Џејмс Д. Гвартни, Двајт Р. Ли,
Тони Х. Ферарини, Џозеф П. Калхун,
Џејн Шо Страуп, Рандал К. Фајлер

Практична Економија

Шта сви треба да знају
о личном и националном просперитету

Друго издање



efi economic fundamentals initiative

Практична Економија

Шта сви треба да знају о личном и националном просперитету

Ревидирано за Централну и Источну Европу и бивши Совјетски Савез

Друго издање

АУТОРИ:

JAMES D. GWARTNEY
Florida State University

DWIGHT R. LEE
Southern Methodist University

TAWNI H. FERRARINI
Florida State University

JOSEPH P. CALHOUN
Florida State University

JANE SHAW STROUP
James G. Martin Center for Academic Renewal

RANDALL K. FILER

Hunter College & the CUNY Graduate Center

Практична економија: Шта сви треба да знају о личном и националном просперитету Џејмс Д. Гвартни, Двајт Р. Ли, Тони Х. Ферарини, Џозеф П. Калхун, Џејн Шо Страуп и Рандал К. Фајлер

Прво издање: 2020. Друго издање: 2024.

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

Прилагођено за Централну и Источну Европу и земље бившег Совјетског Савеза на основу четвртог издања књиге **Практична економија: Шта сви треба да знају о богатству и просперитету**, аутора Џејмса Д. Гвартнија, Двајта Р. Лија, Тони Х. Ферарини, Џозефа П. Калхуна и Џејн Шо Страуп.

Наслов оригинала: Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Personal & National Prosperity

Издавач: **Удружење „Либерални форум – Покрет за слободно друштво“**

Превод на српски језик: **Данијал Хаџовић**

Лектор: **Ема Хаџовић**

ДТП: **Economic fundamentals initiative - EFI**

Штампа: **Добра књига, Сарајево**

Тираж: **150 примерака**

Сарајево, фебруар 2026. године

Copyright © Economic Fundamentals Initiative - www.econfun.org

Ово дјело је лиценцирано под лиценцом **Creative Commons – Ауторство–Некомерцијално–Без прерада 4.0 Међународна (CC BY-NC-ND 4.0).** Текст лиценце доступан је на:
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/



ISBN 978-1-952729-40-9

САДРЖАЈ

Импресум

Посвета

Предговор

ДИО 1: Дванаест кључних принципа економије

Елемент 1.1: Подстицаји су битни

Елемент 1.2: Све одлуке подразумијевају трошкове

Елемент 1.3: Одлуке се доносе на маргини

Елемент 1.4: Добровољна размјена поспјешује економски напредак

Елемент 1.5: Трансакциони трошкови представљају препреку трговини

Елемент 1.6: Цијене доводе у равнотежу изборе купаца и продаваца

Елемент 1.7: Профит је водич ка продуктивности

Елемент 1.8: „Невидљива рука“ унапређује опште добро

Елемент 1.9: Чувајте се непредвиђених посљедица

Елемент 1.10: Вриједност ствара приход и богатство

Елемент 1.11: Продуктивност је кључ високог животног стандарда

Елемент 1.12: Постоји више извора напретка

ДИО 2: Седам главних извора економског напретка

Елемент 2.1: Правни систем

Елемент 2.2: Конкурентна тржишта

Елемент 2.3: Разумна и ограничена регулација

Елемент 2.4: Ефикасна тржишта капитала

Елемент 2.5: Монетарна стабилност

Елемент 2.6: Одговорна фискална политика

Елемент 2.7: Слободна трговина

ДИО 2: Завршна разматрања о институцијама и политикама

ДИО 3: Десет кључних елемената економског размишљања о влади
Елемент 3.1: Заштита права и обезбеђивање добара и услуга које тржиште не може да обезбеди
Елемент 3.2: Регулисање монопола
Елемент 3.3: Избјегавање неефикасности и расипања
Елемент 3.4: Разумијевање политичких притисак
Елемент 3.5: Усвајање правила за ограничавање утицаја посебних интереса
Елемент 3.6: Избјегавање прекомјерне потрошње и дефицита
Елемент 3.7: Избјегавати субвенције које нису засноване на економској логици
Елемент 3.8: Ограничавање трансфера који смањују благостање
Елемент 3.9: Избјегавајте централно планирање
Елемент 3.10: Децентрализација, конкуренција и спољашњи фактори стабилности су кључни
ДИО 3: Завршна разматрања

ДИО 4: Дванаест кључних принципа практичних личних финансија
Елемент 4.1: Откријте своју компаративну предност
Елемент 4.2: Повећајте своју вриједност за друге
Елемент 4.3: Планирајте своје трошкове и штедњу
Елемент 4.4: Паметно управљајте кредитним задужењима
Елемент 4.5: Трошите стратешки
Елемент 4.6: Планирајте за непредвиђене ситуације
Елемент 4.7: Искористите снагу сложеног укамаћивања
Елемент 4.8: Диверзификујте своју имовину
Елемент 4.9: Разумијте да нико не може стално „надмудривати тржиште“
Елемент 4.10: Ускладите трајање својих инвестиција са временом када ће вам новац бити потребан

Елемент 4.11: Смањите своје ризике
Елемент 4.12: Користите осигурање за управљање неизбјежним ризицима
ДИО 4: Завршна разматрања

Завршна разматрања

Захвалнице

Фусноте

Текстови за читање
Моћ подстицаја
Пут којим нисам прошао
Прилике и трошкови
Тржишта и маргинализам
Специјализација и богатство
Жртвовање живота ради профита
Ја, оловка, моје породично стабло
Стварање радних мјеста вс. стварање богатства
Оно што се види и оно што се не види
Бруто домаћи производ – шта је и како се мјери?
Приватно власништво и опортунитетни трошкови
Остајемо без пољопривредног земљишта
Цензурисање (контрола) позива упомоћ
Тржишта и слобода
Нелојална конкуренција Сунцу
Није твоје да дајеш
Политика и међународна трговина
Производња вс. очување енергије
Друштвена сарадња и тржиште
Аргумнети за уставну реформу у Украјини

ПРЕДЛОГ ДОДАТНЕ ЛИТЕРАТУРЕ:

Рјечник

О ауторима

Академски савјетодавни одбор

Посвета

Године 1993. Џејмс Гвартни и Ричард Строуп написали су књигу What Everyone Should Know About Economics and Prosperity. Након тридесет година предавања економије на факултету, њихови циљеви били су једноставни: представити увиде из економије који су заиста важни и писати на сажет и јасно организован начин. Ово прво издање поставило је темеље за сва наредна издања.

Двајт Ли придружио се ауторском тиму 2005. године. Наслов је промијењен у Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Wealth and Prosperity, а књига је проширена како би укључила „Дио 4: Дванаест кључних елемената практичних личних финансија“. Каснија издања добила су и коауторе Тауну Хант Ферарини, Џозефа Калхуна и Џејн Шо Строуп. Рандал К. Фајлер придружио се ауторском тиму 2020. године како би ревидирао дјело за земље у посткомунистичкој транзицији.

Рика смо изгубили у новембру 2021, а Џима у јануару 2024. године. Ове двије угледне личности оставиле су неизбрисив траг својим доприносима. Подучавали су хиљаде студената и утицали на стотине хиљада других кроз своје уџбенике. Њихови други научни радови и ауторски текстови утицали су на безбројне појединце. Пружали су непроцјењиво вођство постдипломским студентима, својим колегама и креаторима јавних политика.

Преостали коаутори заувијек су захвални за утицај који су Рик и Џим имали на наше животе. Били су одани супрузи, цијењени пријатељи и вољени колеге. Иако можда више нису физички с нама, ово издање књиге Common Sense Economics чуваће њихов дух и сјећање.

Хвала вам, Рик и Џим. Учинили сте наше животе и свијет бољим. Ова књига посвећена је вама и вашем насљеђу.

ПРЕДГОВОР

Аутори ове књиге желе да живите успјешан и испуњен живот. Такође желимо да ви, као и сви људи, живите у свијету који омогућава и подстиче свакога да достигне свој максимални потенцијал. Вјерујемо да постизање ових циљева захтијева од лидера и грађана да разумију основне принципе економије. Економске одлуке и политике утичу на свакога од нас у готово сваком аспекту свакодневног живота, често на начине које не разумијемо у потпуности. Непрестано нас изненађује ниво економске неписмености међу политичарима и гласачима. Лоша економија је опасна свуда, али је посебно присутна и штетна у земљама у развоју и транзиционим економијама након комунизма.

Основни циљ пројекта Практичне економије јесте да кључна сазнања наше професије учини доступним свима. Пошто је вријеме драгоцјено, ову публикацију смо осмислили тако да минимизирамо потребу за учењем нових појмова, памћењем формула или савладавањем сложених детаља који су важни само професионалним економистима. Умјесто тога, фокусирамо се на темељне увиде економије који су заиста важни – оне који ће вам помоћи да доносите боље одлуке, побољшате разумијевање све сложенијег свијета и живите испуњенији живот.

Без обзира на ваше тренутно знање о економији, ова књига ће вам пружити важна сазнања. Трудили смо се да буде сажета, пажљиво организована и пријатна за читање. Као што сам наслов сугерише, вјерујемо да основни принципи економије прије свега одражавају здрав разум. Ова књига те принципе ставља у функцију, демонстрирајући њихову моћ да објасне догађаје у стварном свијету.

Иако не желимо да преувеличавамо, сама чињеница да читате ову књигу резултат је економских трансакција које су се одиграле прије хиљада година. Многи тврде да су економске потребе довеле до изума

писма и свега што је ова способност омогућила.

Видео-материјали:

Писани језик

Наш циљ је да вам помогнемо да разумијете зашто неке нације напредују, док друге не. Такође, циљ нам је да анализирамо политичке процесе и истражујемо разлике између расподјеле ресурса кроз владу и тржиште.

Чак и напредни студенти економије и бизниса могу имати користи од нашег напора да сагледамо „ширу слику“. Привремено можете оставити по страни сложене формуле, софистициране моделе и техничку математику ове дисциплине и фокусирати се на питања која су вас првобитно привукла економији. Зашто неке нације напредују, док друге не? Зашто неки људи одлазе у пензију богати, док други завршавају живот у сиромаштву? Да ли је крупни бизнис добар или лош за друштво? Да ли моја влада зна шта ради? Како да знам чему да вјерујем у мору информација на интернету?

Лудвиг фон Мизес је у свом ремек-дјелу Human Action сјајно изразио нашу обавезу, рекавши:

> „Ко занемари да, у границама својих могућности, размотри све проблеме који су повезани с овом тематиком, добровољно се одриче свог природног права у корист самозване елите ‘надљуди’. У тако кључним питањима слијепо ослањање на ‘експерте’ и некритичко прихватање популарних фраза и предрасуда равно је одрицању од самоодређења и препуштању доминацији других. У данашњим условима, ништа није важније за сваког интелигентног човјека од економије. На

> коцки су његова судбина и судбина његових потомака. Врло је мало оних који су способни да дају значајан допринос развоју економске мисли, али сви разумни људи су позвани да се упознају с основним учењима економије. Ово је, у нашем добу, примарна грађанска дужност. Свидјело се то нама или не, чињеница је да економија не може остати езотерична грана знања доступна само малим групама научника и стручњака. Економија се бави основним проблемима друштва; тиче се свакога и припада свима. Она је главни и оправдани предмет проучавања сваког грађанина."

Наши материјали су дизајнирани на начин да економију учине разумљивом сваком грађанину, а посебно студентима који можда неће имати прилику да похађају још неки курс из економије, као и широј јавности која жели увид у функционисање свијета око себе. Књига је написана тако да буде прикладна за средњошколце, студенте других дисциплина осим економије (као што су право или новинарство), и, посебно, за све грађане.

Поред књиге коју управо читате, стално објављујемо нове материјале и наше активности на веб-страници: www.econfun.org. Погледајте их! Наше колеге, професори економије, такође ће наћи многе приједлоге за мотивацију и укључивање материјала у рад у учионици.

Наш тим жели подијелити ове материјале са свима. Молимо вас да нам помогнете тако што ћете их објавити на својим друштвеним мрежама. Један наш читалац из Централне Азије рекао је: „Подијелио сам је с пријатељима, професорима, родитељима, баком и дједом, па чак и с млађом сестром." Наша визија је да се идеје из књиге Практична економија дијеле за вечерама широм свијета.

Тридесет година након пада Берлинског зида, многи преиспитују темпо и правац транзиције. Посебно је важно да грађани региона не буду

заведени лажним обећањима „нелибералне демократије“ или „државног капитализма“. Многи појединци су жртвовали своје вријеме, каријере, па чак и животе како би овом региону осигурали благодати политичке и економске слободе. Нажалост, многи то и даље чине. Ову књигу посвећујемо тим херојима слободе.

Дванаест кључних принципа економије

ЕКОНОМИЈА

ПРОУЧАВАЊЕ КАКО ПОЈЕДИНЦИ, ВЛАДЕ, ПРЕДУЗЕЋА И ДРУГЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ ДОНОСЕ ОДЛУКЕ КОЈЕ УТИЧУ НА АЛОКАЦИЈУ И РАСПОДЈЕЛУ ОСКУДНИХ РЕСУРСА

Елементи:

1. Подстицаји су битни.
2. Све одлуке подразумијевају трошкове.
3. Одлуке се доносе на маргини.
4. Добровољна размјена поспјешује економски напредак.
5. Трансакциони трошкови представљају препреку трговини.
6. Цијене доводе у равнотежу изборе купаца и продаваца.
7. Профит је водич ка продуктивности.
8. „Невидљива рука“ унапређује опште добро.
9. Чувајте се непредвиђених посљедица.
10. Вриједност ствара приход и богатство.
11. Продуктивност је кључ високог животног стандарда.
12. Постоји више извора напретка.

Увод

Живот се своди на изборе, а економија се бави тиме како подстицаји утичу на те изборе и обликују наше животе. Избори о нашем образовању, како трошимо и улажемо, шта радимо на послу, и многе друге личне одлуке утичу на наше благостање и квалитет живота. Штавише, избори које правимо као гласачи и грађани утичу на законе или „правила игре“, а ова правила имају огроман утицај на нашу слободу и напредак.

Како бисмо паметно бирали, како за нас саме тако и за друштво у цјелини, морамо да разумијемо неке основне принципе тога како људи бирају, шта мотивише њихове радње и како те радње утичу на њихову добробит и добробит других. Стога се економија бави доношењем одлука, анализом покретача тих одлука и назнакама како друштво функционише.

Економски начин размишљања укључује интегрисање кључних принципа у ваш мисаони процес. Ово поглавље представља дванаест принципа који су кључни за разумијевање економије и који ће вам помоћи да разумијете зашто се неке државе развијају и достижу висок ниво прихода, док друге стоје у мјесту и остају сиромашне. Научићете о стварима као што су право значење трошкова, зашто су цијене важне, како трговина поспјешује напредак и зашто производња ствари које људи цијене подиже наш животни стандард. У наредним дијеловима ове књиге користићемо ове принципе да се позабавимо неким веома важним темама.

ЕЛЕМЕНТ 1.1

1. Подстицаји су битни

> „Назовите то како хоћете, подстицаји су оно што наводи људе да раде.“
>
> **— Никита Хрушчов**

Читава економија почива на једном једноставном принципу: промјене у **подстицајима**(?) утичу на људско понашање на предвидљиве начине. И монетарни и немонетарни фактори утичу на подстицаје. Ако нешто постане скупље, мање су шансе да ће људи то одабрати. Слично томе, када се користи неке опције увећају, веће су шансе да ће људи управо изабрати ту опцију. Ова једноставна идеја, која се понекад назива основним постулатом економије, моћно је средство зато што се може примијенити на скоро све што радимо.

Како нека опција постаје скупља, мања је шанса да ће је људи одабрати. Размислите о импликацијама ове тврдње. Када неко касни на састанак, мања је шанса да ће успут свратити да посјети пријатеља. Мали број људи ће отићи на пикник током хладног и кишног дана. Веће цијене горива ће смањити количину продатих литара. Присуство на универзитетским предавањима биће испод просјека дан прије пролетног распуста. У сваком случају, објашњење је исто: како одређена опција постаје скупља, мање ће се бирати.

Слично томе, када се корист која произилази из избора повећава, већа је шанса да ће људи тај избор одабрати. Људи ће се чешће сагнути и покупити евро или долар него цент. Студенти ће присуствовати

предавањима и обраћати више пажње када знају да ће то градиво бити на испиту. Потрошачи ће више куповати у продавницама које нуде ниже цијене, услугу високог квалитета и погодну локацију. Запослени ће радити више и ефикасније када су за то награђени. Сви ови исходи су изузетно предвидљиви и само одражавају економски принцип „важности подстицаја“.

Материјали за читање:

Моћ подстицаја — Двајт Ли

Овај основни принцип објашњава како промјене у **тржишним**(?) цијенама мијењају подстицаје на начин који доводи до координације радњи купаца и продаваца. Ако купци желе да купе више неког производа него што произвођачи желе (или могу) да продају, његова цијена ће убрзо порасти. Како цијена расте, продавци ће више жељети да обезбиједе тај производ, док ће купци мање жељети да га купе, све док виша цијена не изједначи количину коју купци траже и количину која се продаје. Тада се цијена стабилизује.

Шта се дешава ако је ситуација супротна — ако продавци желе да обезбиједе више него што потрошачи желе да купе? Ако продавци не могу да продају сва добра по тренутној цијени, смањиће је. Заузврат, нижа цијена ће подстаћи људе да купују више — али ће такође одвратити произвођаче од производње те количине, јер им је мање привлачно да производе те артикле по новој, нижој цијени. Опет, промјене цијена раде на томе да изједначе количину коју потрошачи траже са количином коју продавци обезбјеђују.(1)

Размислите шта се дешава када јака потражња подстакне раст цијене. На примјер — бензин. Виша цијена ће куповину бензина учинити скупљом. Потрошачи ће одговорити тако што ће мање возити,

комбиновати путовања и чешће путовати у групама. Временом, потрошачи ће прелазити на електрична и мања, економичнија возила како би смањили трошкове за бензин. Истовремено, виша цијена ће привући продавце да више производе. Ако нису ограничени, произвођачи бензина ће повећати бушење нафтних извора, развити нове технике — као што је убризгавање воде — како би из постојећих налазишта повећали добијање нафте, и појачати потрагу за новим нафтним пољима. Ова комбинација тржишних сила ће изједначити количину коју потрошачи траже и количину која се производи. Временом, већа производња ће преокренути раст цијена. Цјеновни сигнали обезбјеђују подстицаје и купцима и продавцима да се прилагођавају и усклађују своје изборе.

На примјер, током љета 2014. године у Џорџији (САД), цијене бресквi су се драматично повећале — за 180% у поређењу са претходном годином. Овај значајан раст цијена није резултирао дугим редовима потрошача на пијацама жељних да купе бресквe. Умјесто тога, нагли раст цијена подстакао је многе да замијене бресквe другим воћем, избјегавајући високе трошкове. Као одговор на више цијене, понашање продаваца се такође прилагодило. Добављачи бресквi проширили су своје воћњаке садњом већег броја стабала, а неки су чак трансформисали воћњаке јабука и крушака у воћњаке бресквi. Ове промјене су постепено повећале понуду. Када су ново засађена стабла почела да дају плодове двије године касније, повећана понуда је довела до смањења цијене бресквi.

Овај принцип — да људи реагују на подстицаје — можемо посматрати и кроз примјер заједничког пољопривредног система (колхоз) који је постојао у земљама бившег Совјетског Савеза. У том систему, од пољопривредника се захтијевало да испуне квоте испоручујући одређену количину производа држави. Међутим, производњу изнад те квоте могли су да продају на локалној пијаци. У почетку су квоте биле веома високе, остављајући мало или нимало вишка за продају ради сопствене зараде. То је стварало слабе подстицаје да се производи више од минимума који

захтијева држава, јер додатни труд није доносио личну финансијску корист. Препознајући недостатак мотивације и резултирајућу неефикасност, систем колхоза је кроз историју претрпио бројне промјене и реформе, одражавајући сталну интеракцију између државне политике и одговора пољопривредника на подстицаје које су те политике стварале.

Као што подстицаји утичу на изборе на тржишту, исто тако утичу и на политичке изборе. Бирачи ће прије подржати оне кандидате и политике за које вјерују да ће им донијети највише личних користи, узимајући у обзир и трошкове које би имали. Бирачи ће се обично супротстављати политикама када су лични трошкови високи у односу на очекиване користи. На примјер, старији грађани досљедно гласају против кандидата и приједлога који би умањили њихово социјално осигурање или здравствену заштиту. Слично томе, анкете показују да студенти подржавају кандидате који обећавају отпис студентских кредита и „бесплатно“ образовање. Произвођачи у различитим секторима — од шећерне трске и шећерне репе до челика и дрвне грађе — имају тенденцију да подржавају кандидате који се залажу за трговинска ограничења, подижући цијене робе коју продају и смањујући иностране **конкуренцију**(?). Као што ће касније бити објашњено, социјални програми и трговинске политике често могу бити контрапродуктивни када се трошкови упореде са користима.

Не може се заобићи значај подстицаја. Они су дио људске природе. Подстицаји су подједнако значајни и у **социјализму**(?) и у **капитализму**(?). У бившем Совјетском Савезу, руководиоци и запослени у фабрикама стакла били су плаћени према произведеним тонама стакла. Пошто су њихови приходи зависили од тежине стакла, у неким фабрикама стакло је било толико дебело да се кроз њега једва могло видјети. Као одговор, правила су промијењена тако да се зарада заснивала на броју произведених квадратних метара стакла. Под овим новим правилима, совјетске фабрике су производиле стакло које је било толико танко да се врло лако ломило.(2)

Слично томе, када су пољским фабрикама постављене квоте за број произведених ципела, а притом им је обезбијеђено премало коже, тржиште су преплавиле дјечије ципеле. Изненађујуће, зар не?

Видео-материјали:

Капитализам

Неки мисле да су подстицаји важни само ако су људи похлепни и себични. То није тачно. Људи се понашају из различитих разлога — неки су себични, а неки племенити. Али на изборе и егоцентричних и алтруистичних људи утицаће промјене у личним трошковима и користима. И себична и алтруистична особа радије ће покушати да спаси дијете у плитком базену него у брзим струјама исландског водопада Деттифос, најмоћнијег у Европи. Обоје ће прије дати коришћену него нову одјећу сиромашнима.

Иако нико не би оптужио Мајку Терезу за похлепу, њен лични интерес је дефинисао њен одговор на подстицаје. Узмимо за примјер организацију Мајке Терезе — Мисионари милосрђа. Покушали су да отворе склониште за бескућнике у Њујорку, али је влада захтијевала скупе и, по мишљењу Мајке Терезе, непотребне измјене зграде. Организација је напустила пројекат. Та одлука није одражавала промјену у њеној посвећености сиромашнима, већ промјену у подстицајима. Када је трошак помагања сиромашнима у Њујорку порастао, Мајка Тереза је потражила друге локације гдје би њени **ресурси**(?) могли донијети већу корист у односу на трошкове.(3)

Промјене у подстицајима утичу на изборе и покрећу одлуке свакога — без обзира на то да ли су мотивисане похлепним, материјалистичким циљевима с једне стране, или саосјећајним, алтруистичким циљевима с друге стране.

ЕЛЕМЕНТ 1.2

2. Све одлуке подразумијевају трошкове

> „Не постоје рјешења, само компромиси.“
>
> **— Томас Соул**



"Надам се да схваташ да ме свака „шетња“ кошта 175 долара мог наплативог времена."

"Надам се да схваташ да сам ти ја једини пријатељ."

Реалност живота на нашој планети јесте да су **производни ресурси**(?) ограничени, док су људске жеље за добрима и услугама готово неограничене. Да ли бисте жељели нову одјећу, луксузни брод или нови паметни телефон? Шта кажете на више слободног времена за рекреацију и путовања? Да ли сањате да возите свој потпуно нови електрични спортски аутомобил до куће? Већина нас жели све те ствари — и још много тога. Међутим, ограничени смо **оскудицом**(?) ресурса, укључујући и ограничено вријеме.

Крајем деветнаестог вијека, многе кафане су нудиле „бесплатан ручак“ свакоме ко би купио пиће. Наравно, пошто сте морали да купите пиће, ручак заправо није био бесплатан — а додатно (како прича каже), ручак је често садржавао слану храну попут шунке, сира и кикирикија, што је људе наводило да купују још више пића. На тај начин су гости у

потпуности плаћали своје „бесплатне ручкове“.

Ово је довело до фразе популарне међу економистима: „Нема бесплатног ручка.“ Фразу је популаризовао познати економиста Милтон Фридман, који ју је користио као наслов књиге објављене 1975. године.

Примјер размишљања о „бесплатном ручку“ може бити систем субвенционисаног становања. За вријеме Совјетског Савеза, држава је често нудила „бесплатно“ становање. Међутим, то становање није било заиста бесплатно. Оно је индиректно плаћано кроз друге трошкове — као што су дуже радно вријеме, ниске плате и недостатак избора или слободе да се живи тамо гдје се жели.

Не можемо имати свега колико год желимо. Зато бирамо између алтернатива. (У примјеру совјетског становања, потрошач није ни бирао — држава је одлучивала умјесто њега.) Избор да се уради једна ствар захтијева жртвовање прилике да се уради нешто друго. Зато су сви **трошкови опортунитетни**(?), а сви избори укључују одрицање од других могућности.

Материјали за читање:

Пут којим нијесам пошао — Роберт Фрост

Многи трошкови се мјере у новцу и у тим ситуацијама компромис је лако уочљив. Новац који потрошите на један начин није доступан за друге намјене или за штедњу. Опортунитетни трошак ваше куповине одражава вриједност коју придајете опцијама којих сте се одрекли због те куповине.

Чак и када не морате трошити новац да нешто урадите, та активност ипак није без трошкова. Не трошите новац када идете у шетњу и уживате у прелијепом заласку сунца, али постоји опортунитетни трошак те шетње. Вријеме проведено у шетњи могло је бити искоришћено за нешто друго што волите — као што су посјета пријатељу, вјежбање или читање.

Видео-материјали:

Опортунитетни трошкови

Видео-материјали:

Опортунитетни трошак: скривени трошак свега

Сви смо чули тврдње да су неке ствари толико важне да трошкови нису битни. Таква тврдња у почетку може звучати разумно и може бити ефикасан начин да се други подстакну да троше више новца на ствари које ми лично цијенимо. Али бесмисленост игнорисања трошкова постаје очигледна када се размотре трошкови пропуштених алтернатива. Када бирамо између међусобно искључивих опција, она која доноси највећу корист у односу на трошкове јесте највриједнија.

Избори потрошача и произвођача увијек укључују трошкове. Као потрошачима, трошак производа — који се одражава у његовој цијени — помаже нам да упоредимо жељу за тим производом са жељом за алтернативама. Ако не узмемо у обзир трошкове, вјероватно ћемо потрошити свој доходак на „погрешне“ ствари. Можда сте искусили такозвано „кајање купца“ — када купите нешто без озбиљног разматрања вриједнијих алтернатива.

Произвођачи се такође суочавају са трошковима — трошковима ресурса који се користе за производњу добара или пружање услуга. На примјер, коришћење ресурса као што су радна снага, дрво, челик и гипсане плоче за изградњу нових кућа одвлачи ресурсе од производње других добара, као што су болнице и школе. Високи трошкови сигнализирају да ти ресурси имају друге, вриједније намјене, према процјенама купаца и продаваца на другим тржиштима. Предузећа која теже профитабилности обраћају пажњу на те сигнале и дјелују у складу с њима — на примјер,

тражећи јефтиније замјене.

Владине политике могу искривити или надјачати ове сигнале. Оне могу увести порезе или субвенције које помажу интересним групама погођеним конкуренцијом која произилази из слободних и **отворених тржишта**(?). Али такве политике смањују способност тржишних подстицаја да усмјере ресурсе тамо гдје их потрошачи, у цјелини, највише цијене.

Класичан примјер догодио се у Грузији између 1991. и 1994. године. Влада је замрзла цијене хљеба испод тржишног нивоа, што је довело до редова потрошача дужих од једног километра. Када су **контроле цијена**(?) укинуте, продавнице су одједном биле добро снабдјевене, а редови су нестали.

Слична појава десила се у Грузији током зиме 2006. године, када је експлодирао гасовод који је допремао гас из Русије, што је изазвало нагли раст потражње за керозином за гријање. Да би спријечила **подизање цијена**(?), влада је увела контроле цијена керозина, што је поново довело до дугих редова — све док цијене нису ослобођене и дозвољено им је да порасту до нивоа на којем се понуда и тражња усклађују.

Политичари, владини службеници и лобисти често говоре о „бесплатном образовању“, „бесплатној здравственој заштити“ или „бесплатном становању“. Та терминологија је обмањујућа. Те ствари нису бесплатне. Њихова производња захтијева коришћење оскудних ресурса који су могли бити употребљени за нешто друго. Трошак образовања јесте вриједност добара и услуга од којих се одустало. Владе могу пребацивати трошкове, али их не могу елиминисати.

Опортунитетни трошак је кључан концепт. Све у животу је повезано са опортунитетним трошком. Живимо у свијету оскудице и зато морамо доносити изборе. Разматрањем опортунитетних трошкова можемо боље разумјети свијет у којем живимо.

Размотримо њихов утицај на учешће у радној снази, стопу рађања и

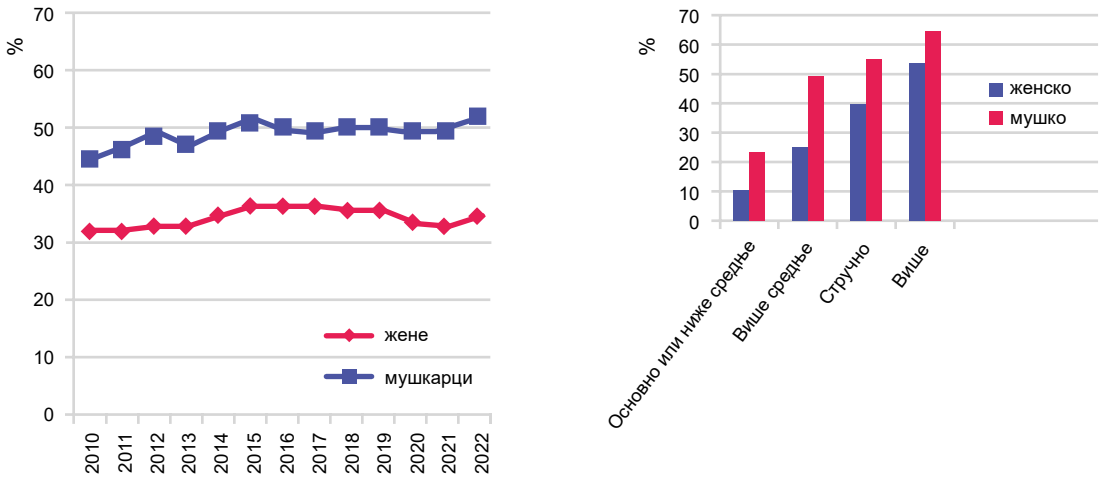
раст популације — теме за које многи не би рекли да припадају економији.

Зашто су жене са вишим образовањем склоније раду ван куће него њихове мање образоване колегинице? Опортунитетни трошак даје одговор. Жене са вишим образовањем имају веће могућности зараде, па им останак код куће представља већи трошак.

У 2022. години у Грузији је око 53% жена у **радна снага**(?) са високим образовањем било запослено. То се разликује од 39% жена са стручним образовањем и око 25% са средњим образовањем, док је свега око 10% жена са основним или нижим средњим образовањем било запослено. Ови подаци су у складу са економским предвиђањима: што је већи опортунитетни трошак нерада, већа је вјероватноћа да ће жене тражити запослење.(4)

График 1: Однос запослености и популације по полу (15+), Грузија

а) по полу, 2010–2022
б) према нивоу образовања, 2022



Извор: Национални статистички уред Грузије. www.geostat.ge

Како економија расте и приходи се повећавају, расте и опортунитетни трошак рађања и подизања велике породице. Због тога стопа наталитета опада, а раст популације успорава. Током посљедња два вијека овај образац је забиљежен у свим земљама, без обзира на културне и политичке разлике. Глобална стопа наталитета је са 4,6 порођаја по жени 1961. године пала на 2,3 у 2021. години.

Опортунитетни трошак је моћно аналитичко средство. Сретаћете овај принцип више пута кроз књигу. Његовом интеграцијом у начин размишљања значајно ћете побољшати способност да разумијете понашање потрошача, произвођача, предузетника, политичара — и да доносите боље личне одлуке.

Материјали за читање:

Прилике и трошкови — Двајт Ли

ЕЛЕМЕНТ 1.3

3. Одлуке се доносе на маргини

> „Велике ствари се не раде импулсивно, већ низом малих корака који се затим споје у једно.“
>
> **— Винсент ван Гог**

Да бисмо добили највећу вриједност од оскудних ресурса, економија пружа једноставно правило: пратите оне активности које доносе више користи него трошкова; избјегавајте активности које доносе више трошкова него користи. Ово начело рационалног доношења одлука важи за појединце, предузећа, владине званичнике и друштво у цјелини.

Скоро све одлуке се доносе на маргини. То значи да оне готово увијек укључују додатке (или смањења) постојећим условима, а не одлуке типа „све или ништа“. Ријеч „додатно“ замјена је за **маргинално**(?). Можемо питати: „Колики је маргинални трошак производње или потрошње једне додатне јединице?“ Маргиналне одлуке могу укључивати велике или мале промјене. „Још једна јединица“ могла би бити нова кошуља, нова кућа, нова фабрика, додатна инвестиција или чак трошак времена, као у случају студента који одлучује да ли да наредни сат времена проведе и даље учећи за испит или у некој другој активности. Све ове одлуке су маргиналне јер укључују разматрање додатних трошкова и користи.

Људи не доносе одлуке типа „све или ништа“, као што је избор између јела и ношења одјеће. Умјесто тога, они упоређују маргиналне користи још мало хране с маргиналним трошковима мање одјеће или одрицања од нечег другог у мањој мјери. Приликом доношења одлука појединци не

упоређују укупну вриједност хране и укупну вриједност одјеће и не бирају једно или друго. Умјесто тога, упоређују њихове маргиналне вриједности — мало више једног предмета и мало мање других. Подстицаји нас усмјеравају да бирамо опције само када су њихове маргиналне користи веће од маргиналних трошкова.

Маргиналне одлуке такође могу укључивати трошкове и користи од промјена у карактеристикама онога што купујемо или радимо. „Да ли да истрчим још један километар на данашњем тренингу?“ „Да ли желим кућу са три спаваће собе или ону са двије?“ „Шта мислите о Nike патикама наспрам оних из Walmart-а?“ Слично томе, пословни руководилац који планира изградњу нове фабрике размотриће да ли **маргинална корист**(?) нове фабрике — на примјер додатни приходи од продаје — превазилазе **маргинални трошак**(?) — односно трошкове изградње нове зграде и жртвовање других ствари. Ако није тако, руководилац и компанија ће бити у бољем положају без нове фабрике.

Ефикасно политичко дјеловање такође захтијева доношење маргиналних одлука. Размотрите политичку одлуку о томе колико напора и ресурса уложити у чишћење загађења. Када би питали колико је загађења прихватљиво, многи људи би одговорили „никакво“. Другим ријечима, ниво загађења треба смањити на нулу. На биралишту би онда могли гласати на тај начин. Али маргинално размишљање открива да би то било изузетно расипно.

Када постоји много загађења — толико, на примјер, да се гушимо од ваздуха који удишемо — маргинална корист од смањења загађења ће вјероватно надмашити маргинални трошак тог смањења. Али како се количина загађења смањује, тако се смањује и маргинална корист — вриједност додатног побољшања ваздуха. Још увијек постоји корист од још чистије атмосфере (на примјер, могли бисмо видјети удаљене планине), али та корист није ни приближно толико вриједна као заштита наших плућа. Прије него што загађење потпуно нестане, додатна корист од

његовог смањења приближава се нули.

Како маргинална корист од смањења загађења за додатну јединицу опада, маргинални трошак расте. Како се све више ресурса преусмјерава са других корисних употреба, трошак чистијег ваздуха постаје виши. Маргинални трошак је вриједност ствари које су жртвоване како би се још мало смањило загађење. Трошкови за здравствену заштиту, образовање, побољшање инфраструктуре и други слични трошкови су само неки од примјера. Они се морају узети у обзир када се процјењује оправданост даљег смањења загађења. Једном када маргинални трошак чистије атмосфере превазиђе маргиналну корист, додатно смањење загађења постаје расипно и контрапродуктивно. Једноставно није вриједно трошка. Основно правило гласи: „урадите најлакше ствари прво!“

Да наставимо са примјером загађења, размотрите сљедећу хипотетичку ситуацију: претпоставимо да загађење наноси штету у вриједности од 100 милиона евра, а да се троши само милион евра на смањење загађења. Имајући те информације, да ли чинимо премало или превише на смањењу загађења? Већина људи би рекла да трошимо премало. То може бити тачно, али нам је потребно више информација прије него што донесемо закључак.

Сто милиона евра штете представља укупну штету, а милион евра трошкова је укупни трошак чишћења. Да бисмо донијели информисану одлуку о сљедећим корацима, потребно је да знамо и маргиналну корист и маргинални трошак чишћења. Ако би додатно трошење од 10 евра на смањење загађења смањило штету за више од 10 евра, онда би требало трошити више. Маргинална корист превазилази маргинални трошак. Али ако би додатних 10 евра потрошених на напоре против загађења смањило штету за само један евро, додатно трошење би било непромишљено.

Људи често занемарују значај маргинализма када коментаришу или гласају, али га ријетко занемарују у својим личним одлукама. Размотрите храну насупрот рекреацији. Када се посматра као цјелина, храна је далеко

вриједнија од рекреације јер омогућава људима да преживе. Када су људи сиромашни и живе у сиромашним заједницама, највећи дио свог прихода посвећују обезбјеђивању адекватне исхране. Троше мало времена и новца, ако га уопште имају, на скупе активности као што су играње голфа, скијање на води или друге рекреативне активности.

Али како људи постају богатији, алтернативни трошак набавке хране опада. Иако храна остаје кључна за живот, они могу више него задовољити своје основне потребе, па постаје непотребно да наставе трошити већину свог новца на храну. На вишим нивоима богатства, људи откривају да је на маргини — када доносе одлуке о томе како потрошити сваки додатни евро — храна често мање вриједна од рекреације. Тако, како људи постају богатији, троше мањи дио свог прихода на храну и већи дио прихода на рекреацију. Јерменија и Француска су обје познате по својој кухињи, али су 2022. године јерменска домаћинства, у просјеку, трошила 47% свог прихода на храну, док су домаћинства у знатно богатијој Француској трошила само 13,3% свог прихода на храну.[5]

Принцип маргинализма открива да су маргинални трошкови и маргиналне користи релевантни за рационално доношење одлука. Ако желимо да извучемо највећу вриједност из наших ресурса, треба предузимати само оне акције код којих су маргиналне користи веће од маргиналних трошкова. И појединци и нације боље напредују када њихове личне и политичке одлуке узимају у обзир принципе маргинализма.

Материјали за читање:

Тржишта и маргинализам — Двајт Ли

Доношење одлука на основу маргине уско је повезано са временом. Многе одлуке, једном донесене, не могу се поништити и стога више нису релевантне при доношењу одлука на маргини. На примјер, када се

постројење изгради, произвођач га не може „разградити“. Ови трошкови се називају неповратним или „фиксним трошковима“. Према економској теорији, ови трошкови не би требало да утичу на доношење одлука о промјењивим стварима, као што је питање колико радника запослити, чак и ако би, у свијету путовања кроз вријеме, предузеће могло одлучити да уопште не гради постројење. Слично томе, појединци дјелују у свијету у којем трошкови, једном настали, не могу бити враћени. На примјер, ако студент уложи вријеме и новац у школовање да би стекао диплому из, рецимо, социологије, ти трошкови су неповратни уколико касније открије да постоје бољи или боље плаћени послови у туризму.

Видео-материјали:

Заблуда о неповратним трошковима: не знајући када је време да се стане

ЕЛЕМЕНТ 1.4

4. Добровољна размјена поспјешује економски напредак

> „Ми оштро критикујемо трговину, али историчар свијета ће препознати да је она била принцип слободе.“
>
> **— Ралф Волдо Емерсон**

Видео-материјали:
Економија филма „Изгнаник“

Основа добровољне трговине је узајамна корист. Људи пристају на размјену јер очекују да ће им она побољшати благостање. Добровољна трговина је трансакција у којој обје стране добијају. Обје стране добијају више него што губе; да није тако, не би ни пристале на размјену. Ова активност са позитивним исходом омогућава свакој страни у трговини да добије више од онога што вриједнује по релативно ниској цијени. Постоје три главна извора користи од трговине.

Видео-материјали:
Економија слободног тржишта: Зашто размењујемо ствари?

Видео-материјали:

Добровољна трговина је добитна

Прво, трговина усмјерава добра од оних који их мање вриједнују ка онима који их више вриједнују. На тај начин трговина може повећати вриједност добара чак и када се ништа ново не производи. На примјер, када се половна роба купује и продаје, размјена не повећава количину доступних добара (као што то чине нови производи). Али те трговине стварају вриједност усмјеравањем производа ка купцима који их цијене више него продавци. Обје стране добијају. У супротном, добровољна размјена не би ни настала.

Преференције, знања и циљеви људи се разликују. Производ који је готово безвриједан једној особи може бити права драгоцјеност другој. Техничка књига о вјештачкој интелигенцији можда не вриједи ништа колекционару умјетнина, али би инжењеру могла бити вриједна стотине долара. Слично томе, слика која не занима инжењера може бити драгоцјена колекционару умјетнина. Неко са карциномом могао би бити вољан да плати хиљаде долара (или више) за лијек који му спашава живот, а који би за здраву особу имао негативну вриједност (због нуспојава). Добровољна размјена која усмјерава књигу о вјештачкој интелигенцији ка инжењеру, а слику ка колекционару умјетнина повећаће укупну корист проистеклу из оба добра. Трговина ће повећати богатство обје особе, као и њихове земље. Није само количина произведених добара и услуга оно што одређује богатство једне земље, већ и начин на који се та добра и услуге алоцирају како би се створила вриједност.

Друго, трговина проширује могућности производње и потрошње. Трговински партнери ће моћи производити више када се сваки специјализује у производњи артикала које може произвести уз низак опортунитетни трошак, док све остало прибавља кроз трговину. Када се

људи специјализују, могу продати те производе другима. Приходе које добију могу користити за куповину ствари које би им било скупо да сами произведу. Ова **специјализација**(?) и добровољна размјена омогућавају људима да производе веће количине добара и услуга него што би то иначе било могуће. Економисти овај принцип зову **закон компаративних предности**(?). Овај закон се примјењује на трговину између појединаца, предузећа, регија и држава.

Закон компаративне предности је једноставно здраворазумски принцип. Ако вам неко може обезбиједити производ по нижој цијени (запамтите, сви трошкови су опортунитетни трошкови) него што бисте могли сами, добровољна трговина има смисла. Тада можете користити своје вријеме и ресурсе за производњу више онога за шта су вам трошкови производње ниски. Другим ријечима, производите оно у чему сте најбољи, а трговином прибавите остало. Резултат је да ви и ваши трговински партнери обострано добијате од специјализације и трговине, што води ка већој укупној производњи, вишим приходима и бољем животном стандарду. Насупрот томе, покушај да сами производите све и будете самодовољни захтијева да користите своје вријеме, таленте и ресурсе за производњу многих ствари чија би производња за вас стварала високе трошкове. То би резултирало нижом производњом и приходима, док би се губили производи и користи које вам други могу понудити.

Видео-материјали:

Специјализација и трговина

На примјер, иако већина доктора можда добро води евиденцију и заказује термине, запошљавање некога да обавља те услуге обично је у интересу свих. Вријеме које доктори користе за вођење евиденције је вријеме које би могли провести бринући се о пацијентима. Будући да је

вријеме са пацијентима врло вриједно, опортунитетни трошак вођења евиденције је висок. Због тога ће доктори готово увијек закључити да им је исплативије да ангажују професионалца да им води канцеларијске послове и да ће од тога имати користи и они, и њихово особље, и, што је најважније, пацијенти. Додатно, када се доктори специјализују за пружање љекарских услуга и ангажују друге са компаративним предностима у вођењу евиденције и управљању канцеларијом, трошкови ће бити нижи, услуге ће бити боље, а укупна количина услуга у здравству ће се повећати. Могуће је гајити винову лозу у Сибиру користећи велике пластенике или охладити рибњаке довољно да се узгајају арктичке пастрмке у Азербејџану, али зашто се трудити када је једноставна размјена много лакша!

Треће, добровољна размјена омогућава предузећима да постигну ниже трошкове по јединици усвајањем метода економије обима. Трговина омогућава предузећима да прошире своја тржишта тако да могу планирати веће производне количине и усвојити процесе који користе **економију обима**(?), као што се десило након 1989. године када су сокови из Молдавије ушли на глобално тржиште. Такви процеси често доводе до значајно нижих трошкова по јединици и огромних повећања вриједности производа по раднику. Без трговине, ови добици не би били могући. **тржишне снаге**(?) континуирано преусмјеравају производњу ка произвођачима са ниским трошковима (и даље од оних са високим трошковима). Као резултат тога, отворена тржишта теже да алоцирају производе и ресурсе на начине који максимизирају вриједност, количину и разноврсност добара и услуга усмјерених ка потрошачима. Кина је савршен примјер контролисане економије чији су грађани, након што се земља придружила глобалном трговинском систему 1995. године, могли искористити сигнале које дају трговина и компаративна предност да избаве милијарде људи (како у Кини, тако и у другим земљама у региону) из сиромаштва.

Материјали за читање:

Специјализација и богатство — Двајт Ли

Важност трговине у нашем модерном свијету тешко се може прецјенити. У ствари, Свјетска банка приписује заслуге глобалној трговини и смањењу трговинских баријера за помоћ у искорјењивању екстремног сиромаштва. Трговина омогућава људима који живе у екстремном сиромаштву приступ и оним производима и ресурсима који су доступни ван њихових граница. Нето користи од трговине дотичу све нације, друштвене слојеве, расе, полове и људе различитих политичких ставова и културних вриједности. Можете ли замислити колико би било тешко и скупо производити своје становање, одјећу и храну, а да не спомињемо компјутере, паметне уређаје, машине за прање судова, аутомобиле и вакцине без трговине? Људи који прибављају те ствари углавном их имају јер су њихове економије организоване на начине који мотивишу појединце да сарађују, специјализују се и тргују. Земље које постављају препреке размјени — било домаћој или међународној — умањују могућност својих грађана да остваре користи од трговине и уживају у просперитетнијем животу.

Видео-материјали:

Економија добровољне размјене

ЕЛЕМЕНТ 1.5

5. Трансакциони трошкови представљају препреку трговини

> „Велики дио онога што сматрамо економском активношћу осмишљен је да омогући оно што би високи трансакциони трошкови иначе спријечили.“
>
> **— Роналд Коуз**

Добровољна размјена подстиче сарадњу и помаже нам да добијемо више онога што нам је потребно, што желимо и што вриједнујемо. Међутим, сама трговина је скупа. Потребно је вријеме, труд и други ресурси да би се пронашли потенцијални партнери за трговину, преговарало о условима, утврдили ризици и обавила размјена. Ресурси који се троше на ово називају се **трансакциони трошак**(?), и они су препреке за стварање богатства. Они ограничавају и нашу производну способност и остварење користи од међусобне размјене.

Трансакциони трошкови су понекад високи због физичких препрека, попут океана, ријека и планина, које отежавају достављање производа купцима. Улагања у путеве, превоз и унапређење комуникације могу смањити ове трансакционе трошкове. У другим случајевима, трансакциони трошкови могу бити високи због недостатка информација. На примјер, можда желите да купите половни аутомобил, али не познајете никога ко је спреман да прода поуздан аутомобил по повољној цијени. Вријеме и енергија утрошени на тражење аутомобила, процјену

поузданости и преговарање о цијени дио су ваших трансакционих трошкова. У неким случајевима, трансакциони трошкови су високи због препрека које су посљедица владиних политика, као што су порези, захтјеви за лиценцирање, контрола цена и **царина**(?). Без обзира на то да ли су препреке физичке, условљене недостатком информација или посљедица владиних политика, високи трансакциони трошкови смањују потенцијалне користи од трговине.

Људи који помажу другима у организацији трговине и доношењу бољих избора смањују трансакционе трошкове. Они помажу у подстицању економског напретка. Такви специјалисти се понекад називају **посредницима**(?). У ову групу спадају књижаре, агенти за некретнине, берзански посредници, продавци аутомобила и широк спектар трговаца. Многи људи тврде да посредници само повећавају цијену добара и услуга без пружања користи. Да је то случај, људи не би користили њихове услуге. Трансакциони трошкови су препреке за трговину, а посредници смањују те трошкове и доносе корист другима кроз своје услуге. Зато људи цијене њихове услуге и вољни су да их плате.

Видео-материјали:

Економија филма „Бјекство из Шошенка“

Продавац хране, на примјер, је посредник. Наравно, данашњи велики супермаркети укључују рад многих људи, али заједно њихове услуге представљају посредништво. Без продавца хране, замислите колико би времена и труда било потребно да припремите само један оброк. Морали бисте да преговарате директно са фармерима при куповини поврћа, са воћарима за воће, са мљекарима за млијеко или сир и са сточарима или рибарима ако желите говедину или рибу. Продавци хране успостављају ове контакте умјесто вас и других потрошача, постављају производе на лако

доступна продајна мјеста и одржавају довољне залихе. Услуге продаваца хране и других посредника значајно смањују трансакционе трошкове, помажући потенцијалним купцима и продавцима да остваре користи од трговине. Ове услуге повећавају обим трговине, подстичу економски напредак и ослобађају ресурсе за друге намјене.

Запањујући раст онлајн тржишта као што су Amazon, Alibaba, AliExpress, Lazada и других указује на важност смањења трансакционих трошкова. За само двије деценије, Amazon је израстао из мале онлајн књижаре у највећег свјетског трговца. Alibaba је, за мање од три деценије, постала једна од десет највриједнијих компанија на свијету. Како је ово постигнуто? Кључ је у смањењу трансакционих трошкова. Ове платформе су се, између осталог, брзо проширили захваљујући смањењу трошкова повезаних са куповином и продајом. Купцима више није потребно да физички иду од једне продавнице до друге како би пронашли оно што им је потребно. Умјесто тога, могу лако упоредити производе, цијене и рецензије онлајн. Са само неколико кликова, њихова куповина је завршена, а производи испоручени директно на њихову адресу.

Посљедњих година, технологија је смањила трансакционе трошкове за велики број трговинских трансакција. У неколико потеза на уређају, купци сада могу добити информације о потенцијалним продавцима готово сваког производа. Апликације се редовно користе за куповину намирница, одјеће, кућних потрепштина и станова. Оне омогућавају проналажење соба у хотелима и летова, набавку карата за велике догађаје, па чак и за заједничко коришћење превозних средстава.

Слично томе, технолошки напредак и откривање бољих начина рада драстично су смањили трошкове транспорта робе у посљедњим деценијама. Прилагођено инфлацији, трошак транспорта по тони, било морем или ваздухом, сада је мањи од 50% трошка из 1970-их. Ово смањење трансакционих трошкова, укључујући трошкове транспорта, повећало је обим трговине, проширило производњу и унаприједило животни

стандард. Оно је одиграло кључну улогу у брзом расту дохотка по глави становника и великом смањењу сиромаштва широм свијета.

ЕЛЕМЕНТ 1.6

6. Цијене доводе у равнотежу изборе купаца и продаваца

> „Смањивање цијена је лако. Изазов је моћи приуштити њихово смањење.“
>
> **— Џеф Безос**

Тржишне цијене утичу на изборе и купаца и продаваца. Када цијена неког производа порасте, куповина тог производа постаје скупља и потрошачи обично одлучују да купе мање. Дакле, постоји негативан однос између цијене добра или услуге и тражене количине. Овај негативан однос познат је као **закон тражње**(?).

За продавце, пораст цијене производа доноси додатни приход, што их чини спремнијим да понуде више. Дакле, постоји позитиван однос између цијене добра и количине коју произвођачи желе да понуде. Овај позитиван однос познат је као **закон понуде**(?).

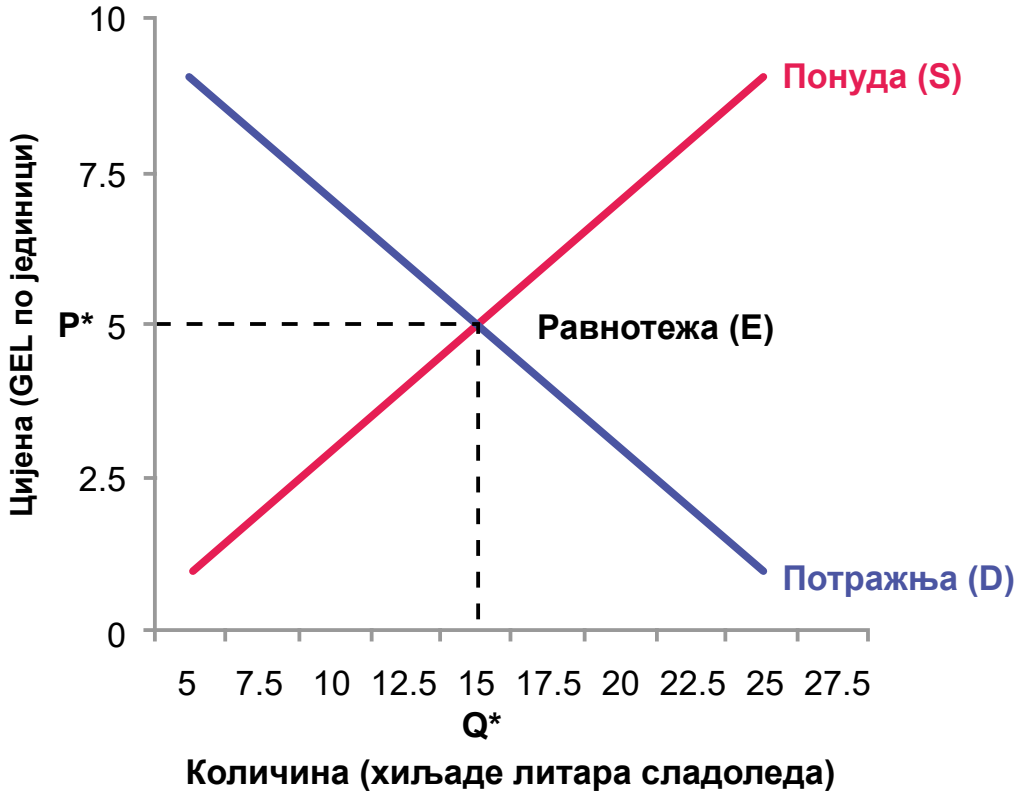
Видео-материјали:

Све има своју цену (и то је добра ствар)

Економисти често користе графике за приказ односа између цијене, тражене количине и понуђене количине. Када то раде, цијена добра се поставља на вертикалну у-осу, а количина по јединици времена (на

примјер, седмица, мјесец или година) на хоризонталну x-осу. Користећи сладолед као примјер и евро као валуту, график 2 илуструје класичан график тражње и понуде. Крива тражње показује различите количине сладоледа које ће потрошачи купити по различитим цијенама. Обратите пажњу како се крива тражње спушта надесно, што указује да ће потрошачи купити више сладоледа како се цијена смањује. Ово је само графички приказ закона тражње. (Напомена: „крива“ је било који скуп тачака дуж линије. То значи да је права линија само један тип криве. У другим приказима, криве тражње и понуде не морају бити приказане као праве линије. Немојте се збунити!)

График 2: Потражња, понуда и равнотежна цијена



Крива понуде показује различите количине сладоледа које су произвођачи вољни да понуде по различитим цијенама. Као што **График 2** илуструје, крива се пење надесно, што указује да ће произвођачи бити вољни да понуде веће количине по вишим цијенама. Крива понуде пружа графички приказ закона понуде.

А сада један заиста важан детаљ: цијена ће тежити да се креће ка нивоу — у нашем примјеру **5 евра по килограму сладоледа** — који ће довести тражену количину у равнотежу са понуђеном количином. При **равнотежној**(?) цијени од 5 евра, потрошачи ће жељети да купе 15.000

литара сладоледа дневно. То је иста количина коју су произвођачи сладоледа вољни да понуде. Цијена усклађује изборе и потрошача и произвођача сладоледа и доводи их у равнотежу.

Ако је цијена виша од 5 евра, на примјер 7 евра, произвођачи ће жељети да понуде више сладоледа него што ће потрошачи жељети да купе. То значи да при цијени од 7 евра произвођачи неће моћи да продају онолико колико желе. Залихе ће расти, а овај вишак понуде ће навести неке произвођаче да смање цијене како би смањили своје залихе. Цијена ће тежити опадању све док се не достигне равнотежна цијена од 5 евра. Све док је цијена изнад равнотеже, тржишне снаге ће потискивати цијену наниже.

Слично томе, ако је цијена сладоледа нижа од 5 евра, на примјер 3 евра, потрошачи ће жељети да купе више него што су произвођачи вољни да понуде. Цијена од 3 евра генерише вишак тражње, остављајући произвођаче без довољне количине залиха. Притисак на повећање цијене довешће је поново ка равнотежи од 5 евра. Избори купаца и продаваца биће усклађени само при равнотежној цијени, и тржишна цијена ће тежити да се креће ка овом нивоу.

Аукцијски систем на eBay-у илуструје функционисање тражње и понуде у окружењу познатом многима. На eBay-у продавци уносе своје минималне цијене — најниже цијене које су спремни да прихвате за робу. Купци уносе своје максималне понуде — највише цијене које су спремни да плате. Систем за управљање аукцијама лицитира у име купаца и то чини у складу са унапријед одређеним новчаним повећањима. Лицитација се наставља све док се не заврши период трговине или док неко не пристане да плати наведену цијену. Размјена се догађа само када купци лицитирају цијену вишу од минималне тражене цијене продавца. Али када се то догоди, размјена ће се десити, и купац и продавац ће добити. Запамтите, добровољна трговина је узајамно корисна.

Иако је мање видљиво него на онлајн тржишту као што је eBay, силе

тражње и понуде на другим тржиштима функционишу на сличан начин. Висина криве тражње на eBay-у показује максималан износ који су потрошачи спремни да плате за још једну јединицу добра, док висина криве понуде показује минималну цијену по којој су произвођачи спремни да понуде још једну јединицу. Када се цијена нађе између максималне цијене коју је потрошач спреман да плати и минималне понуде продавца, постоје потенцијалне користи од трговине. Штавише, када је присутна равнотежна цијена, све потенцијалне користи од размјене биће остварене и код потрошача и код произвођача.

Маргинално размишљање објашњава зашто, када је присутна равнотежна цијена, купци и продавци имају подстицај да обављају обострано корисне размјене и резултат ће бити ефикасан. Потрошачи купују само оне јединице које им доносе више вриједности од стварне цијене. Слично томе, произвођачи нуде само оне јединице које могу продати по цијени која покрива трошак. Када је присутна равнотежна цијена, јединице ће се производити и куповати све док вриједност добра за потрошаче превазилази трошак ресурса потребних за њихову производњу. Закључак: тржишне цијене не само да усклађују тражену и понуђену количину, већ и усмјеравају произвођаче да понуде она добра која потрошачи вриједнују више од њиховог трошка производње. Ово важи на сваком тржишту.

Наравно, живимо у динамичном свијету. Током времена, промјене ће се дешавати. Оне ће мијењати тражњу и понуду добара и услуга. Фактори као што су приходи потрошача, цијене сродних производа, очекивања о будућим цијенама, промјене у владиним политикама и број потрошача у тржишном подручју утичу на тражњу за добрима. Промјене у било којем од ових фактора промијениће количину добара коју ће потрошачи жељети да купе по различитим могућим цијенама. Другим ријечима, промјене у овим факторима ће изазвати промјену у тражњи, помјерајући цијелу криву тражње.

Важно је разликовати промјену у тражњи — помјерање цијеле криве тражње — од промјене у траженој количини, што је помјерање дуж криве тражње као резултат промјене у цијени добра. Важно је напоменути: немогућност разликовања промјене у тражњи од промјене у траженој количини један је од највећих изазова са којим се студенти сусрећу. Питања на ову тему су омиљена многим професорима економије, зато се побрините да разумијете ову разлику!

Материјали за читање:

Жртвовање живота ради профита — Двајт Ли

График 3: Повећање потражње води ка вишој цијени

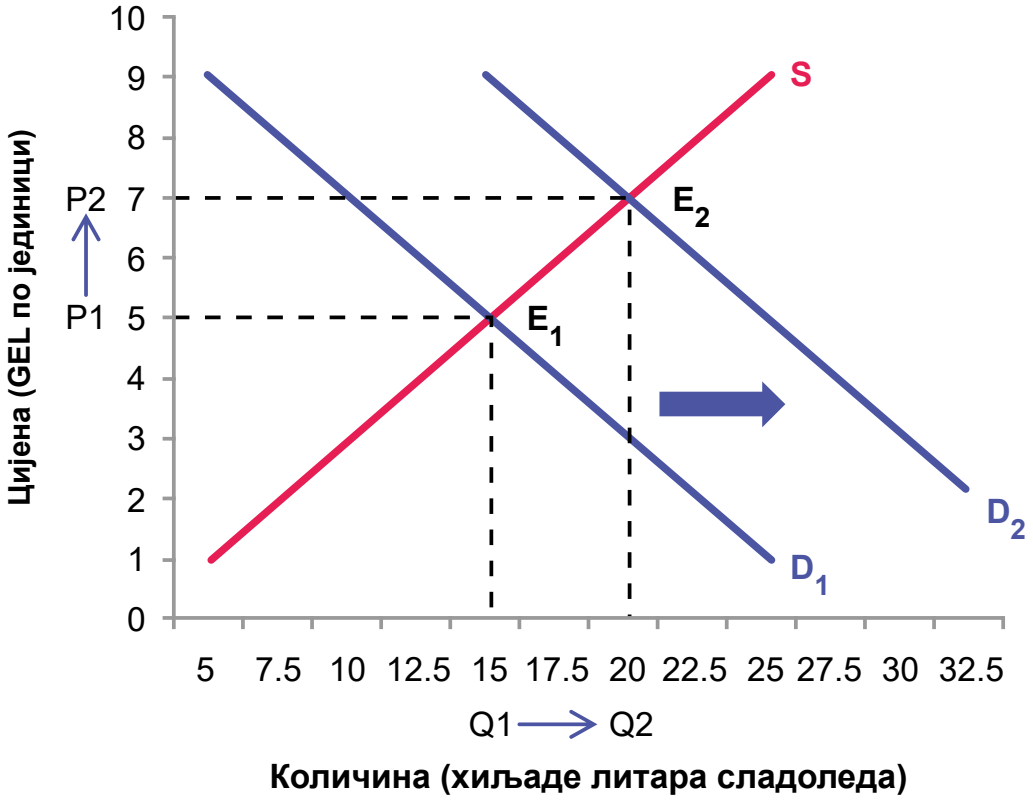


График 3 илуструје утицај пораста тражње на тржишну цијену добара. Претпоставимо да долази до повећања прихода потрошача или раста цијене замјенског производа, као што је смрзнути јогурт, који је уобичајена замјена за сладолед. Ове промјене ће повећати тражњу за сладоледом, узрокујући помјерање криве тражње удесно, са D_1 на D_2. Снажнија тражња ће заузврат повећати равнотежну цијену сладоледа са 5 евра на 7 евра. На новој, вишој равнотежној цијени, тражена количина од стране потрошача поново ће се изједначити са количином коју произвођачи желе да понуде.

Напомена: повећање тражње (помјерање цијеле криве тражње) резултираће повећањем понуђене количине са 15.000 на 20.000, што представља помјерање дуж постојеће криве понуде.

Видео-материјали:

Да ли је „дизање цијена“ лоше?

Смањење прихода потрошача или ниже цијене смрзнутог јогурта имале би супротан утицај. Ове промјене би смањиле тражњу за сладоледом (помјериле криву тражње улијево), снизиле цијену и смањиле равнотежну количину размијењених добара.

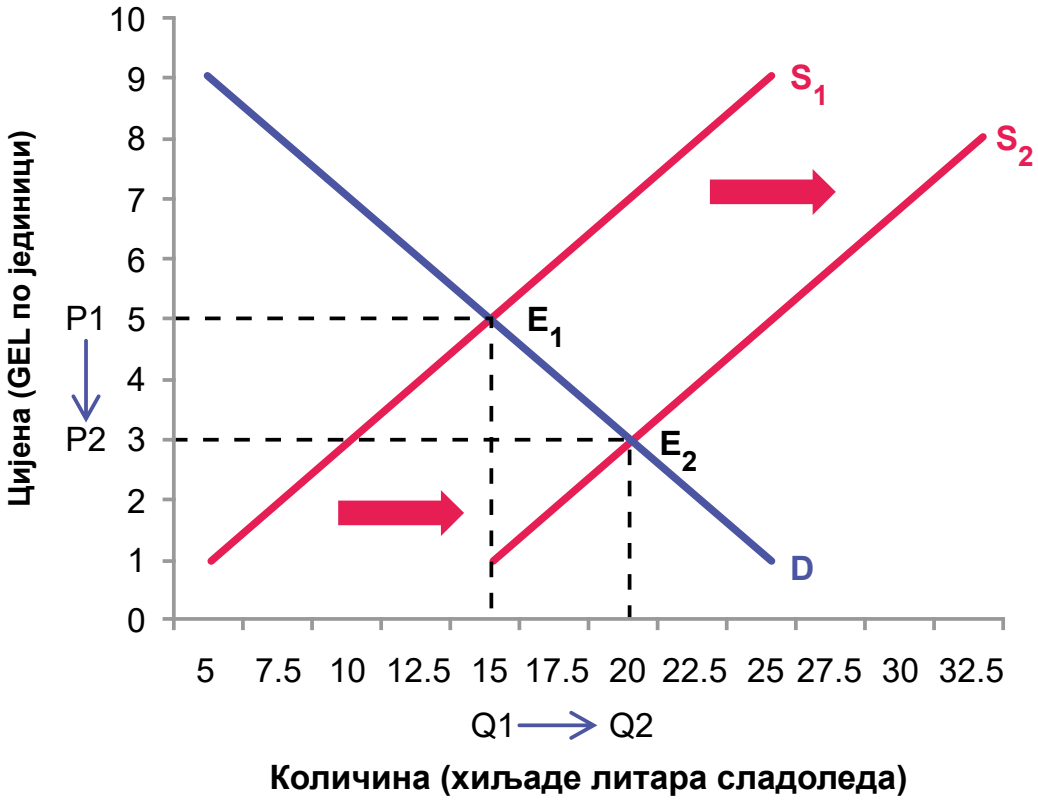
Сада се окренимо страни понуде на тржишту. Промјене које мијењају трошак по јединици у понуди добара узроковаће помјерање цијеле криве понуде. На примјер, унапређење технологије, ниже цијене ресурса који се користе у производњи или субвенције произвођачима повећавају понуду, узрокујући помјерање цијеле криве понуде удесно. Насупрот томе, промјене које чине производњу скупљом — као што су више цијене материјала који се користе у производњи или виши порези на производњу — смањиће понуду, узрокујући помјерање криве понуде улијево.

Претпоставимо да долази до смањења цијена павлаке и млијека, састојака који се користе за производњу сладоледа. Какав ће утицај ово смањење цијена ресурса имати на понуду и тржишну цијену сладоледа? Ако ваш одговор гласи да ће се понуда повећати, а тржишна цијена опасти, у праву сте. График 4 илуструје ову тачку у оквиру понуде и тражње. Ниже цијене павлаке и млијека смањиће трошак по јединици за производњу сладоледа, узрокујући помјерање криве понуде удесно (са S_1 на S_2). Као резултат тога, равнотежна цијена сладоледа опада са 5 евра на 3 евра. На новој, нижој цијени, тражена количина ће се повећати и поново изједначити са количином понуђеном на 20.000 литара дневно.

Напомена: повећање понуде — односно помјерање цијеле криве — смањило је цијену сладоледа и повећало тражену количину, што представља помјерање дуж постојеће криве тражње.

Шта ако су се догодиле промјене које су повећале трошкове производње сладоледа — на примјер, веће цијене састојака? Тада би резултати били управо супротни: смањење понуде — односно помјерање криве улијево — повећање цијене сладоледа и смањење размијењене количине.

График 4: Повећање понуде води ка нижој цијени



Тржишна прилагођавања попут оних овдје описаних не одвијају се тренутно. Потребно је вријеме да се и потрошачи и произвођачи у потпуности прилагоде новим условима. У ствари, процес прилагођавања који описујемо стално се мијења у динамичном свијету.

Технолошки напредак чини динамичност и прилагођавање цијена, као реакцију на промјене у тражњи и понуди, још уочљивијим. Да ли сте се недавно возили Uberom или Yandex таксијем? Цијена вожње може се мијењати из минута у минут. Када пада киша, више људи одлучује да не пјешачи (тражња расте) и више возача остаје код куће (понуда опада), па цијена расте.

Утицај промјена у тражњи и понуди и фактори који леже у основи помјерања ових кривих кључни су за разумијевање тржишног процеса. Анализи тражње и понуде враћаћемо се неколико пута током ове књиге.

Видео-материјали:

Економија филма „Велики скок“

ЕЛЕМЕНТ 1.7

7. Профит је водич ка продуктивности

> „Профит није крајњи циљ менаџмента — он је оно што омогућава остварење свих правих циљева и сврха.“
>
> **— Дејвид Пакард**

Видео-материјали:
Економски профит и трошкови

Предузећа купују (или изнајмљују) природне ресурсе, радну снагу, капитал (машине, алате и друге производне ресурсе) и предузетнички таленат. Ови производни ресурси затим се трансформишу у добра и услуге који се продају потрошачима. У тржишној економији, произвођачи морају отргнути ресурсе од њихових алтернативних употреба, јер ће власници ресурса те ресурсе понудити само по цијенама које су барем једнаке ономе што би могли зарадити на другом мјесту. Трошкови потребни да се ресурси уклоне из њихових других потенцијалних употреба представљају опортунитетни трошак произвођача за обезбјеђивање добра или услуге.

Постоји важна разлика између опортунитетног трошка производње и стандардних рачуноводствених мјера трошкова пословне фирме. Рачуновође се фокусирају на израчунавање нето прихода фирме, што се мало разликује од економског **профита**(?) јер изоставља опортунитетне трошкове ресурса које фирма посједује. Економисти узимају у обзир чињеницу да се ти ресурси могу користити на друге начине. Рачуновође

такође изостављају вриједност времена и труда које власници улажу у свој посао изван онога што примају као плату.

Видео-материјали:

Делегација објашњена за један минут

Док рачуновође изостављају ове опортунитетне трошкове, економисти их укључују.[7] На примјер, месар из комшилука могао би затворити радњу и изнајмити свој простор другој продавници. Такође би могао да нађе посао у локалном супермаркету. Обје ове опције представљају стварне трошкове остајања у послу месара. Као резултат тога, нето приход фирме прецјењује профит, на начин на који тај профит мјери економиста. Ако опортунитетни трошкови нису покривени, профит ће се на крају смањити, а ресурси ће бити преусмјерени на друге продуктивне активности.

Профит фирме може се израчунати на сљедећи начин:

Профит = Укупни приход – Укупни трошак

Укупни приход фирме једноставно је продајна цијена свих продатих добара (P) помножена са количином (Q) свих продатих добара. Да би остварила профит, фирма мора остварити већи приход од продаје својих производа него што је опортунитетни трошак ресурса потребних за њихову производњу. Дакле, фирма ће остварити профит само ако је способна да произведе добро или услугу које потрошачи више вриједнују од трошка ресурса потребних за њихову производњу.

Потрошачи неће купити добро осим ако га вриједнују једнако или више од његове цијене. Ако су потрошачи спремни да плате више од трошкова производње, тада је одлука произвођача да ресурсе уклони из алтернативних употреба исправна и профитабилна. Профит је награда за трансформацију ресурса у нешто вриједније од трошкова.

Пословни доносиоци одлука трудиће се да производе добра и услуге које ће генерисати профит. С друге стране, ствари не иду увијек како се очекује. Понекад фирме не могу продати своје производе по цијенама које покривају трошкове. **Губитак**(?) се јавља када је укупни приход од продаје мањи од опортунитетног трошка ресурса коришћених за производњу добра или услуге. Губици представљају казну фирмама које производе добра и услуге које потрошачи цијене мање од ресурса потребних за њихову производњу. Губици указују на то да би ресурси боље служили за производњу других ствари.

Претпоставимо да у Бугарској (гдје је валута бугарски лев, BGN) производња хиљаду кошуља мјесечно кошта произвођача 20.000 BGN, укључујући закуп зграде, изнајмљивање потребних машина, радну снагу, тканину, дугмад и друге материјале. Ако фирма прода хиљаду кошуља по цијени од 22 BGN по комаду, мјесечни приход је 22.000 BGN. Профит износи 2.000 BGN. Фирма је створила вриједност. Својом спремношћу да плате више од трошкова производње, потрошачи показују да више цијене кошуље од ресурса потребних за њихову производњу. Профит фирме је награда за повећање вриједности ресурса, односно њихово претварање у производе веће вриједности.

С друге стране, ако потражња за кошуљама опадне и оне се могу продавати само по цијени од 17 BGN по комаду, тада ће фирма остварити приход од 17.000 BGN, чиме губи 3.000 BGN мјесечно. Овај губитак настаје зато што су поступци фирме смањили вриједност ресурса који су коришћени. Кошуље — коначни производ — биле су мање вриједне потрошачима него друге ствари које су могле бити произведене тим ресурсима. Не тврдимо да потрошачи свјесно знају да би ресурси употријебљени за производњу кошуља имали већу вриједност да су коришћени за неки други производ. Међутим, њихове колективне одлуке и цијене које су спремни да плате пружају фирми драгоцјене информације, а истовремено стварају подстицај за предузимање корака којима би се

смањио губитак. У претходном примјеру, фирма је на неки начин била „изненађена“ неочекивано ниском цијеном кошуља. Због тога произвођачи често улажу много новца и труда покушавајући да предвиде тражњу за својим производима, стварајући тако велики број радних мјеста како за економисте тако и за кројаче.

У тржишној економији, губици и пословни неуспјеси константно доприносе заустављању неефикасних активности — попут производње кошуља које се продају по цијени нижој од трошкова. Губици и пословни неуспјеси преусмјеравају ресурсе ка производњи других добара која су више цијењена. Стога, иако су пословни неуспјеси често болни за власнике, инвеститоре и запослене који су погођени, они имају позитивну страну. Они ослобађају ресурсе који могу бити усмјерени ка активностима које стварају богатство.

Народ једне нације ће бити у бољој позицији ако ресурси — доступно земљиште, зграде, радна снага и предузетнички таленат — производе вриједна добра и услуге. У сваком тренутку, бесконачан број инвестиционих активности може бити предузет. Неке од тих инвестиција повећавају вриједност ресурса претварајући их у добра и услуге које потрошачи више вриједнују од трошкова за њихову производњу. Такве активности подстичу економски напредак. Друге инвестиције смањују вриједност ресурса и успоравају економски напредак. Ако желимо да мудро управљамо расположивим ресурсима, онда морамо подстицати активности које повећавају вриједност, док оне које користе ресурсе на непродуктиван начин морамо обесхрабрити. Ово је управо оно што раде профит и губитак.

Живимо у свијету промјењивих укуса и технологија, промјењивих владиних политика, несавршеног знања и неизвјесности. Власници предузећа не могу са сигурношћу знати будуће тржишне цијене или трошкове производње. Њихове одлуке заснивају се на очекивањима. Као студент, можда ћете ове године потрошити знатно више на школарину и

књиге него што бисте могли зарадити на послу који сте морали напустити због студија. То радите јер очекујете веће награде у будућности.

Истраживач (често фирма) са идејом о новом револуционарном лијеку за лијечење рака може потрошити стотине милиона долара прије него што оствари иједну продају. С друге стране, осим ако влада не ограничи продајне цијене лијекова на начин да ти почетни трошкови не могу бити покривени, инвестиција у нови лијек ће бити направљена. И даље је структура награда и казни у тржишној економији јасна. Ако размислите, питање проналаска лијекова је веома занимљиво. Продаја лијека који функционише мора такође покрити сав новац уложен у оне лијекове који се на крају покажу неуспјешним. Производња пилуле која се продаје за хиљаде долара можда ће коштати само неколико центи након што прође сва тестирања и стигне на тржиште. Многе развијене нације забрањују увоз лијекова из иностранства не зато што мисле да нису безбједни, већ често (иако то не говоре потрошачима) као облик „стране помоћи“ која омогућава продају лијекова грађанима земаља у развоју по цијенама близу трошкова производње, док здравствени систем у развијеним земљама покрива трошкове развоја.

Предузетници(?) који ефикасно производе и тачно предвиђају која ће добра и услуге привући пажњу потрошача по цијенама вишим од трошкова производње, просперираће. Они који то не могу, неће просперирати. Предузетништво и власништво над предузећем нису синоними. Често се мисли да су предузетници увијек власници фирме, али то није увијек случај. Власници, посебно велике корпорације са много акционара, често ангажују предузетнике који одређују стратегију и правац развоја фирме. Слично томе, предузетници често траже инвеститоре који обезбјеђују финансијски капитал у облику удјела у власништву, иако ће предузетник одређивати смјер пословања фирме.

Видео-материјали:

Невидљиве руке: хајде да говоримо о предузетништву!

Предузетништво обично укључује висок степен финансијског ризика. Неки критикују чињеницу да су пословни неуспјеси дио тржишног процеса. Предузећа која неефикасно распоређују ресурсе у областима гдје тражња није довољна да покрије трошкове суочиће се са губицима, финансијским потешкоћама и, ако се не прилагоде, на крају ће престати са радом. Размислите на тренутак о томе како се ово понашање приватних предузећа разликује од понашања влада које, као што ћемо касније дискутовати, могу приморати купце (пореске обвезнике) да купују услуге којима придају малу вриједност.

Видео-материјали:

Стив Форбс о успјеху – Рут Хендлер

Занимљиво је да многи предузетници који на почетку посрну или не успију касније постигну велики успјех. На примјер, након што је напустио Apple 1985. године, Стив Џобс основао је фирму neXT, за коју је вјеровао да ће произвести сљедећу генерацију персоналних рачунара. Након што је Apple доживио трогодишњи пад са озбиљним губицима и падом цијена акција 1990-их, купио је neXT и вратио Стива Џобса 1997. године. Убрзо након тога, он је реорганизовао Apple и представио iPhone, iPad и многе друге иновативне, врло профитабилне производе и услуге који су наставили да спектакуларно успијевају на тржишту.

Видео-материјали:

Стив Форбс о успјеху – Џ. Р. Симплот

Закључак је једноставан: профити усмјеравају пословне инвестиције ка продуктивним пројектима који подстичу економски напредак, док губици преусмјеравају ресурсе са пројеката који су непродуктивни. Ово је од суштинске важности. Економије које не успијевају да ефикасно обављају ову функцију готово ће сигурно стагнирати или чак назадовати.

Видео-материјали:

Систем цијена

ЕЛЕМЕНТ 1.8

8. „Невидљива рука“ унапређује опште добро

> „Сваки појединац непрестано се труди да пронађе најповољнију употребу за сваки капитал којим располаже. Уистину, у свом дјеловању има на уму само сопствену корист, а не корист друштва. Али тежња ка сопственој користи природно, или боље рећи нужно, води ка преферирању оних активности које су најкорисније за друштво. . . . Он има намјеру само да оствари сопствени добитак, али га у томе, као и у многим другим случајевима, води ‘невидљива рука’ да унаприједи циљ који није био дио његове намјере.“(8)

— Адам Смит (1776)

Видео-материјали:

Невидљива рука на примјеру одреска

Сопствени интерес је снажан подстицај. Како је Адам Смит одавно примијетио, као да их води **невидљива рука**(?), појединци мотивисани сопственим интересима имају снажан подстицај да предузимају активности које унапређују општи просперитет заједнице или нације. „Невидљива рука“ на коју се Смит позива јесте систем цијена. Појединац „има намјеру само да оствари сопствени добитак“, али га невидљива рука

тржишних цијена усмјерава ка остварењу циљева других, доприносећи већем просперитету.

Принцип „невидљиве руке“ може бити тежак за схватити. Природна је тенденција да вјерујемо како се одговарајући исходи могу постићи само када неко руководи процесом или када упутства долазе од стране неке централизоване власти. Ипак, Адам Смит је тврдио да тежња ка сопственој користи ствара уређено друштво у којем се тражња рутински задовољава без централног планирања. Тај поредак настаје јер, када постоје приватна својина и слобода размјене, тржишне цијене усмјеравају појединце мотивисане сопственим интересима ка акцијама које унапређују опште добро. Један статистички податак — тренутна тржишна цијена одређеног добра или услуге — пружа купцима и продавцима све што им је потребно да ускладе своје акције са преференцијама и изборима других. Тржишне цијене су резултат избора милиона потрошача, произвођача и снабдјевача ресурсима. Цијене одражавају информације о преференцијама потрошача, трошковима и питањима везаним за вријеме, локацију и околности — информације које у сваком великом тржишту надилазе разумијевање било које појединачне особе или централне власти.

Јесте ли се икада запитали зашто ваше локалне продавнице имају приближно одговарајуће количине млијека, хљеба, поврћа и других производа? Довољно да су готово увијек доступни, али не толико да дође до великог кварења и расипања? Како је могуће да се фрижидери, аутомобили и таблети, произведени на различитим мјестима широм свијета, нађу на вашем локалном тржишту у количинама које одговарају жељама потрошача? Наравно, имајући у виду високе трошкове њихове производње. Сви бисмо жељели више када би се производили бесплатно или када би нам их неко (можда влада) поклањао. Нажалост, скоро ништа што цијенимо не може се произвести без трошкова, осим можда љубави и смијеха, па „бесплатни ручкови“ никада нису заиста бесплатни — увијек их неко други плаћа. Гдје је технички приручник за фирме да постигну ово? Наравно,

такав приручник не постоји. Невидљива рука тржишних цијена обавља тај задатак. Она усмјерава појединце мотивисане сопственим интересима ка кооперативној акцији и усклађује њихове изборе путем сигнала цијена, како је објашњено у Дјелу 1.6.

Ф. А. Хајек, добитник Нобелове награде из 1974. године, назвао је тржишни систем „чудом“. Један једини индикатор, тржишна цијена, спонтано носи толико информација да усмјерава купце и продавце ка доношењу одлука које им помажу да добију оно што желе.[(9)] Тржишна цијена производа одражава хиљаде, па чак и милионе одлука донесених широм свијета од стране људи који уопште нису свјесни шта други људи раде. За сваки производ или услугу, тржиште дјелује попут мреже која одашиље цјеновни сигнал који свим учесницима даје и потребне информације и подстицај да дјелују у складу са тим информацијама.

Кроз људску историју, ниједна особа нити централна власт нису биле способне да прикупе или размотре све информације потребне за координацију милиона потрошача и произвођача на начин на који то чине тржишта. Међутим, тржишне цијене садрже те информације и то у дестилованом облику. Оне усмјеравају произвођаче и снабдјеваче ресурсима ка производњи оних ствари које потрошачи највише цијене (у односу на њихове трошкове). Ниједна сила не мора присиљавати пољопривреднике да узгајају јабуке, нити грађевинске фирме да граде куће, нити произвођаче намјештаја да производе столице. Када цијене ових и других производа покажу да их потрошачи цијене једнако или више од трошкова производње, произвођачи који теже сопственом добитку ће их производити.

Није потребно да ико подсјећа произвођаче да траже и користе методе производње са нижим трошковима. Сопствени интерес, усмјерен тржишним цијенама, пружа произвођачима подстицај да пронађу најбољу комбинацију ресурса и најефикасније методе производње. Ниже трошкове значе већи профит, због чега се сваки произвођач труди да смањи

трошкове и повећа квалитет. Заправо, конкуренција их готово приморава да то раде. У савременој економији, кооперација која произилази из сопственог интереса усмјереног невидљивом руком тржишних цијена заиста је задивљујућа.

Сљедећи пут када будете спремали лијепу вечеру, размислите о свим људима који су вам то омогућили. Мало је вјероватно да је било ко од њих — од произвођача трактора до пољопривредника, возача камиона или продавца у продавници — био мотивисан бригом о томе да ви имате пријатну вечеру уз најниже могуће трошкове. Међутим, тржишне цијене су довеле њихове интересе у склад са вашим. Пољопривредници који узгајају најбоље говеђе месо или ћурке добијају више цијене. Возачи камиона и продавци у продавницама зарађују више новца ако своје производе доставе свјеже и у добром стању потрошачима, увијек користећи најниже трошкове за постизање тих циљева. Дословно десетине хиљада људи, од којих већину никада нећемо срести, доприносе томе да сваки од нас може да ужива у асортиману добара који је далеко већи од онога што бисмо могли произвести сами.

Штавише, невидљива рука дјелује тако тихо и аутоматски да ред, сарадњу и огроман асортиман добара који су нам доступни схватамо здраво за готово. Иако често недовољно цијењена, комбинација сопственог интереса и невидљиве руке је снажна сила економског напретка.

Видео-материјали:

Невидљива рука

ЕЛЕМЕНТ 1.9

9. Чувајте се непредвиђених посљедица

> „Друштво најбоље напредује када бира да они који су изузетно вриједни, интелигентни и посвећени дугорочном размишљању одлучују о политикама које се односе на економију, образовање или медицину.“
>
> **— Бил Гејтс**

Године 1946, Хенри Хазлит, познати економски новинар, написао је књигу под насловом Економија у једној лекцији. Овај увод у економију, који се ослања на есеј из 1850. године Фредерика Бастијата, француског економисте и члана француског парламента, вјероватно је најпродаванија економска књига свих времена.

Књига почиње причом о младом дјечаку чија лопта разбија излог једне радње. Као резултат, власник радње унајмљује стаклара да га поправи. Неки посматрачи, примјећујући да сада стаклар има посла, тврде да је разбијени прозор добра ствар. Он је створио посао за стаклара. Међутим, како Хазлит наглашава, овакав поглед је кратковид јер игнорише **секундарне ефекте**(?).

Да радник није морао трошити средства на поправку прозора, потрошио би их на друге ствари, можда на пар ципела, нову одјећу или сличне предмете. Да прозор није био разбијен, запосленост у тим другим областима производње била би већа. Заједница би имала и прозор и предмете које би власник радње купио. Када се узму у обзир секундарни ефекти, јасно је да деструктивне акције, попут разбијеног прозора или

оних узрокованих поплавама, ураганима и контрапродуктивним политикама, штете друштву. Оне смањују доступност добара и не повећавају укупно запошљавање: послови добијени на једном мјесту губе се у другим областима. Схватање да деструктивне акције стварају запослење и да су добре за економију данас је познато као „заблуда разбијеног прозора“, и о њој ћемо детаљније говорити у одјељку 1–11.

Видео-материјали:

Бастја — Заблуда сломљеног прозора

Хазлитова једна лекција била је да, када анализирамо неки економски приједлог, особа мора:

> „... пратити не само непосредне резултате већ и резултате на дужи рок, не само примарне посљедице већ и секундарне посљедице, и не само ефекте на неку специфичну групу, већ и ефекте на све.“(10)

Хазлит је тврдио да је неспособност да се увиде будући ефекти данашњих политика најчешћа грешка у доношењу јавних економских одлука. Писао је опширно о економији током Велике депресије 1930-их година. Посебно је истакао склоност у политици да се наглашавају краткорочне користи неке политике, док се занемарују дугорочне, често непредвиђене посљедице.

Видео-материјали:

Сјајни моменти у ненамерним последицама

Размотримо неколико примјера који илуструју потенцијални значај секундарних ефеката. У настојању да се смањи потрошња бензина, различите владе налажу да аутомобили буду ефикаснији у потрошњи горива, уводећи веће акцизе за возила са већом тежином и већим моторима. Да ли је ова регулатива разумна? Можда јесте, али секундарни ефекти морају се узети у обзир при процјени укупног утицаја политике.

Како би постигли прописану ефикасност у потрошњи горива, произвођачи аутомобила смањили су величину и тежину возила, чинећи их мање сигурним у случају судара. Као резултат, долази до већег броја погинулих на путевима него што би се иначе десило. Даље, због тога што већи стандарди ефикасности смањују трошкове вожње, људи су склони да возе више него што би иначе. Ово повећава загушење саобраћаја и резултира мањим смањењем потрошње бензина него што је првобитно био случај. Када се узму у обзир секундарни ефекти, регулативе о ефикасности горива мање су корисне него што су заговорници предвиђали. Могу чак бити и контрапродуктивне.

Заговорници трговинских ограничења, попут тарифа и **увозних квота**(?), често тврде да она повећавају запосленост. Ово може бити тачно у индустријама заштићеним од међународне конкуренције. Али разматрање секундарних ефеката на понашање потрошача и друге индустрије требало би довести у питање тврдњу да ограничења повећавају укупно запошљавање.

Заједничка пољопривредна политика (CAP) Европске уније, покренута 1962. године, ограничава продају страних пољопривредних производа кроз наметнуте квоте и тарифе. Међу својим циљевима, CAP настоји да подржи пољопривреднике, унаприједи пољопривредну продуктивност и осигура стабилно снабдијевање приступачном храном. Несумњиво, пољопривредни сектор постаје већи него што би иначе био. Али шта је са секундарним ефектима? Зар и они не би требали бити размотрени?

Буџетски издаци за САР, који износе 386,6 милијарди евра из буџета ЕУ (2021–2027), имају посљедице и мимо пољопривредног сектора. Они ограничавају потенцијална средства за друге јавне активности ЕУ, ометајући разноврсну употребу фондова. Истовремено, заштита граница одржава локалне цијене већим од конкурентских. Заговорници тврде да САР доприноси одржавању пољопривредног сектора ЕУ до 8% већим него што би био без САР-а. Међутим, потрошачи ЕУ плаћају више за пољопривредне производе. Појединачне породице плаћају по два основа за своју храну: више цијене у продавницама и порезе који субвенционишу пољопривредни сектор. Осим тога, САР индиректно утиче на фирме које прерађују пољопривредне производе. Пошто странци продају мање пољопривредних производа на тржишту ЕУ, они имају мање куповне моћи за куповину ЕУ извоза, што смањује запосленост у ЕУ.

Када се узму у обзир секундарни ефекти трговинских ограничења, попут Заједничке пољопривредне политике ЕУ, нема разлога за очекивање повећања нето запослености у ЕУ. Може бити више радних мјеста у повлашћеним индустријама, али ће бити мање запослености у другим секторима. Трговинска ограничења прерасподјељују запосленост умјесто да је повећавају. Јасно је да, када се процјењују политике, информисано разматрање секундарних ефеката представља важан елемент економског начина размишљања.

Секундарни ефекти нијесу само проблем политичког одлучивања. Они могу довести и до непредвиђених посљедица за појединце. Искуство учитељице из првог разреда у Западној Вирџинији то добро показује. Њени ученици стално су губили оловке, па је сматрала да ће плаћање 10 центи за сваку потрошену оловку мотивисати да их користе до краја. На њено запрепашћење, ученици су убрзо формирали редове код оштраљке, како би што прије потрошили своје оловке и добили надокнаду.

У једном познатом експерименту, два економиста проучавала су шта се догодило када је дневни центар у Израелу одлучио наплаћивати

родитељима кашњење у преузимању дјеце. Када је постало јасно да постоји само мала новчана казна, а не осјећај стида, удио родитеља који су каснили значајно се повећао. Упркос овом искуству, школа у Колораду је 2024. године најавила да ће родитељи који касне од 1 до 5 минута плаћати казну од 10 долара, док ће они који касне више плаћати 35 долара. Не треба бити економски геније да би се предвидјело шта ће се десити са саобраћајним несрећама у том насељу! Увијек има смисла бити опрезан када су у питању непредвиђене посљедице!

Материјали за читање:

Оно што се види и оно што се не види — Фредерик Бастијат

ЕЛЕМЕНТ 1.10

10. Вриједност ствара приход и богатство

> „Тајна напретка је да започнете.“
>
> **— Марк Твен**

Људи се разликују на много начина – у својим радним способностима, специјализованим вјештинама, каријерним преференцијама, ставовима према послу и спремности да преузму ризик. Ове разлике утичу на приходе људи јер обликују вриједност добара и услуга које су спремни и способни да понуде другима по привлачним цијенама и платама.

У тржишној економији је корисно производити добра, развијати вјештине и предузимати акције које други високо вреднују. Овдје постоји морална порука: ако желите да зарадите много прихода, пронађите начин да другима пружите добра и услуге које они високо цијене у односу на њихов трошак. Чак и ако вам није циљ да зарађујете много и радије желите да помажете свијету, користите економски начин размишљања како бисте одабрали хуманитарне акције, друштвене пројекте и непрофитне активности које имају највише смисла међу различитим алтернативама. У свим сценаријима, прикупите информације о доступним ресурсима и размотрите опортунитетне трошкове како бисте направили изборе који вам омогућавају да постигнете највише, пружајући оно што се цијени уз најмањи трошак. Ако нисте способни или спремни да помажете другима на начине које они цијене, ваш приход ће бити низак.

Ова директна веза између помагања другима и прихода свакоме од нас даје снажан подстицај да стичемо вјештине, развијамо таленте и његујемо навике које нам помажу да другима пружимо вриједна добра и услуге. Студенти на факултетима сатима уче, пролазе кроз стрес и сносе финансијске трошкове како би постали љекари, учитељи, рачуновође и инжењери. Други људи стичу обуку, сертификате и искуство које им помаже да постану електричари, радници на одржавању или дизајнери веб-страница. Неки, пак, улажу и покрећу бизнисе. Зашто људи раде ове ствари? Како преживљавају и напредују?

Неки вјерују да појединци са високим приходима експлоатишу друге. Међутим, људи који на тржишту зарађују високе приходе то углавном чине пружајући потрошачима оно што цијене по привлачним цијенама. Размислите о милијардеру Дејвиду Стјуарду, предсједнику компаније World Wide Technology. Стјуард је рођен на југу САД-а, у сегрегацији, као дијете у породици са десет чланова. Његов отац је радио разне послове у сектору услуга, укључујући посао механичара, домара и сакупљача смећа. Ова почетна тачка на много начина обликовала је Стјуарда. Након што је завршио факултет, радио је разне послове прије него што је 1990. основао компанију World Wide Technology. Кроз разне изазове и искушења, Стјуард је прилагодио постојеће рачунарске технологије и унаприједио информациони систем како би профитним и непрофитним организацијама помогао да смање трошкове производње, повећају ефикасност, освоје нова тржишта и побољшају корисничко искуство уз ниже цијене.

Милијардери и милионери међу спортистима и забављачима урадили су слично за своје обожаваоце и клијенте. Они су зарадили приходе и акумулирали богатство специјализујући се, развијајући и продајући своје таленте и производе другима. Чак и они са огромним талентом максимизирају свој приход улагањем у развој тог талента. Питајте руско-украјинског кореографа Алексеја Ратманског колико је сати

посветио усавршавању свог талента. Питајте албанску оперску звијезду Ермонелу Јао о жртвама потребним за успјех чак и када имате изузетан природни таленат.

Они који успијевају на разне начине то чине доносећи производе милионима потрошача по привлачним и прихватљивим цијенама. Преминули Сем Волтон, оснивач компаније Walmart, постао је један од најбогатијих људи у Сједињеним Државама смишљајући како ефикасно управљати великим залихама и продавати робу познатих марки по сниженим цијенама у малим градовима Америке. Бил Гејтс и Пол Ален, суоснивачи компаније Microsoft, зарадили су милијарде развијајући производе који су драстично унаприједили ефикасност и компатибилност десктоп рачунара. Милијарде потрошача који никада нису чули за Стјуарда, Волтона, Гејтса или Алена имале су користи од њихових предузетничких талената и производа. Ови појединци зарадили су много новца јер су помогли многим људима пружајући им оно што вреднују по привлачним цијенама.

Материјали за читање:

Ја, оловка, моје породично стабло — Леонард Е. Рид

Видео-материјали:

Стварање богатства размјеном

Примјери „добрих капиталиста“ могу се пронаћи и у економијама у транзицији. Можда нису тако познати као Бил Гејтс, али Чех Павел Баудиш (Avast), Јерменин Ховханес Авојан (PicsArt) и Украјинац Дмитро Запорожец (GitLab) изградили су бизнисе вриједне више милијарди у софтверској индустрији, уз велика лична богатства.

Многи људи су непријатељски настројени према предузетницима и профитима које зарађују. Када разматрате овај став, важно је препознати да су поступци предузетника покретачка снага економског напретка. Наш животни стандард данас је неупоредиво виши него прије педесет или сто година, првенствено зато што су предузетници открили и развили нове производе и јефтиније методе производње које су унаприједиле квалитет наших живота. Додатно, њихова накнада – профит зарађен успјешним иновацијама – представља само мали дио користи које генеришу за потрошаче. Вилијам Нордхаус, дугогодишњи професор економије на Јејлу, процјењује да је накнада предузетницима износила само 2,2% од укупне вриједности коју су њихове иновације створиле за потрошаче у периоду од 1948. до 2001. године.[(11)] Какав је то пословни договор! На сваких 2,20 долара зарађених од стране предузетника, они стварају добитак од 97,80 долара за друге. Имајући ове бројке у виду, није изненађујуће што су Стјуард, Волтон, Гејтс, Ален и милиони других предузетника имали тако снажан утицај на наш животни стандард.

ЕЛЕМЕНТ 1.11

11. Продуктивност је кључ високог животног стандарда

> „Потрошња је једини циљ и сврха сваке производње; интерес произвођача треба узети у обзир само до оне мјере која је потребна за унапређење интереса потрошача.“[(12)]

— Адам Смит

Као што је Адам Смит примијетио прије скоро 250 година, потрошња је циљ сваке производње. Али, потрошња долази прије производње само у рјечнику. Приходи и животни стандард не могу расти без повећања производње добара и услуга које људи цијене.

Елон Маск, оснивач Тесле и иноватор у области свемирских технологија, недавно је вјешто ово истакао изјавом: „Ако не правите ствари, нећете имати ствари.“ Маск је критиковао идеју да владине субвенције могу замијенити изгубљену производњу током пандемије COVID-19. Како је Маск рекао: „Идеја да можете једноставно слати чекове свима и да ће све бити у реду није тачна.“ Његова поента је потпуно тачна. Владни чекови не могу омогућити куповину више добара и услуга ако не буде доступно више добара и услуга. Умјесто тога, само ће довести до већих цијена, што се и догодило током 2021. и 2022. године.

Веза између више добара и услуга које људи вреднују и вишег животног стандарда је једноставна. Слично томе, уништавање добара и услуга које људи вреднују погоршаће стање друштва. Ове тврдње су толико

интуитивно очигледне да би се чинило непотребним наглашавати их. Ипак, неке владе су усвајале политике засноване на погрешној идеји да уништавање добара користи друштву.

Године 1933, Конгрес Сједињених Америчких Држава усвојио је Закон о прилагођавању пољопривреде (AAA) у покушају да смањи понуду пољопривредних производа и тако спријечи пад њихових цијена. У оквиру овог законодавства New Deal-a, савезна влада је плаћала фармерима да преору дијелове својих засада памука, кукуруза, пшенице и других култура. Фармерима кромпира плаћано је да прскају кромпир бојом како би га учинили неподесним за људску потрошњу. Здрава стока, овце и свиње су клање и сахрањиване у масовним гробницама како би се спријечило њихово пласирање на тржиште. Само у 1933. години, убијено је шест милиона свиња у оквиру овог програма. Врховни суд је 1936. године прогласио закон неуставним, али је он док је био на снази спријечио да милиони пољопривредних производа дођу до америчких потрошача. Штавише, чак и данас, због тога што су на снази неки елементи овог закона, влада наставља да плаћа разним пољопривредницима да би ограничили своју производњу, што повећава цијене за потрошаче. Иако су политички захтјеви оних који имају користи од ових политика разумљиви, такви програми уништавају вриједне ресурсе и стварају вјештачки високе цијене. Ове врсте политика чине економију сиромашнијом и повећавају терет за угрожене заједнице и домаћинства с ниским приходима.

Сједињене Америчке Државе нијесу једине које подлијежу политичком притиску да „подрже“ фармере уз огромне трошкове за пореске обвезнике и потрошаче. Заједничка пољопривредна политика (CAP) Европске уније један је од највећих и најконтроверзнијих дијелова буџета ЕУ (као што је расправљано у Елементу 9).

Програм „Кеш за кршеве“ из 2009. године у САД пружа још један примјер политичара који покушавају да унаприједе развој уништавањем продуктивне имовине – у овом случају, половних аутомобила. У оквиру

овог програма, продавцима аутомобила плаћано је између 3.500$ и 4.500$ за уништавање старих аутомобила који су замијењени за нова возила. Продавци су били обавезни да униште моторе аутомобила помоћу раствора натријум-силиката, а затим да аутомобиле пошаљу на отпад, чиме се осигуравало да чак ни дијелови аутомобила не могу бити коришћени у будућности. Заговорници овог програма су тврдили да ће ова политика омогућити опоравак аутомобилске индустрије подстицањем људи да купују нове аутомобиле, иако нови аутомобили коштају више од половних. Због пада понуде, цијена половних аутомобила је порасла. Као резултат, потрошачи су трошили више на нове и половне аутомобиле, што значи да је мање новца било на располагању за штедњу или потрошњу на друге производе. Тако је програм „Кеш за кршеве“ пропао у намјери да подстакне укупну тражњу. У суштини, порески обвезници су платили 3 милијарде долара субвенција за куповину нових аутомобила, док је уништено око 700.000 половних аутомобила вриједних око 2 милијарде долара. Они који су могли да приуште нове аутомобиле били су субвенционисани, док су људи с нижим и средњим приходима, који зависе од половних аутомобила, били кажњени. Очекивано, продаја нових аутомобила драстично је опала када је програм истекао.[(13)]

Њемачка је такође увела програм за уништавање старих аутомобила, за који се процјењује да је пореске обвезнике коштао више од 7 милијарди долара, што је више него двоструко више од трошкова програма у Сједињеним Државама.

Слични програми постојали су у многим источноевропским земљама, укључујући Русију и Словачку. Између 2005. и 2015. године, Румунија је спровела програм под називом „Rabla“ (крш), у оквиру којег је више од 525.000 аутомобила старијих од осам година уништено у замјену за ваучере вриједне до 1.500 еура. Појединац је могао предати до три стара аутомобила за ваучере који су се могли искористити за куповину нових возила.

Ако је уништавање аутомобила добра идеја, зашто не бисмо захтијевали од свих да сваке године униште своје аутомобиле? Замислите колико би нових аутомобила било продато. Али то није одржива економија. Можете помоћи одређеним произвођачима повећањем оскудице њихових производа, али не можете побољшати општу добробит друштва уништавањем тржишно вриједних добара. Политике овог типа су контрапродуктивне и штетне за друштво.

Видео-материјали:

Проф. Стив Хорвиц: Да ли влада ствара радна места?

Један суптилнији облик уништавања укључује владине политике које повећавају опортунитетне трошкове стицања различитих добара. Свјетска банка је у својој публикацији Detox Development 2023 показала да глобалне субвенције за фосилна горива, пољопривреду и рибарство погоршавају квалитет ваздуха, земље и океана, штете људима, планети и економијама. (14)

Према овој публикацији, глобалне субвенције за фосилна горива, пољопривреду и комерцијално рибарство износе преко 7 трилиона долара, што је око 8% глобалног БДП-а. Директно владано финансирање у овим секторима, односно експлицитне субвенције, износи око 1,25 трилиона долара. Поред ових експлицитних субвенција, шири утицај на људе и планету, познат као имплицитне субвенције, износи преко 6 трилиона долара годишње. Пољопривреда, кључни сектор за прехрану свијета и запошљавање милијарду људи, субвенционисана је на начине који подстичу неефикасност, неједнакост и неодрживост. Субвенције су криве за 14% годишњег смањења шумских површина подстицањем узгоја усјева у близини шумских подручја. Нажалост, терет ових имплицитних субвенција несразмјерно пада на сиромашне. Земље широм свијета троше

35,4 милијарде долара годишње на субвенције за комерцијално рибарство (подаци из 2018. године). Ове субвенције остављају хиљаде заједница које зависе од рибарства да се боре против субвенционисаних ривала, угрожавајући прехрамбену сигурност милиона људи јер индустријске флоте из удаљених земаља исцрпљују залихе рибе из њихових океана. Западна Африка, гдје рибарство може бити питање живота и смрти за локално становништво, посебно је погођена. Од 1990-их година, када су стране флоте, углавном из ЕУ и Кине, почеле да лове рибу у великим индустријским количинама, постало је немогуће за многе локалне рибаре да зараде за живот или прехране своје породице.

Политичари и заговорници владиних програма субвенција обично преувеличавају њихове користи и хвале се бројем радних мјеста која су створена овим програмима. Ово чини економску писменост посебно важном. Иако се запосленост често описује као средство за стварање богатства, морамо се сјетити да нијесу додатна радна мјеста та која побољшавају нашу економску добробит, већ радна мјеста која производе добра и услуге које људи цијене. Када се заборави ова основна чињеница, људи често бивају заведени да прихвате програме који смањују богатство умјесто да га стварају.

Фокус на вјештачко стварање радних мјеста може бити изузетно заваравајући. Као што смо већ расправили у Елементу 1-9, велики француски економиста Фредерик Бастијат јасно је указао на ову заблуду у примјеру о разбијеном прозору из есеја „Оно што се види и оно што се не види“ (Ce qu’on voit et ce qu’on ne voit pas, 1850):

„Јесте ли икада били свједок љутње доброг трговца, Џејмса Гудфелоуа, када је његов немарни син случајно разбио стакло? Ако сте присуствовали таквој сцени, сигурно ћете потврдити да је сваки од посматрача, чак и ако их је било тридесет, очигледно заједничким консензусом понудио несрећном власнику ову уобичајену утјеху: ‘Није свако зло за зло. Сви морају живјети, а шта би било са стакларима да се

прозори никада не разбијају?’

Овај облик утјехе садржи читаву теорију коју би било добро разоткрити у овом једноставном случају, јер је управо она та која, нажалост, регулише већину наших економских институција.

Претпоставимо да поправка штете кошта шест франака, и ви кажете да несрећа доноси шест франака стакларевом послу – да подстиче тај посао у износу од шест франака – ја то прихватам; немам шта приговорити; резонујете исправно. Стаклар долази, обавља свој задатак, добија својих шест франака, трља руке и, у свом срцу, благосиља немарног дјечака. Све ово је оно што се види.

Али, ако, с друге стране, закључите, као што је то често случај, да је добро разбијати прозоре, да то узрокује циркулацију новца и да ће опште подстицање индустрије бити резултат тога, присиљавате ме да кажем: ‘Станите! Ваша теорија је ограничена на оно што се види; она не узима у обзир оно што се не види.’

Оно што се не види је да, како је наш трговац потрошио шест франака на једну ствар, он их не може потрошити на другу. Оно што се не види је да, у случају да није морао замијенити прозор, он би, можда, замијенио своје старе ципеле или додао још једну књигу својој библиотеци. Укратко, он би на неки начин употријебио својих шест франака, што му је ова несрећа онемогућила.“[(15)]

Бастијат исправно усмјерава нашу пажњу на богатство, а не на производњу. Стварање тражње за новом производњом уништавањем већ постојећих вриједних добара није ефикасан начин да се унаприједи друштвена добробит.

Материјали за читање:

Стварање радних мјеста vs. стварање богатства — Двајт Ли

Важно је, међутим, запамтити да се аргумент односи на намјерно уништавање ствари како би се замијениле. Ако су ствари уништене несрећним случајем (рецимо, градом) или од стране некога ко тражи личну корист од уништења (рецимо, лопов који разбије прозор како би украо накит), тада поправка прозора, чак и уз цијену пропуштене производње другдје, има смисла.

Бастијатова „заблуда разбијеног прозора“ веома се разликује од једнако познате **хипотезе сломљеног прозора**(?)(16) Џејмса Кв. Вилсона и Томаса Келинга. Ова хипотеза тврди да присутност нереда ствара страх код грађана, који постају увјерени да је подручје несигурно. Ово повлачење из заједнице слаби друштвене контроле које су претходно држале криминалце под контролом. Када се овај процес једном покрене, он се појачава. Неред изазива криминал, а криминал изазива додатни неред и још више криминала. Ово је јасан примјер онога што економисти називају „негативном екстерналијом“.

ЕЛЕМЕНТ 1.12

12. Постоји више извора напретка

> „Закон непредвиђених посљедица једини је прави закон историје.“
>
> **— Нијал Фергусон**

На првом часу увода у економију, аутори ове књиге често обавјештавају студенте да Американци данас производе и зарађују приближно тридесет пута више по особи него 1750. године. Затим их питају сљедеће питање: „Зашто су радници данас знатно продуктивнији него прије два и по вијека?“ Размислите на тренутак како бисте ви одговорили на ово питање. У ствари, можете се вратити још даље у прошлост. Економисти су израчунали стандарде живота који сежу све до почетака писане историје. Невјероватно, али опис живота већине људи који је Томас Хобс дао у свом ремек-дјелу Левијатан из 1651. године, називајући их „сиромашним, суровим, окрутним и кратким“, био је запањујуће тачан.

Иако и даље постоји неједнакост, развој у посљедњим деценијама потпуно је промијенио слику свијета. Очекивани животни вијек на рођењу у Африци (најсиромашнијем континенту) порастао је са 37,6 година 1950. на преко 68 година данас, узимајући чак у обзир и епидемију ХИВ-а која погађа континент. Према подацима Свјетске банке, већина сиромашних становника свијета посједује и телевизор и мобилни телефон. Између 2000. и 2022. године, удио неухрањених особа у Централној Азији, према подацима Организације за храну и пољопривреду Уједињених нација, опао је са преко 14% на 3%.

Овај невјероватан и континуирани пораст материјалног стандарда живота значи да је дугогодишња дебата о томе како дефинисати „сиромаштво“ постала све важнија. Јесу ли људи сиромашни ако не могу приуштити прихватљив стандард живота (који може расти како друштво у цјелини постаје богатије)? Или су сиромашни ако имају приходе испод одређеног нивоа просјечног националног прихода, без обзира колико велики он био? На ово питање не постоји тачан одговор. Оно представља оно што економисти (и филозофи) називају **нормативно питање**(?). Што ви мислите?

Шта се догодило у 18. и 19. вијеку да изазове ову невјероватну промјену, не само у САД-у већ и широм свијета? Наши студенти неизбјежно спомињу три ствари: Прво, данашње научно знање и технолошке могућности далеко превазилазе све што је било замисливо 1750. године. Друго, сложене машине и фабрике, много бољи путеви и опсежни комуникациони системи чине рад и лакшим и продуктивнијим. Коначно, студенти примјећују да су 1750. године појединци и породице директно производили већину предмета које су конзумирали, док их данас углавном купујемо путем тржишта.

У суштини, студенти дају тачно објашњење за људски напредак, иако имају мало или нимало претходног знања из економије. Они препознају важност технологије, капитала (продуктивне имовине), трговине и поузданих **економских институција**(?). Њихови одговори потврђују наше мишљење да је економија „наука здравог разума“.

Већ смо истакли користи од трговине и смањења трансакционих трошкова као извора економског напретка. Економска анализа идентификује још три извора виших нивоа прихода и животног стандарда: **инвестиције**(?) у људе и продуктивну имовину, напредак технологије и унапређење економских организација. Размотримо сваки од ових извора економског напретка.

Прво, инвестиције у **физички капитал**(?) (као што су алати, машине и

зграде) и **људски капитал**(?) (образовање, вјештине, обуке и искуство радника) унапређују нашу способност да производимо добра и услуге. Радници могу производити више ако користе боље машине и технологију. На примјер, дрвосјеча може произвести више користећи моторну тестеру умјесто ручне пиле. Слично томе, радник у транспорту може пренијети више терета користећи камион него користећи коња и кола. Искусни, високо обучени механичар може поправити ваш аутомобил брже и уз ниже трошкове него необучена особа.

Друго, технолошки напредак (коришћење интелекта за откривање нових производа и јефтинијих метода производње) подстиче економски напредак. Од 1750. године, парна машина, а затим мотор са унутрашњим сагоријевањем, електрична енергија и нуклеарна енергија, замијенили су људску и животињску снагу као главне изворе енергије. Аутомобили, аутобуси, возови и авиони замијенили су коње и кола (и пјешачење) као популарне методе транспорта.

Технолошка унапређења и даље мијењају наше животе. Размислите о утицају персоналних рачунара, микроталасних пећница, паметних уређаја, услуга стриминга доступних било гдје и било када, операција бајпаса на срцу, замјена кука, клима-уређаја и чак гласовно контролисаних личних асистената. Увођење и развој ових производа током посљедњих шездесет година драстично су промијенили начин на који радимо, забављамо се и уживамо у животу. Они су значајно унаприједили наше благостање.

Треће, унапређење економских организација промовише раст. Под „економском организацијом“ мислимо на системе који организују људске активности и правила према којима људи функционишу – факторе који се често узимају здраво за готово или превиђају. Колико лако људи могу трговати или организовати предузећа? Правни систем неке земље у великој мјери одређује ниво трговине, инвестиција и економске сарадње њених становника. Праведан и објективан правни систем штити појединце

и њихову имовину, фер спроводи уговоре и ефикасно рјешава спорове. То је кључни елемент економског напретка. У земљама и заједницама без таквог правног система, инвестиције ће изостати, трговина ће бити спутана, а ширење иновативних идеја вјероватно ће изостати. У другом дијелу ове књиге, детаљније ћемо истражити значај правне структуре, економских институција, мира и основних извора људског напретка и животног стандарда.

ДИО 2

Седам главних извора економског напретка



Елементи:

1. Правни систем.
2. Конкурентна тржишта.
3. Разумна и ограничена регулација.
4. Ефикасна тржишта капитала.
5. Монетарна стабилност.
6. Одговорна фискална политика.
7. Слободна трговина.

Економски раст и развој: Историјски приказ

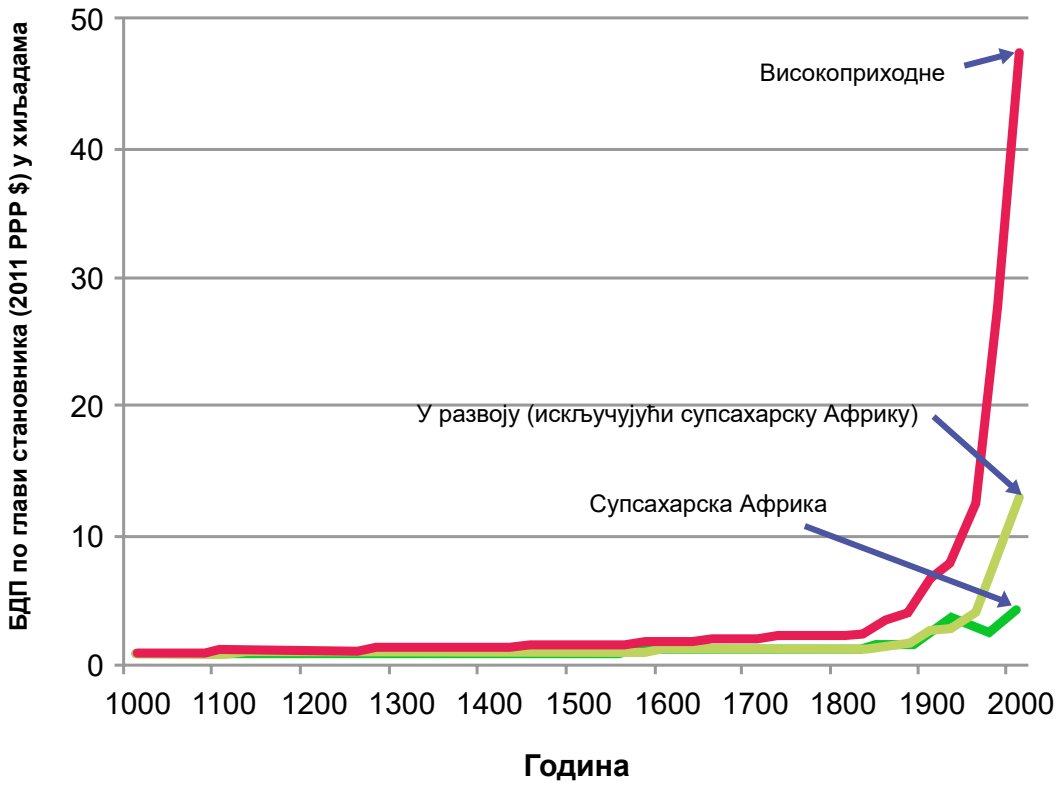
Роберт Лукас, добитник Нобелове награде 1995. године, изјавио је: „Када једном почнете размишљати о економском расту, тешко је размишљати о било чему другом.“[(17)] Зашто Лукас и многи други економисти придају толики значај економском расту? Зато што је раст реалног БДП-а по глави становника једини начин да нека нација постигне виши ниво прихода и животног стандарда.

Видео-материјали:

Шта значи БДП?

Током већег дијела људске историје, економски раст био је изузетно слаб. Преминули Ангус Медисон, економиста из Организације за економску сарадњу и развој (OECD), широко је признат као водећи ауторитет за историјске податке о приходима. Графикон 5 приказује његове процјене прихода по глави становника током посљедњих хиљаду година. (Приходи су изражени у доларима из 2011. године.) Подаци се односе на Запад — двадесет и једну високо развијену земљу Западне Европе, Сјеверне Америке, Океаније и Јапана — као и на паралелне податке за земље у развоју.[(18)]

График 5: БДП по глави становника (у 2011 PPP доларима) за високоприходне и земље у развоју (1000-2018)



Извори:

1. J. Bolt и J. van Zanden, „Процјене у стилу Медисона о еволуцији свјетске економије: Ново ажурирање за 2020. годину," Groningen Growth and Development Center, октобар 2020, www.rug.nl

2. J. Bolt, R. Inklaar, H. de Jong и J. van Zanden, „Ребазирање 'Медисона': Нове упоредбе прихода и облик дугорочног економског развоја" (Maddison Project Working Paper No. 10, 2018), www.rug.nl

Погледајте податке о приходима из Графика 5 прије 1800. године. Практично није било промјена у приходима по глави становника ни на

Западу нити у остатку свијета током осамсто година прије 1800. У том периоду, људи широм свијета су напорно радили по педесет, шездесет, па чак и седамдесет сати недјељно како би осигурали довољно хране и склоништа за преживљавање. Водили су сталну борбу за опстанак, а многи су је губили. Чак и 1800. године, животни стандард није био много другачији од оног прије хиљаду година, или чак прије двије хиљаде година, током времена античког Рима.

Сваки пут када би приходи мало порасли, на сцену би ступио оно што је Томас Малтус назвао „гвоздени закон популације“, и приходи већине човјечанства би се вратили на ниво егзистенције.(19)

На Западу, ова суморна економска прича почела је да се мијења око 1800. године. На часовима историје и грађанског образовања вјероватно сте чули како је индустријска револуција промијенила свијет. Развој нових машина, технолошка унапређења и инвестиције у капитал резултирали су вишим приходима и бољим животним стандардом.

Индустријска револуција је свакако направила разлику на Западу. Како График 5 показује, приход по особи у Западној Европи, Сјеверној Америци и другим дијеловима Запада драматично је порастао, са 1.460 долара у 1820. на 2.506 долара у 1870. и 5.413 долара у 1913. До 1950. године, приход по глави становника у овим регијама попео се на 8.464 долара. Дакле, на Западу су приходи порасли са 4 долара дневно у 1820. на 23 долара дневно у 1950, што представља повећање од скоро 500 % у 130 година. Ове бројке су прилагођене цијенама из 2011. године, што значи да су потрошачи на Западу у 1950. могли купити преко пет пута више хране, одјеће и других добара него у 1800.(20)

Међутим, само око 15 процената свјетске популације живи у развијеним земљама, а промјена је била много мање трансформативна у другим регионима. Од 1820. до 1950. године, **бруто домаћи производ (БДП)** (?) по глави становника у земљама у развоју у Азији, Латинској Америци, Блиском Истоку и Сјеверној Африци порастао је са 816 долара (нешто више

од 2 долара дневно) на 1.426 долара (приближно 4 долара дневно). То је просјечна стопа раста од само пола процента годишње. Ниво прихода од 4 долара дневно у земљама у развоју 1950. године био је и даље близу нивоа егзистенције и приближно исти као онај у високо развијеним земљама 1820. године. Подсахарска Африка била је још сиромашнија, са просјечним БДП-ом по глави становника од око 1 долара дневно, што се није мијењало стотинама година.

Материјали за читање:

Бруто домаћи производ – шта је и како се мјери?

Другим ријечима, док је индустријска револуција генерисала раст у Западној Европи, Сјеверној Америци, Океанији и Јапану, њен утицај на 85% становништва у другим дјеловима свијета био је минималан. Људи у неким од тих земаља су се током тог периода сналазили нешто боље него прије 1800, али не много.

Сада погледајте шта се догодило током посљедњих пола вијека. Од 1950. године, догодила се нека врста друге економске револуције која се овај пут проширила цијелим свијетом. По први пут у историји, остатак свијета такође је остварио одржив економски раст и нивое прихода знатно изнад нивоа егзистенције.

Најновији талас пораста реалног дохотка по особи десио се прво у земљама у развоју ван подсахарске Африке, али је у посљедње вријеме одржив раст забиљежен и у тој регији. Као што показује График 5, реални БДП по глави становника (усклађен са инфлацијом) земаља у развоју ван подсахарске Африке порастао је са 1.698 долара у 1960. на 11.820 долара у 2018. години, што је невјероватно повећање од 596%.

Ово повећање током само 58 година било је чак веће од раста БДП-а по глави становника на Западу током 130 година након 1820. године.

Штавише, у периоду од 2000. до 2018. године, БДП по глави становника у подсахарским афричким земљама порастао је за 67% током само 18 година. (21)

Након суморног периода на почетку транзиције, посткомунистичке земље такође су забиљежиле брзи раст. Између 2002. и 2022. године, Азербејџан, Јерменија и Грузија остварили су изузетан економски раст, при чему је њихов реални БДП по глави становника више него утростручен. Заиста, само у 2022. години, свака од ових земаља забиљежила је стопе раста веће од 10%.

У истом периоду, Казахстан, Монголија, Таџикистан и Узбекистан такође су остварили значајан напредак, са реалним БДП-ом по глави становника који се више него удвостручио.(22)

Као што историја показује, економски раст се не дешава аутоматски. Који су кључни извори економског раста и људског напретка? Зашто неке земље расту и остварују високе нивое прихода, док друге стагнирају? Како се може објаснити образац економског раста приказан у Табели 5.

Видео-материјали:

Проф. Дирдре Мекклоски: Шта је узроковало економски процват богатства?

Савремени поглед на развој препознаје да институције и политике имају велики утицај на раст. Под институцијама подразумијевамо правила, законе и обичаје који усмјеравају понашање.

У овом дијелу књиге ћемо анализирати кључне институционалне и политичке факторе који леже у основи процеса раста и начин на који они доводе до разлика међу нацијама. Иако не постоји један јединствени рецепт за економски раст, сада имамо прилично добро разумијевање онога што помаже и онога шта треба избјегавати.

ЕЛЕМЕНТ 2.1

1. Правни систем



> „Систем приватног власништва чини људе одговорнима за властите поступке у домену материјалних добара. Такав систем стога осигурава да људи осјете посљедице својих дјела. Власништво поставља границе, али нас такође окружује огледалима, рефлектујући нам посљедице нашег властитог понашања.“(23)
>
> **— Том Бетел, економски новинар**

Правни систем пружа основу за заштиту власничких права и спровођење

уговора. „Власништво“ је широк појам који укључује власништво над својим радом, властитим идејама, као и физичким добрима попут зграда и земљишта. Правни систем штити власнике од насиља, крађе или преваре.

Приватно власништво подразумијева три кључна елемента: 1. право на ексклузивну употребу; 2. правну заштиту од уљеза — оних који би покушали користити или злоупотријебити имовину без дозволе власника; 3. право преноса (продаје или поклањања) имовине другима.

Видео-материјали:

Еузебиова права власништва из снова

Приватни власници могу одлучити како ће користити своју имовину, али су одговорни и дужни да одговарају за своје поступке. Људи који наруше или повриједе права власништва других биће подложни истим законским силама које штите њихову сопствену имовину. На примјер, **право приватног власништва**(?) забрањују ми да користим свој чекић да разбијем твоје вјетробранско стакло, јер би то значило кршење твог права власништва над твојим аутомобилом. Твоје право власништва ограничава мене и све друге да користимо (или злоупотребљавамо) твој аутомобил без твоје дозволе. Слично томе, моје власништво над мојим чекићем и другим стварима ограничава тебе и све друге да их користе без моје дозволе.

Видео-материјали:

Приватно власништво

Важна ствар код приватног власништва су подстицаји који из њега произилазе. Постоје четири главна разлога због којих подстицаји који прате јасно дефинисана и спроведена права приватног власништва

подстичу економски раст и напредак.

Прво, приватно власништво пружа снажне подстицаје за одржавање и добро чување имовине. Ако приватни власници не одржавају своју имовину или дозволе да буде злоупотријебљена или оштећена, они ће сносити посљедице. Вриједност њихове имовине ће опасти. На примјер, ако посједујеш аутомобил, имаш јак подстицај да мијењаш уље, редовно га сервисираш и одржаваш његову унутрашњост. Зашто? Ако то не учиниш, вриједност аутомобила и за тебе и за будуће власнике ће опасти. Ако је аутомобил у добром стању, биће веће вриједности и за тебе и за оне који би можда били заинтересовани да га купе. Тржишна цијена ће одражавати то управљање. Добро управљање се награђује, док лоше управљање бива кажњено смањењем вриједности имовине.

Насупрот томе, када је имовина у власништву државе или у заједничком власништву велике групе људи, подстицај сваког корисника да се брине о њој слаби. Упечатљиви примјери лако се могу пронаћи. Јесте ли икада гледали амерички каубојски филм и питали се: „Зашто свуда има крава, а бизони су скоро истребљени?“ Одговор: нико није посједовао бизоне!

Када држава посједује станове, ниједан појединац или мала група власника нема јак финансијски подстицај да одржава имовину. Зашто? Зато што ниједан појединац или мала група неће сносити трошкове опадања вриједности имовине нити имати користи од њеног унапређења. Због тога су станови у власништву државе, у поређењу с приватним власништвом, чешће запуштени и лоше одржавани. Ово је тачно и у капиталистичким и у социјалистичким земљама. Запуштеност у бризи, одржавању и поправкама одражава слабе подстицаје који прате државно власништво, чак и усред функционисања тржишта приватних средстава. Једна уобичајена изрека из совјетског времена добро је описивала овај проблем: „Када су сви власници, нико није власник.“ Добар примјер су државни комунални станови, или „комуналке“, које су биле

распрострањене широм Совјетског Савеза. Ови станови су смјештали више породица, гдје је свака имала своју собу, док су заједнички користили просторе попут кухиње и купатила. Ова државна имовина често је била занемарена и лоше одржавана. Становници су се често суочавали с проблемима попут кровова који прокишњавају и застарјелих водоводних инсталација.

Проблем не настаје само због недостатка приватног власништва, већ због различитих интереса између корисника имовине и групе или појединца који сноси трошкове злоупотребе. Сличан проблем се јавља на тржишту изнајмљивања, гдје се приватни власник разликује од корисника. Зато уговори о изнајмљивању често садрже дуге листе правила о томе како се имовина може, а како не може користити. У Источној Европи прије транзиције није било необично да се пењеш прљавим степеницама поред покварених лифтова и прегорјелих сијалица, само да би ушао у сјајно одржаване станове, јер су људи бринули о свом приватном простору, али не и о заједничким.

На почетку транзиције, питање како додијелити права власништва над стамбеним фондом постало је главно питање. Било је јасно да стамбене јединице треба да постану приватно власништво, али чије власништво? За куће и станове изграђене у скоријој прошлости, одговор је био једноставан — додијелити их (или продати по ниској цијени) њиховим станарима. Али шта је са старијим зградама које су одузете од њихових власника када су комунисти дошли на власт? Да ли власништво треба дати онима који су живјели у тим јединицама или онима (или потомцима оних) којима је имовина „украдена?“ Одговор који су усвојили Чеси био је да се имовина врати (реституира) бившим власницима, али да тренутни станари остану под заштићеним закупом. Овај приступ наишао је на очигледне проблеме, јер власници нијесу имали довољно прихода за одржавање имовине и осјећали су незадовољство што нијесу могли продати имовину по њеној тржишној вриједности.

Друго, приватно власништво подстиче људе да користе своју имовину продуктивно и развијају је на начине које други високо цијене. Иако приватни власници могу легално радити шта желе са својом имовином, они могу профитирати од акција које повећавају њену вриједност за друге. Ако користе и развијају своју имовину на начине који су привлачни другима, њена тржишна вриједност ће порасти. С друге стране, промјене које други не воле — посебно ако су купци или потенцијални купци — смањиће вриједност нечије имовине.

Приватно власништво такође утиче на лични развој. Када људи могу задржати плодове свог рада, имају снажан подстицај да унаприједе своје вјештине, раде напорније и паметније. Такве акције повећавају њихов приход и задовољство. Зашто су студенти спремни на дуге сате учења и плаћање трошкова високог образовања? Приватно власништво над услугама рада даје одговор. Будући да имају право власништва над својим радним услугама, њихова будућа зарада биће већа ако стекну знања и развију вјештине које други високо цијене.

Слично томе, приватно власништво пружа власницима земљишта, зграда и других физичких средстава мотивацију да их користе, штите и развијају на корисне начине. Штавише, они који то не чине сносиће трошкове у виду смањене вриједности своје имовине.

Размислимо о власнику стамбеног комплекса који нема интерес да обезбиједи атрактивно уређење околине, погодна паркиралишта, вешернице на лицу мјеста, теретану или комплекс базена. Биће тешко пронаћи станаре ако потенцијални станари цијене те ствари високо, тј. више него што кошта њихово обезбјеђивање. Ако је то случај, власник има снажан подстицај да их пружи. Власници станова моћи ће повећати своје нето приходе (и тржишну вриједност својих комплекса) пружајући потрошачима оно што високо цијене у односу на трошак. Насупрот томе, власници који то не раде уочиће пад својих прихода и вриједности свог капитала (својих станова). Ипак, имајте на уму да, ако станари нијесу

спремни да плате трошак погодности — као што је затворени базен — власник станова би погријешио пружајући је.

Приватно власништво чак утиче на продуктивност ресурса у социјалистичким земљама. Пољопривреда у бившем Совјетском Савезу ово илуструје. Под комунистичким режимом, породицама на малим приватним парцелама, које су биле величине до пола хектара, било је дозвољено да задрже или продају производе које су произвели. Те приватне парцеле чиниле су само око 2% укупне обрадиве површине; осталих 98% биле су огромне, колективне фарме у државном власништву. Према извјештајима совјетске штампе, око 25% укупне вриједности совјетске пољопривредне производње долазило је с тих 2% приватно обрађиваних парцела. Ово показује да је производња по хектару на приватним парцелама била отприлике шеснаест пута већа него на државним фармама.[(24)]

Чак и скроман помак од државног ка приватном власништву може донијети импресивне резултате. Године 1978, комунистичка влада Кине започела је de facto политику дозвољавања фармерима да задрже сву рижу узгојену на колективним фармама изнад одређене квоте житарица која је морала бити предата држави. Резултат је био тренутни пораст продуктивности јер су фармери имали подстицај да производе ефикасно. Када би испунили квоте, фармерима је било дозвољено да задрже сву додатну производњу. Када се проширила вијест да влада игнорише званичну политику против такве „приватизације“, пракса се брзо проширила, доводећи до брзих повећања пољопривредне производње и ослобађајући фармере да пређу у непољопривредне секторе економије.[(25)]

Приватизација државних предузећа у Пољској раних 1990-их служи као још један добар примјер побољшане продуктивности. Транзиција је озбиљно започела након пада комунизма 1989. године, када је Пољска спровела један од најамбициознијих програма приватизације у Источној Европи. Ова трансформација допринијела је брзом економском расту

Пољске у годинама након реформи, чиме се Пољска етаблирала као једна од успјешних прича посткомунистичке економске транзиције у Источној Европи.(26)

Било је много различитих облика приватизације у посткомунистичким земљама. Неки су очигледно ставили средства у руке такозваних „**олигарха**(?)“, док су други расподијелили средства равноправније или их продали страним инвеститорима, при чему су средства ишла у државни буџет. Ипак, чак и олигарси су, као власници који теже профиту, имали подстицај да њихова предузећа функционишу ефикасно.

Треће, приватно власништво чини власнике правно одговорним за штету коју нанесу другима. Судови признају ауторитет који произилази из власништва, али такође и спроводе одговорност која иде уз тај ауторитет. Приватно власништво повезује контролу с одговорношћу. Ова веза пружа власницима снажан подстицај да своју имовину користе одговорно и да предузимају кораке како би смањили вјероватноћу наношења штете другима и њиховој имовини.

Видео-материјали:

Економија права приватног власништва

Размотримо сљедеће примјере: Власници паса имају подстицај да вежу или обуздају своје псе ако постоји вјероватноћа да ће угристи. Власници аутомобила биће одговорни ако, на примјер, лоше одржаване кочнице узрокују штету туђој имовини. Хемијска компанија је правно одговорна за штету ако се хемикалије неправилно рукују и нашкоде другима.

Четврто, приватно власништво промовише очување ресурса као и мудро управљање њима. Коришћење ресурса може генерисати приход,

који одражава жеље садашњих потрошача који желе оно што ресурси могу пружити. Али и будући потрошачи имају ријеч захваљујући правима власништва. Власник ресурса, рецимо шумарка или мале шуме чија стабла могу бити посјечена сада или касније, суочава се с одлуком. Да ли ће дрво бити вриједније данас или у будућности? Другим ријечима, да ли ће очекивана вриједност стабала бити већа када сазру или ако буду посјечена сада? И да ли ће та будућа вриједност премашити њихову садашњу вриједност за више од трошкова њиховог чувања и заштите за будућу употребу? Ако је одговор потврдан, власник има подстицај да очува ресурс, тј. да га задржи за будућу употребу, како би осигурао да ресурс буде доступан када постане вриједнији. Посљедњих година многе афричке земље схватиле су да додјељивање власништва над локалним земљиштем које је богато дивљим животињама, појединцима (или сеоским заједницама), ствара тржиште за туризам, а уз то и ограничава лов на крупну дивљач, и доводи до брзог повећања броја некада угрожених врста.

Приватни власници ће профитирати од очувања кад год се очекује да ће будућа вриједност ресурса премашити његову тренутну вриједност. Ово важи чак и ако тренутни власник не очекује да ће доживјети бенефите. Замислимо шездесетпетогодишњег власника шуме који сади стабла дагласије, која обично захтијевају педесет година да достигну оптималан ниво за сјечу. Има ли тај старији власник подстицај да очува стабла за будућу употребу? С правима приватног власништва, одговор је „да“. Приватним власништвом тржишна вриједност земљишта власника ће расти како стабла сазријевају и како се очекивани дан сјече приближава. Дакле, иако се сјеча можда неће догодити све док власник не умре, он ће моћи да прода стабла (или земљиште са стаблима) у било ком тренутку, остварујући њихову растућу вриједност. Све док се очекује да ће раст зрелих стабала повећати будуће приходе више него што би то учиниле алтернативне инвестиције, власник ће профитирати очувањем стабала за будућност.

Вјековима су песимисти тврдили да ћемо ускоро остати без дрвећа, кључних минерала и разних извора енергије. Изнова и изнова, били су у криву. Зашто? Не успијевају да препознају улогу приватног власништва. Поучно је осврнути се на ове катастрофичне прогнозе. У Енглеској у шестом вијеку појавили су се страхови да ће залихе дрвета — које се широко користило као гориво за гријање — ускоро бити исцрпљене. Међутим, више цијене дрвета подстакле су очување и довеле до развоја угља. Криза с дрветом брзо је нестала.

Чак и када одређени ресурс није у власништву, тржиште за друге ресурсе који јесу у режиму приватног власништва често може ријешити проблеме. Средином деветнаестог вијека појавиле су се мрачне прогнозе да ће свијет ускоро остати без китове масти, које је тада било основно гориво за вјештачко осветљење. Будући да китови нису били ничије приватно власништво, није било подстицаја за њихово очување за будућу употребу. Како се популација китова смањивала, цијена китове масти нагло је расла. Али веће цијене китове масти повећале су подстицај за предузетнике да пронађу и развију замјене. С временом је то довело до откривања комерцијално исплативих извора нафте, приватног развоја релативно јефтинијег керозина и краја „кризе китове масти“.

Касније, како су људи прешли на коришћење нафте, појавила су се предвиђања да ће и тај ресурс бити исцрпљен. Године 1891., Амерички геолошки институт закључио је да је мало вјероватно да ће се у Тексасу пронаћи нафта. Године 1926, Федерални одбор за очување нафте процијенио је да ће залихе нафте у САД трајати још само седам година.[27] Године 1972., извјештај Римског клуба под називом "Границе раста" предвидио је да ће економски раст довести до исцрпљивања ресурса и евентуалног колапса друштва у 21. вијеку.[28] Иако је извјештај указао на важне проблеме везане за неодрживо коришћење ресурса, многа његова краткорочна предвиђања нису се остварила захваљујући унапређењу ефикасности, откривању нових ресурса и преласку на одрживије праксе

развоја. Године 1968, књига "Популациона бомба" аутора Паула Ерлија предвидјела је да ће брзи раст становништва довести до масовне глади и колапса друштва током 1970-их и 1980-их. Ерлих је чак тврдио да ће Енглеска „престати да постоји“ до 2000. године. У чувеној, али истинитој анегдоти, економиста Julian Simon понудио је Ерлиху опкладу: „Изабери било којих пет ресурса и било коју годину у будућности, и ја се кладим да ће њихове цијене пасти (након прилагођавања за инфлацију).“ Ерлих је прихватио опкладу и, заједно са својим савјетницима, изабрао пет сировина: хром, бакар, никл, калај и волфрам. Опклада је склопљена 1980. године, а до њеног истека 1990. године цијене свих пет ресурса су пале, упркос томе што је свјетска популација порасла за скоро милијарду људи.

Иако пренасељеност и даље ствара забринутост, мрачне прогнозе о глобалној глади нису се остариле у обиму који је био предвиђен. Напредак у пољопривредној технологији (зелена револуција), побољшања у приносима усјева и иницијативе за планирање породице помогли су у избјегавању предвиђених криза.

Сва ова катастрофична предвиђања, као и многа друга, показала су се не само погрешним, већ некада и потпуно погрешним. Зашто? Приватно власништво пружа одговор. Када се оскудица приватно посједованог ресурса повећа, цијена ће порасти. Пораст цијене пружа потрошачима, произвођачима, иноваторима и инжењерима подстицаје да (1) штеде на директној употреби ресурса, (2) интензивније траже **супституте**(?), и (3) развијају нове методе за откривање и обнављање већих количина ресурса. До данас, ове силе су одлагале катастрофичне сценарије далеко у будућност, и постоји сваки разлог да вјерујемо да ће то наставити чинити за ресурсе који су приватно власништво.

Јасно дефинисана и спроведена права власништва такође су од кључног значаја за остварење добитака од трговине. Као што је објашњено у Prinicpu 1.4, трговина усмјерава добра ка људима који их више цијене и омогућава већу производњу као резултат добитака од специјализације и

метода производње у великим размјерама. Правни систем који пружа непристрасно спровођење уговора и заштиту права власништва смањује несигурности повезане с трговином. Ово, заузврат, резултира већом трговином, чиме се проширују и добици од трговине и економски напредак.

Правни систем који штити права власништва и спроводи уговоре на непристрасан начин пружа основу за покретаче економског раста: добитке од трговине, **формирање капитала**(?), и развој ресурса. Насупрот томе, несигурна права власништва, неизвјесно спровођење споразума и правна пристрасност подривају трговину, инвестиције и продуктивно коришћење ресурса. Кроз историју, људи су покушавали с другим облицима власништва, као што су велике задруге и државно власништво, и то под социјализмом и комунизмом. На било којој разини која прелази малу заједницу са снажном културном хармонијом, ови експерименти су се кретали од неуспјешних до катастрофалних. До сада, ниједан институционални аранжман осим приватног власништва у оквиру **владавине права**(?) није пружио појединцима толико личне слободе и тако снажан подстицај да служе другима користећи ресурсе продуктивно и ефикасно.

Видео-материјали:

Моћ права власништва

Треба напоменути да, да би били ефикасни у промовисање раста, морају бити јасно познати и спроведени. Док сви у селу у земљи у развоју можда знају ко „посједује“ одређени комад земље, тешко је продати то земљиште или га користити као **залог**(?) за задуживање ради улагања у нови трактор. Једна од најисплативијих стратегија развоја фокусира се на обезбјеђивање јасних власничких титула традиционалним корисницима

земљишта. На примјер, 2013. године Руанда је формално регистровала преко 11,3 милиона од процијењених 11,5 милиона парцела земљишта у земљи, по цијени од око 6 долара по парцели. У року од неколико година, ове власничка права су коришћена за подршку инвестиционих кредита у износу од 2,6 милијарди долара.[29]

Материјали за читање:

Приватна својина и опортунитетни трошкови — Двајт Ли

ЕЛЕМЕНТ 2.2

2. Конкурентна тржишта



„Конкуренција доприноси континуираном побољшавању индустријске ефикасности. Она тјера произвођаче да елиминишу губитке и смањују трошкове како би надмашили конкуренте. На тај начин елиминише оне чији су трошкови високи и омогућава концентрацију производње у рукама оних с нижим трошковима.“(30)

— Clair Wilcox, бивши професор економије, Колеџ Swarthmore

Конкуренција је крвоток тржишне економије. Присуство конкуренције осигурава отвореност тржишта и слободан улазак алтернативних продаваца. Конкурентски процес врши притисак на сваку фирму да послује ефикасно и удовољава преференцијама потрошача. Конкуренција

елиминише неефикасне произвођаче. Фирме које не успију да потрошачима понуде квалитетне производе по привлачним цијенама доживљавају губитке и на крају излазе из посла.

Успјешни конкуренти надмашују ривалске фирме на разне начине, укључујући квалитет производа, стил, услугу, погодну локацију, рекламирање и цијену. Међутим, они морају потрошачима досљедно нудити барем онолико вриједности у односу на трошкове производње колико нуде њихови ривали.

Шта спречава McDonald's, Carrefour, Amazon, General Motors или било коју другу фирму да повећају цијене, продају лоше производе и пружају лошу услугу? Одговор је конкуренција. Ако McDonald's не успије понудити укусан сендвич по атрактивној цијени уз љубазну услугу, људи ће се окренути KFC-у, Burger King-у, Wendy's-у, Subway-у, Taco Bell-у и/или другим ривалима. Чак и највеће фирме губе тржиште у корист малих, иновативних компанија које проналазе начине да понуде боље производе по нижим цијенама.

Индустрија аутомобила, иако у њој доминирају велике фирме, суочава се с интензивном конкуренцијом. Фирме попут Toyote (Јапан) и General Motors-a (САД) губе купце у корист произвођача попут Changana (Кина) или Marutija (Индија), као и других произвођача за које можда још нисмо ни чули, ако заостану у испуњавању потрошачких жеља по конкурентским цијенама.

Конкуренција даје фирмама снажан подстицај да развијају боље производе и проналазе методе производње с нижим трошковима. Нико тачно не зна које производе ће потрошачи сљедеће жељети или које технике производње ће минимизирати трошкове по јединици. Тржишни процес откривања пружа одговор. Да ли је online тржиште највећа иновација у малопродаји још од појаве тржних центара? Или је то само још једна идеја која ће ускоро бити замијењена нечим још бољим? Профити и губици на отвореним, конкурентним тржиштима непрестано дају одговор,

који се мијења с временом усљед промјене потрошачких преференција, нових технологија и открића бољих начина пословања.

У тржишној економији, предузетници су слободни да иновирају. Потребна им је само подршка инвеститора (често укључујући њих саме) спремних да уложе потребна средства. Одобрење централних планера, већине у законодавном тијелу или пословних конкурената није потребно. Ипак, конкуренција држи предузетнике и инвеститоре који их подржавају, одговорнима јер њихове идеје морају проћи „провјеру реалности“ коју намећу потрошачи. Ако потрошачи сматрају да је иновативни нови производ довољно вриједан да покрије своје трошкове, нови бизнис ће остварити профит и просперирати. Али ако потрошачи оцијене да је нови производ мање вриједан од својих трошкова по јединици, фирма ће претрпјети губитке и пропасти. Потрошачи постају крајње судије иновација и пословног учинка.

Видео-материјали:

Стив Форбс о успјеху – Џорџ Истмен

Када се уведу нови производи, они обично слиједе предвидив однос односа цијене и квалитета. Типично, нови производи су у почетку врло скупи и купује их релативно мало потрошача, углавном оних с високим приходима. Ти потрошачи су спремни платити високу цијену за рану доступност, јер је током ове почетне фазе квалитет производа обично нижи због неочекиваних проблема у почетној производњи, док је цијена висока због ограниченог нивоа производње. Ови рани купци играју кључну улогу: пружају приходе за покривање почетних трошкова производа и омогућавају фирмама да стекну искуство, побољшају квалитет и смање трошкове по јединици у будућности. С временом, предузетници проналазе начине да учине производ приступачнијим и прошире његову доступност

све већем броју потрошача.

Еволуција мобилних телефона (1973–2015)



Многи производи, укључујући аутомобиле, телевизоре, клима уређаје, машине за прање посуђа, микроталасне пећнице и персоналне рачунаре, прошли су кроз исти образац.[(31)] Сви су били веома скупи када су се први пут појавили, али су предузетници пронашли начине да их производе економичније и побољшају њихов квалитет, чинећи их приступачнијим за велику већину потрошача. Када разматрамо улогу предузетника и конкурентског процеса, важно је препознати овај образац промјене цијене и квалитета кроз вријеме.

Паметни телефони илуструју добро овај однос цијене и квалитета. Када су мобилни телефони први пут уведени 1980-их, продавали су се по цијени од око 4.000 долара (прилагођено инфлацији, скоро 10.000 долара данас), били су величине цигле и нису могли радити много више од позивања. С временом, њихова величина се смањила, њихова процесорска

снага и функционалности су експоненцијално порасле, а цијене су пале. Данас су доступни по дјелићу почетне цијене и сматрају се неопходнима од стране многих потрошача у свим приходовним групама у свакој земљи гдје је влада то омогућила. Они омогућавају пријатељима, породицама и пословним партнерима да комуницирају тренутно, за симболичну цијену. На примјер, 1920. године 10-минутни телефонски позив између Њујорка и Лос Анђелеса коштао је више од 400 долара у данашњим цијенама.

Међутим, 2024. године тај позив може се обавити бесплатно путем сервиса попут Zoom-а или WhatsApp-а.

Произвођачи који желе опстати у конкурентском окружењу не смију бити самозадовољни. Данашњи успјешан производ можда неће проћи сјутрашњи тест конкуренције. Да би успјели на конкурентском тржишту, предузетници морају бити вјешти у предвиђању, препознавању и брзом усвајању побољшаних идеја.

Видео-материјали:

Да ли бисте се одрекли интернета?

Конкуренција открива пословну структуру и величину фирме која најбоље може одржати ниске трошкове по јединици производа. За разлику од других економских система, тржишна економија не прописује које врсте фирми смију учествовати у конкуренцији. Било који облик пословне организације је допуштен. Фирме у власништву појединаца, партнерства, корпорације, фирме у власништву запослених, потрошачке задруге, комуне или било који други облик пословања слободни су да уђу на тржиште. Да би успјели, морају проћи само један тест: економичност. Они морају производити квалитетне производе по атрактивним цијенама да би остварили профит и опстали. Али ако њихова структура резултира вишим трошковима од других облика пословне организације, конкуренција ће их

избацити с тржишта. Наравно, конкуренција такође осигурава да производи различитог квалитета могу коегзистирати све док неки потрошачи преферирају различите компромисе између квалитета и цијене. Mercedes се може продавати (по високој цијени) поред Volkswagena с нижом цијеном. С друге стране, источногерманска марка аутомобила Wartburg и руска марка Жигули нису успјеле опстати без неког облика уплитања у тржишне силе — што је било уобичајено у комунистичким земљама које су забрањивале или уводиле високе царине на увоз из тржишних економија.

Конкурентски процес такође одређује величину фирми у разним секторима економије. У неким секторима — као што су производња авиона и аутомобила — компаније морају бити прилично велике како би у потпуности искористиле економију обима. Компанија која производи само неколико десетина аутомобила имала би изузетно висок трошак по јединици; насупрот томе, када се фиксни трошкови распореде на хиљаде јединица, трошкови производње сваког аутомобила могу значајно пасти. Природно, потрошачи ће куповати од фирми које могу економично производити робу и продавати је по нижим цијенама. У таквим индустријама, мале фирме неће моћи ефикасно конкурисати и само ће велике фирме опстати. Још један примјер је тржиште телекомуникација. Са значајним инфраструктурним трошковима, тржиштем телекомуникација у Европи доминирају велике фирме попут Vodafone-a, Deutsche Telekom-a, Telefonice и Orange-a.

Међутим, у другим секторима, мале фирме, често организоване као индивидуалне иницијативе или партнерства, биће економичније. Када потрошачи цијене персонализовану услугу и индивидуализоване производе, мале фирме имају тенденцију да доминирају, док велике фирме имају потешкоћа. То је обично случај у тржиштима за правне и медицинске услуге, гурманске ресторане, персоналне услуге и специјализоване услуге штампе. Сектори занатског пива и микропивара у

Европи биљеже значајан раст, при чему мале пиваре играју кључну улогу у диверсификацији тржишта пива. Земље попут Белгије, Уједињеног Краљевства, Њемачке и Чешке Републике имају живахне сцене гдје мале фирме стално иновирају у производњи пива, нудећи широк спектар стилова и укуса који обично нису доступни од већих произвођача.

Колико год то парадоксално изгледало, лични интерес вођен конкуренцијом снажна је сила економског напретка. Динамична конкуренција између производа, технологија, организационих метода и пословних фирми елиминише неефикасне и константно води ка откривању и увођењу преферираних производа и супериорних технологија. Када нови методи побољшају квалитет и/или смање трошкове, они брзо расту, често замјењујући старе начине рада.

Историја је препуна примјера. Аутомобил је замијенио коњске запреге. Супермаркет је замијенио мале породичне продавнице. Ланци брзе хране попут McDonald's-a и Wendy's-a углавном су замијенили локалне ресторане. Carrefour и Metro Cash & Carry брзо су расли док су други трговци смањивали обим пословања или чак излазили из посла. Персонални рачунари замијенили су писаће машине. Паметни телефони су замијенили телефоне с ротационим бирањем, који су били везани за једну локацију, и постали су мобилни рачунски уређаји. LED расвјета ефикасно потискује сијалице са жарном нити, док су рачунари (или чак сами телефони) замијенили абакусе, логаритамске таблице па чак и прсте за рачунање. Због побољшања у практичности, економичности и квалитету, уз истовремено смањење цијена, многе индустрије су еволуирале. Компаније које су биле споре у прилагођавању дигиталној револуцији, попут Kodaka, суочиле су се с озбиљним пословним изазовима. Насупрот томе, оне које су прихватиле дигиталну технологију, попут Canona и Nikona, наставиле су да напредују и воде тржиште. Примјера има на претек. Велики економиста Јозеф Шумпетер назвао је ову динамичну конкуренцију „**креативна деструкција**(?)“ и тврдио да она чини саму срж

економског напретка.

Конкуренција усмјерава лични интерес на начин који доприноси подизању животног стандарда у друштву. Као што је Адам Смит примјетио у Богатству народа:

> „Не очекујемо вечеру од доброчинства месара, пивара или пекара, већ из њиховог сопственог интереса. Ми се обраћамо њиховој љубави према себи, а не њиховој хуманости, и никада не разговарамо с њима о својим потребама, већ о њиховим користима.“[(32)]

Заједно, приватно власништво и конкурентска тржишта пружају темељ за кооперативно понашање и ефикасну употребу ресурса. Када су права приватне својине јасно дефинисана и спроведена, произвођачи се суочавају с опортунитетним трошковима коришћења ресурса. Као што смо већ размотриле у дијелу 1, они морају обезбиједити већу вриједност из коришћених ресурса, јер ће их у супротном надмашити конкуренти који производе по нижим трошковима. Цијене на отвореним и конкурентним тржиштима пружају им снажан подстицај да одржавају ниске трошкове, задовољавају жеље потрошача и откривају боље производе и ефикасније начине пословања.

Конкуренција је „про-потрошачка“ — потрошачи су њени највећи побједници. Конкурентска тржишта нису „про-бизнис“. У ствари, фирме не воле суочавање с конкуренцијом и често лобирају за владине политике које их штите од ње. Оне ће често настојати подићи баријере које ограничавају улазак потенцијалних конкурената на тржиште. Како прелазимо на анализу регулација у сљедећем одјељку и политичког процеса у дијелу 3 књиге, поново ћемо поменути примјере настојања фирми да смање конкурентност тржишта.

Европска унија, кроз Европску комисију, има свеобухватан скуп

политика конкуренције усмјерених на спречавање антиконкурентских пракси. Ово укључује овлашћења за истраге у компанијама, изрицање казни и захтјеве за промјену пословних пракси како би се очувала конкуренција на тржишту. Циљ је осигурати да потрошачи имају широк избор услуга и производа по конкурентским цијенама. С друге стране, важно је бити опрезан с појавом **регулаторног заробљавања**(?) гдје велика фирма која већ послује у индустрији покушава увјерити регулаторе да усвоје правила која су толико скупа за поштовање да мале, новоосноване фирме с потенцијално бољим производима не могу ући у индустрију. На примјер, GDPR (Општа уредба о заштити података) Европске уније захтијева толико административних трошкова и вођења евиденције да потенцијалне нове online компаније могу сматрати прескупим да тестирају своје иновативне идеје.

Материјали за читање:

Остајемо без пољопривредног земљишта — Двајт Ли

ЕЛЕМЕНТ 2.3

3. Разумна и ограничена регулација

> „Ако донесете 10.000 прописа, уништавате сву подршку законима.“
>
> **— Винстон Черчил**

Владина регулација изгледа као лак начин за постизање различитих циљева, као што су смањење незапослености, повећање плата за неквалификоване раднике или уклањање неквалитетних производа с тржишта. Међутим, када размишљамо о томе шта се може постићи регулацијом, важно је имати на уму три кључне тачке.

Прво, конкуренција је велики регулатор. Отворена, конкурентска тржишта пружају појединцима и предузећима снажан подстицај да другима обезбиједе робе и услуге које они цијене, јер је то извор виших прихода. Под овим условима, обично је мало вјероватно да ће регулација побољшати ситуацију.

Видео-материјали:

Препрека камиона с храном

Друго, регулација генерише секундарне ефекте који су често бескорисни и у супротности с намјераваним циљевима. У многим случајевима, секундарни ефекти су директно супротни циљевима које заговарају њени поборници.

На примјер, средином 1980-их цариници у Гватемали су имали право да одустану од наплате царина ако су сматрали да је то у „националном интересу“. Таква легислатива отворен је позив државним званичницима да траже мито. Она ствара регулаторну несигурност и чини пословне активности скупљим и мање атрактивним, нарочито за поштене људе.

Видео-материјали:

Ризик добрих намјера

Треће, регулација одражава политички процес, који генерално фаворизује предузећа и друге интересне групе које су далеко боље организоване од потрошача, пореских обвезника и опште јавности. Док поборници регулације често тврде да настоје постићи неки узвишени циљ, истина је да готово увијек настоје искористити политички процес како би остварили корист на рачун других.

Све ове тврдње подложне су једној великој напомени: генерално смо дискутовали о економским трансакцијама као да се одвијају између купца и продавца, при чему сваки од њих рефлектује сопствени најбољи интерес. Шта ако оно што купим од тебе утиче на неког трећег који није ни свјестан да ми дискутујемо о овој трансакцији? Ови ефекти називају се **екстерналијама**(?). Екстерналија може бити позитивна или негативна. На примјер, ако мој колега прими вакцину против Ковида, мања је вјероватноћа да ћу се разбољети. Негативна екстерналија ће се јавити ако комшијин пас лаје цијелу ноћ и не могу да спавам.

Екстерналије стварају сложен проблем за друштва. Економиста Роналд Коуз утврдио је да у многим случајевима није потребно ништа предузимати. Ово је донекле сложена аргументација, али представља добар примјер економске логике. Размотримо пса који лаје. Двоје људи су укључени: мој комшија, који воли свог пса, и ја, који волим свој сан. Све док

је тржиште слободно, можемо сами ријешити сукоб. Ако комшија цијени лајање више него што ја цијеним свој сан, може ми платити да га толеришем или ми можда може купити чепиће за уши. Ако ја цијеним свој сан више него што она цијени лајање, обрнуто је тачно – могу јој платити да заустави лајање (можда набавком корпе за пса).

Коузова теорема(?) функционише, међутим, само у ограниченим ситуацијама. Сложенији случајеви заиста стварају улогу за ограничене државне регулације, обично када има толико људи погођених с обје стране да је немогуће да сами постигну договор. Размислите о грађанима једне земље који би били вољни, у збиру, да плате довољну суму да натјерају фабрику да смањи загађење које испушта у ваздух. Проблем је: „како организовати све њих да то учине и обуздати варалице које кажу: 'Па, ако сви остали допринесу, мој мали допринос неће ништа промијенити!'"

У таквим случајевима може постојати разлог за колективно (тј. владино) дјеловање. У идеалном свијету, владе које колективно представљају грађане тачно би процијениле трошкове и користи како би се ухватиле у коштац с проблемима великих размјера, попут загађења. Чак и у овим ситуацијама, међутим, већина економиста преферира да се свакој јединици загађења одреди цијена (названа „негативна екстерналија") умјесто доношења правила. Разлог за одређивање цијене је очигледан. Када се цијена постави, рецимо 1 евро по тони, фабрике могу саме одлучити да ли им је јефтиније да саме очисте загађење или да плате цијену. Ако постављена цијена не постигне жељени исход, лако је подићи или смањити цијену. Максимизација профита обавља већину посла.

Сада размислимо о алтернативи. Можда регулатор одлучи колико загађења свака фабрика може емитовати. Како би она могла знати које фабрике би најлакше могле очистити своју производњу? Усљед недостатка великог броја информација које су скривене на тржишту, нужно настају неефикасности.

Већина регулација с којима смо упознати ствара више проблема него

што их рјешава. Размотримо утицај регулација које ограничавају улазак на тржишта. Многе земље намећу регулације које отежавају улазак и конкуренцију у различитим дјелатностима и занимањима. У тим земљама, ако желите покренути посао или пружати услуге, морате добити лиценцу, попунити обрасце, добити дозволу од различитих бироа, доказати да сте квалификовани, показати да имате довољна финансијска средства и задовољити разне друге регулаторне захтјеве. Неки званичници могу одбити ваш захтјев осим ако нисте спремни да доприносите њиховој кампањи или платите мито. Често, добро успостављена и политички утицајна предузећа против којих бисте се такмичили могу успјешно оспорити ваш захтјев.

Хернандо де Сото, у својој откривајућој књизи Мистерија капитала, извјештава да је почетком 2000-их у Лими, Перу, било потребно 289 дана за тим људи који раде по 6 сати дневно да испуне захтјеве за покретање малог предузећа за производњу одјеће. У ранијој књизи Други пут, открио је да је током тог процеса десет пута тражено мито и да је било потребно платити два да би се добила дозвола за легално пословање.[33]

Године 2020. Свјетска банка је објавила „Извјештај о пословању“ у различитим земљама свијета[34] у којем се наводи да је глобални просјек времена потребног за отварање посла пао са 52 дана у 2003. на 20 дана у 2019. Ово побољшање је било изражено у свим земљама, без обзира на ниво прихода, осим у Сјеверној Америци, гдје је вријеме смањено с већ ниских 3,5 дана у 2003. на 2,85 дана у 2019. Посљедње мјесто на табели заузима Венецуела, гдје би легално отварање посла трајало 230 дана. На врху су Нови Зеланд и Грузија, гдје се процес може завршити за пола дана. Међу посткомунистичким земљама најдуже вријеме за отварање посла било је потребно у Босни и Херцеговини, 80 дана. Посткомунистичке земље су заправо значајно напредовале у лакоћи отварања послова, и оно траје у просјеку око 14 дана у односу на 23 дана колико је потребно у Источној Азији и Пацифику и 28 дана колико је потребно у Латинској Америци и

Карибима у 2019.[35]

Штавише, када владе намећу регулације које ограничавају улазак на тржиште, постојећа предузећа ће се залагати за додатне регулације које ће још више отежати потенцијалним ривалима да уђу на тржиште. Ова редукција конкуренције ће довести до виших цијена и већих профита за привилеговане фирме. Такође ће смањити продуктивност јер предузећа троше више времена и новца тражећи владине повластице (на примјер, лобирање политичких доносилаца одлука) умјесто да производе добра и услуге које људи цијене. Као резултат, потрошачи трпе, а укупна производња пада испод свог потенцијала.

Регулације које ометају добровољну размјену обично смањују добитке од трговине, предузетничких подухвата и друштвене сарадње. Контрола цијена, обавезне активности и царине су примјери. Размотрите како контрола цијена утиче на добитке од трговине. Када се цијена добара или услуга постави изнад тржишног нивоа, купци ће куповати мање јединица него што би иначе купили. Ово смањује обим међусобно корисних размјена, чиме се трговина смањује. Алтернативно, када су цијене постављене испод тржишног нивоа, продавци ће смањити количину коју су спремни да понуде, такође узрокујући смањење броја размјена и добитака од трговине. Без обзира на то да ли су постављене изнад или испод тржишног нивоа, контроле цијена ће смањити обим трговине и добитке од производње и размјене.

Видео-материјали:

Лекције из Африке

Минимална плата(?) је можда најчешће примјењивана контрола цијена широм свијета. Минимална плата успоставља **цјеновни под**(?), који подиже сатницу неких радника (и послова) изнад тржишног нивоа.

Минималне плате су контроверзно питање у многим европским земљама. Праксе минималних плата у европским земљама значајно варирају, одражавајући разнолике економске услове, структуре тржишта рада и социјалне политике широм континента. Од јануара 2024, минималне мјесечне плате у земљама чланицама ЕУ крећу се од 477 евра у Бугарској до 2.571 евра у Луксембургу.[36] У земљама изван ЕУ-а, посткомунистичким земљама, обично су ниже, износећи 376 евра мјесечно у Албанији и 173 евра у Казахстану, што је ипак високо у односу на ниво продуктивности најмање квалификованих радника.

Прописивање виших плата изгледа као лак начин да се помогне неквалификованим радницима, али постоје секундарни ефекти. Као што основни принцип економије указује, виша минимална плата значиће мање запослења за неквалификоване раднике. Постоји одређена контроверза о величини смањења запослености, али већина емпиријских доказа указује да ће свако повећање минималне плате за 10 процената смањити запосленост радника између 1 и 3 процента.[37] Такође ће се појавити и други ненамјерни секундарни ефекти.

Видео-материјали:

Џош Ангрист: Да ли сте возили за Убер?

Послодавци ће предузети кораке да контролишу или надокнаде своје веће трошкове рада. Ово ће укључивати мање могућности за обуку неквалификованих радника, мање погодна радна времена и смањење додатних бенефиција. Штавише, виша минимална плата ће повећати зараде неких радника до нивоа гдје губе право на помоћ у храни, здравственој њези и другим облицима трансфера, што значи да ће им приходи након пореза и трансфера расти мање, а понекад и знатно мање, него што је повећање минималне плате.[38]

У суштини, минимална плата онемогућава запошљавање особа чија **продуктивност**(?) је мања од минималне — односно, чији учинак не оправдава исплату минималне плате. Да ли је ово разумна идеја? Да ли заиста желимо ускратити особама с продуктивношћу мањом од минималне плате прилику да уопште раде? Ово је управо оно што минималне плате раде.

Да бисмо јасно видјели штетне ефекте минималних плата, помаже да схватимо да ти ефекти нису заиста мјерљиви бројем незапослених радника. За разлику од онога што многи људи претпостављају, званичне статистике у већини земаља захтијевају да особа не ради, али активно тражи посао, да би била означена као „незапослена“. Неко ко не ради јер минимална плата захтијева да му се плати више него што његова продуктивност оправдава, не сматра се „незапосленом“. Умјесто тога, ти радници се могу сматрати **обесхрабреним радницима**(?).

Поборници више минималне плате често тврде да ће то смањити стопу сиромаштва повећањем прихода сиромашних радника. На први поглед, ово изгледа тачно, али преглед података указује да је ово врло упитно. Постоје три главна разлога зашто је то случај.

Прво, велика већина радника са минималном платом није у сиромаштву. У Сједињеним Државама, око 80% радника с минималном платом су чланови домаћинстава чији приходи превазилазе границу сиромаштва; једна трећина живи у домаћинствима с изнадпросјечним приходима. Половина радника с минималном платом има између шеснаест и двадесет четири године, а већина њих ради скраћено радно вријеме. Само један од седам радника с минималном платом (око 15%) је главни хранитељ породице с једним или више дјеце. Дакле, типичан радник с минималном платом је самац, млад, ради скраћено радно вријеме и члан је домаћинства с приходима изнад границе сиромаштва.

Друго, многи радници с минималном платом су такође потрошачи производа који су под утицајем повећане минималне плате. Минимална

плата ће вјероватно повећати цијене добара попут намирница и оброка брзе хране. Ове веће цијене ће, барем дјелимично, неутралисати добитке радника од веће минималне плате.

Треће, многе сиромашне породице немају никога ко ради, па им већа минимална плата неће помоћи осим ако повећање није довољно велико, након прилагођавања за изгубљене бенефиције социјалне помоћи, да их подстакне да уђу у радну снагу.

До сличних налаза дошли су и неки истраживачи који су се бавили европским земљама. На примјер, студија о Њемачкој закључује да би увођење минималне плате могло довести до мањег броја радних мјеста за неквалификоване раднике.(39) Студија „Економски утицај минималних плата у Европи“ анализирала је ефекте минималних плата у седамнаест европских земаља. Истраживање је показало да минималне плате смањују запосленост младих радника.(40) Посткомунистичка Русија пружа занимљиву лабораторију за проучавање ефеката минималних плата. Године 2007. земља је више него удвостручила федералну минималну плату (и повећала је још више у неким регионима). Резултати сугеришу да је то изазвало смањење запослености младих људи, од којих су неки прихватили послове у неформалној економији, док су се други једноставно повукли из радне снаге.(41)

Када размишљамо о ефектима минималне плате на младе неквалификоване раднике, важно је размотрити утицај и на кратак и на дуги рок. Радно искуство младима пружа прилике да развију самопоуздање, добре радне навике, вриједне вјештине и позитиван став, чинећи их вреднијим будућим послодавцима. Ако млади људи не могу доказати своју вриједност послодавцима и развити вјештине на радном мјесту, мало је вјероватно да ће успјети напредовати и остварити веће зараде у будућности.

Чак и када радник добије повећање плате због више минималне плате, то не значи да ће му заправо бити боље. Послодавци морају

обезбиједити да додатна вриједност радника буде најмање једнака ономе што они плаћају својим радницима. Ако су приморани да повећају плате, могу смањити друге, нерегулисане аспекте који се односе на радно мјесто. Паузе могу постати краће, производне линије се могу убрзати, доприноси за пензиони фонд могу се смањити. Можда најштетнији утицај је тај што послодавци могу смањити улагање у повећање вјештина радника. Ако послодавац обезбиједи скупу обуку која повећава продуктивност радника, може повратити своје трошкове само тако што ће плаћати радника мање од његове продуктивности док је на обуци. Ово значи да ће накнада радника (његова плата плус вриједност обуке коју добија и која му омогућава да зарађује више у будућности) бити једнака његовој тренутној продуктивности.[(42)] Немогућност обезбјеђивања обуке која би омогућила радницима напредовање и повећање зарада током времена осуђује неке раднике на „**посао без будућности**[(?)].“

Вриједност радног искуства и развоја вјештина широко је препозната у случају студената. Чланови Конгреса обезбјеђују студентима ниске плате или чак неплаћене праксе, признајући да им то искуство помаже да развију вјештине и остваре веће будуће зараде. Иронично, међутим, ти исти политичари подржавају нивое минималне плате који смањују могућности обуке на радном мјесту за мање образовану омладину. Негативан утицај минималних плата на приправничке и друге могућности обуке за младе са мање образовања готово увијек се игнорише од стране поборника минималне плате, укључујући чланове законодавних тијела који их успостављају. Ипак, ово је важан секундарни негативан ефекат минималних плата.

Многе земље такође намећу друге регулације на тржишту рада које подривају економски раст. Регулације о отпуштању радника су један примјер. У бројним европским земљама, послодавци који желе смањити број запослених морају (1) добити дозволу политичких власти; (2) обавијестити отпуштене раднике мјесецима унапријед; и (3) наставити

плаћати отпуштеним радницима неколико мјесеци након њиховог одласка. Ограничења запошљавања миграната, нарочито у неким азијским земљама, такође су значајан примјер. Извјештај Међународне организације рада из 2019.[43] истиче да ова ограничења, повећањем трошкова запошљавања, често резултирају недостатком радне снаге у секторима попут грађевинарства и пољопривреде. Ово, заузврат, омета продуктивност и економски раст.

Такве регулативе могу изгледати као да су у интересу радника, али се секундарни ефекти морају узети у обзир. Регулативе које чине отпуштање радника скупим такође чине запошљавање скупим. Послодавци ће бити невољни да запосле нове раднике због високих трошкова ако се покаже да су незадовољавајући или непотребни. Као резултат, тражиоци посла, нарочито радници без искуства, имаће потешкоће да пронађу посао, а укупни раст запослености биће успорен. У европским земљама, гдје су рестриктивне регулације тржишта рада израженије него у Сједињеним Државама, стопе незапослености у западноевропским земљама попут Италије, Шпаније и Француске су, у просјеку, биле 4 до 5 процентних поена више него у Сједињеним Државама током посљедњих неколико деценија.[44] Истраживање Стива Ханке-а с Универзитета Johns Hopkins показало је да су између 2010. и 2015. стопе незапослености у земљама ЕУ с прописаним минималним платама биле и до 50% више него у оним земљама ЕУ без прописаних минималних плата.

Иако су регулације запошљавања и отпуштања генерално мање рестриктивне у Сједињеним Државама него у Европи, **лиценцирање занимања**[?] представља значајно ограничење тржишта рада у Сједињеним Државама. Већина ових лиценцирања одвија се на државном нивоу. Да би добили лиценце, људи плаћају накнаде које се крећу од скромних до изузетно високих, завршавају обуке од шест до дванаест мјесеци и полажu испите.

Још 1970. године мање од 15% Американаца радило је у пословима

који су захтијевали лиценцу. Данас тај проценат износи скоро 30% и наставља расти. Средином 1980-их, 800 занимања било је лиценцирано у барем једној савезној држави. До 2023. године, према Савјету за лиценцирање, спровођење и регулацију, више од 1.100 занимања било је регулисано у барем једној савезној држави. Национална студија о оптерећењу изазваном лиценцирањем занимања идентификовала је 2.700 лиценци широм 50 савезних држава и Дистрикта Колумбија 2022. године. [45] Недавна истраживања откривају да је приближно 22% радника у Европској унији подложно захтјевима лиценцирања занимања, иако број и утицај ових захтјева значајно варирају међу државама чланицама, при чему Њемачка предњачи са 33% Процјењује се да је лиценцирање смањило запосленост у повезаним индустријама у ЕУ за отприлике 700.000 радних мјеста у 2015. години. Иста студија такође је утврдила да плате које ус изнад тржишних а које су повезане с рестриктивним лиценцирањем доприносе неједнакости прихода унутар ЕУ.[46]

Присталице лиценцирања тврде да је оно неопходно за заштиту потрошача од неквалитетних и потенцијално несигурних и нездравих производа. Међутим, лиценце су потребне у бројним занимањима која немају много везе с јавном сигурношћу или заштитом потрошача.[47] На примјер, једна или више савезних држава САД захтијевају лиценце за рад у сљедећим занимањима: дизајнер ентеријера, шминкер, цвјећар, берберин, стручњак за плетење косе, стручњак за шампонирање, спортски тренер, туристички водич, аукционар, продавац кромпира, продавац сандука, узгајивач твора и прорицатељ судбине. Притисак за лиценцирањем ријетко долази од потрошачких група. Умјесто тога, готово увијек потиче од власника предузећа који већ раде у тој дјелатности и покушавају се заштитити од конкуренције.

У многим од ових лиценцираних занимања, појединци би могли стећи вјештине потребне за висок ниво продуктивности путем радног искуства и сарадње с другима који су вјешти у том послу. Лиценцирање

захтијева формалну обуку и често скупе накнаде, што смањује понуду и повећава цијену добара и услуга које пружају лиценцирани стручњаци. Они који су тренутно у занимању остварују корист на рачун потрошача и потенцијалних произвођача без лиценци. Нека истраживања су чак показала да осуђеници који су одслужили казне чешће поново почине злочине у државама с већим захтјевима за лиценцирањем, претпоставља се због тога што им је теже да пронађу посао.

Алтернатива лиценцирању је **сертификација**(?). Уз сертификацију, влада може захтијевати од добављача да потрошачима пруже информације о свом образовању, обуци и другим квалификацијама, без забране рада у њиховом изабраном пољу. У суштини, сертификација чини информације о квалификацијама добављача лако доступним потрошачима, али не ограничава њихове изборе. Штавише, омогућава онима који раде да развију и демонстрирају своју компетенцију, док и даље пружа информације које потрошачи могу користити за доношење информисаних одлука.

Регулација је плодно тло за кронизам, политичко фаворизовање и чак корупцију. Поборници регулација које ограничавају конкуренцију често користе заштиту здравља и сигурности како би прикрили своје праве мотиве. На примјер, тридесет пет држава САД и Дистрикт Колумбија имају регулације о потреби сертификата о потреби. Ова правила захтијевају да они који желе покренути нове болнице, клинике и друге здравствене установе убиједе државне одборе или комисије да тренутни пружаоци не могу задовољити тражену количину здравствених услуга. Постојеће фирме смију аргументовати да то није случај. Слично томе, регулације забрањују америчким потрошачима да купују лијекове на рецепт од канадских продаваца, чак и ако је исти лијек јефтинији у Канади. Ове врсте регулација подривају тржишну конкуренцију и повјерење грађана у политички процес.

На примјер, Европска регулатива о медицинским уређајима (EU

MDR), нови сет прописа који регулише производњу и дистрибуцију медицинских уређаја у Европи, изазвала је забринутост унутар индустрије медицинских уређаја. Иако нова регулатива о медицинским уређајима на европском нивоу вјероватно доноси већу сигурност за пацијенте, такође доводи до дужих периода чекања за нове лијекове и иновативне производе.[48] Критичари тврде да ове регулације намећу оптерећујуће захтјеве који би могли успорити иновације и ограничити доступност медицинских уређаја на тржишту ЕУ.

Процес одобравања нових фармацеутских производа и њиховог увођења на тржишта ЕУ и САД суочава се с критикама због претјеране сложености и дужине трајања. Иако се често тврди да је одобравање лијекова спорије у Сједињеним Државама него у ЕУ, нека истраживања сугеришу да лијекови заправо постају доступни јавности брже у САД него у ЕУ.[49] У сваком случају, озбиљно болесни пацијенти, који би радо прихватили све ризике, бивају ускраћени за његу коју желе и требају. Једна студија истраживача са Универзитета у Отави, који су проучавали 21 лијек против рака одобрен између 2001. и 2015. године, показала је да је на свјетском нивоу изгубљен један живот за сваких 12 секунди због кашњења у одобрењу.[50]

Материјали за читање:

Цензурисање (контрола) позива упомоћ — Двајт Ли

За неупућене регулација често изгледа као лак начин за рјешавање проблема. Желите више плате? Повећајте минималну плату. Желите нижу стопу незапослености? Доносимо законе који отежавају отпуштање радника. Желите веће зараде у неком занимању? Ограничите улазак онима који траже посао и спремни су радити за ниже плате. Али ове поједностављене политике не повећавају укупну производњу друштва и

игноришу секундарне ефекте. Као што смо истакли, међусобно корисна трговина и конкурентска тржишта подстичу производњу по ниским трошковима и откривање бољих начина рада. Они нас подстичу да добијемо више вриједности од наших ресурса. Стога, регулаторне политике које намећу препреке трговини и уласку на тржишта готово увијек ће бити контрапродуктивне. Ако нека земља жели да расте и просперира, требала би минимизирати регулацију овог типа.

Видео-материјали:

Жене у економији – Елинор Остром

ЕЛЕМЕНТ 2.4

4. Ефикасна тржишта капитала



„Предвиђање је веома тешко, посебно када се тиче будућности.“

— Нилс Бор (такође приписано Јоги Беријy)

Иако је потрошња циљ сваке производње, обезбјеђивање потрошачких добара често захтијева коришћење ресурса за изградњу машина, тешке опреме и зграда које се затим користе за производњу жељених потрошачких добара. Продуктивна инвестиција повећава будућу потрошњу. Тако су **капиталне инвестиције**(?) — изградња и развој дуготрајних ресурса дизајнираних да помогну у повећању будуће производње — важан извор економског раста. На примјер, куповина пећи у локалној пицерији помоћи ће повећању њене будуће производње. Слично томе, куповина додатних камиона помаже фирмама у сектору транспорта и логистике да брже испоручују више робе.

Иако је дискусија у наставку фокусирана на физичка добра, улагање у развој вјештина или ljudski kapital једнако је важно и може се посматрати на исти начин (већину времена — највећа разлика је што, иако инвеститори могу посједовати машине па чак и идеје (путем **патент**(?)), они могу само изнајмити вјештине, будући да је у цивилизованим земљама ропство илегално!).

Ресурси (као што су радна снага, земља и предузетништво) коришћени за производњу ових **инвестиционих добара**(?) неће бити доступни за производњу потрошачких добара. Ако потрошимо све што произведемо, неће бити ресурса доступних за инвестирање. Стога, инвестиција захтијева **штедњу**(?) — смањење тренутне потрошње како би се средства усмјерила у алтернативне сврхе. Штедња је интегрални дио инвестиционог процеса. Неко — или инвеститор или неко ко је спреман да му обезбиједи средства — мора штедјети како би финансирао инвестиције.

Међутим, нису све инвестиционе активности продуктивне. Инвестиција ће повећати богатство нације само ако вриједност додатне производње проистекле из инвестиције премашује њен трошак. Када то није случај, пројекат је контрапродуктиван и смањује богатство. Инвестиције се никада не могу обављати с потпуном сигурношћу, тако да чак и најперспективнији инвестициони пројекти понекад неће повећати богатство.

Како би максимално искористила свој потенцијал за економски напредак, економија мора имати механизме који привлаче штедњу и усмјеравају је у инвестиције које стварају богатство. У тржишној економији, **тржиште капитала**(?) обавља ову функцију. Тржиште капитала, у широком смислу, укључује тржишта акција, обвезница и кредита. Ове институције усмјеравају средства од оних који их тренутно не желе користити (штедише) ка онима који немају довољно средстава за покретање пројекта за који вјерују да ће бити профитабилан (зајмопримци). Финансијске институције попут берзи, банака,

осигуравајућих компанија, инвестиционих фондова и инвестиционих фирми играју важну улогу у функционисању тржишта капитала које повећава богатство.

Приватни инвеститори, попут власника малих предузећа, акционара корпорација и **инвеститора ризичног капитала**(?), улажу властита средства у тржиште капитала на сопствени ризик. Инвеститори ће понекад правити грешке и улагати у пројекте који се покажу као непрофитабилни. Да инвеститори нису спремни преузимати такве ризике, многе нове идеје остале би непровјерене, а многи вриједни, али ризични пројекти не би били реализовани.

Размотримо улогу предузетништва, преузимања ризика и тржишта капитала у развоју интернет услуга. Средином 1990-их, Сергеј Брин и Лери Пејџ били су студенти постдипломских студија на Универзитету Стенфорд, радећи на истраживачком пројекту осмишљеном да олакша проналажење ствари на интернету. Могли су изгледати као мало вјероватни кандидати за предузетнички успјех. Али 1998. године, Брин и Пејџ основали су Google, компанију која пружа бесплатне интернет услуге док остварује приходе путем оглашавања. Њихов моћни интернет претраживач повећава продуктивност милиона појединаца и предузећа сваког секунда. Као резултат тога, зарадили су богатство, учинивши Google познатим именом, и запослили око 180.000 сталних радника широм свијета до 2023. године. Многе друге компаније засноване на интернету, попут eBaya, Alibabe, Zalanda и Amazona, биле су слични предузетнички подухвати који су постали познати и остварили огромне профите.

Међутим, искуства многих других компанија заснованих на интернету била су потпуно другачија. Многе такозване „dot-com“ компаније, попут Pets.com, Boo.com, Webvan и eVineyard, више нису у послу јер њихови приходи нису довољно брзо покрили трошкове да би инвеститори наставили вјеровати у њихову будућност. Велике наде ових компанија нису се остварile. Оне су пропале.

У свијету несигурности, погрешне инвестиције су нужна цијена која се мора платити за плодне иновације у новим технологијама и производима. Такви контрапродуктивни пројекти, међутим, морају бити препознати и заустављени. У тржишној економији, тржиште капитала обавља ову функцију. Ако предузеће континуирано биљежи губитке, инвеститори ће на крају прекинути пројекат, престати трошити свој новац и преусмјерити се на нешто друго. Кључна ријеч у претходној реченици је „континуирано“. Једна од кључних функција тржишта капитала је омогућавање предузетницима с идејама које ће на крају бити успјешне да опстану довољно дуго да се њихов потенцијал реализује, што може трајати дуже него што би готово ико могао финансирати из сопствених средстава. Једна од тржишно дефинисаних иновација посљедњих година, Uber, „изгубио“ је милијарде долара новца инвеститора прије него што је остварио готово 2 милијарде долара профита 2023. године.

С обзиром на брзину промјена и разноликост предузетничких талената, знање потребно за доношење добрих одлука о алокацији капитала далеко надмашује могућности било које појединачне особе. Још важније, оно надмашује способности било које владине агенције. Без приватног тржишта капитала, не постоји механизам који може досљедно усмјеравати инвестициона средства у пројекте који стварају богатство и удаљавати их од контрапродуктивних.

Зашто? Када се инвестициона средства алоцирају од стране владе, а не од стране тржишта, потпуно другачији скуп фактора долази у игру. Политички утицај, а не потенцијални повратак на тржишту, одређује који се пројекти реализују. Инвестициони пројекти који смањују богатство умјесто да га стварају постају далеко вјероватнији.

Искуства централно планираних економија током совјетске ере илуструју ову поенту. Током четири деценије (1950–1990), стопе улагања у овим земљама биле су међу највишима на свијету. Централни планери усмјеравали су отприлике трећину националне производње у капитална

улагања. Међутим, ове високе стопе улагања учиниле су мало за побољшање животног стандарда јер су политички, а не економски фактори одређивали који ће пројекти бити финансирани. Ресурси су често трошени на пројекте с високим трошковима или оне које су фаворизовали лидери желећи високо видљиве, престижне инвестиције. Погрешна алокација инвестиција и неуспјех у одржавању корака с динамичним промјенама на крају су довели до пропасти социјализма у већини совјетских земаља.

Неколико примјера илуструје ову погрешну алокацију. Године 1931. Стаљин је инсистирао на изградњи Бијелог морског–балтичког канала, али како би се испоштовао његов нереални рок, канал је био преплитак да би био користан. Хрушчовљева кампања да Казахстан производи пшеницу на нивоу америчких и канадских прерија, а Узбекистан памук једнако профитабилно као амерички југ, резултирала је великим иригационим пројектима који су на крају уништили Аралско море.(51) Још један запажен неуспјех био је пројекат преусмјеравања ријека у Сибиру. Совјетски инжењери осмислили су амбициозан план за преусмјеравање воде из сибирских ријека попут Оба и Иртиша у сушна подручја Централне Азије и Казахстана. Међутим, до раних 1980-их забринутости око потенцијалног еколошког утицаја и питања економске исплативости пројекта довеле су до његовог напуштања.

Наравно, не постоји чиста разлика између планираних и тржишних економија. Чак су и у Совјетском Савезу и Комунистичкој Кини постојали мали, резидуални примјери приватног предузетништва. Друге земље, попут Венецуеле, Ирана и Либије, високо су планске (и пате због тога). У годинама непосредно након Другог свјетског рата, чак су и Француска и Уједињено Краљевство усвојиле економски модел с јаком државном контролом под доктрином **дирижизам**(?). На крају су бирачи напустили те моделе као неуспјешне.

Аралско море кроз вријеме



Видео-материјали:

Глобално насеље

Америчко искуство с политичком алокацијом капитала слично је. Тржиште некретнина најбоље илуструје ову поенту. Федерална национална хипотекарна асоцијација (Fannie Mae) и Федерална корпорација за хипотекарне кредите (Freddie Mac) основане су од стране Конгреса као корпорације спонзорисане од стране владе 1938. и 1970. године, респективно.

Захваљујући подршци владе, Fannie Mae и Freddie Mac могли су позајмљивати средства по око пола процента нижој стопи него приватне

фирме. Ово им је дало огромну предност. До средине 1990-их, Fannie Mae и Freddie Mac држали су отприлике 40 процената свих хипотека. Штавише, током 1998–2008, ове институције купиле су више од 80 процената хипотека које су продавале банке и други издаваоци хипотека.

Све док су ове институције остале вјерне својој изворној мисији, ствари су биле у реду. Међутим, владини планери нису могли оставити ствари таквима. Почевши од 1990-их, Конгрес је присилио Fannie Mae и Freddie Mac да се укључе у социјалне политике, проширујући већи дио својих зајмова на ниско- и средњеприходовне зајмопримце који нису имали адекватне приходе или колатерале за традиционалну хипотеку. Како је ова политичка алокација капитала функционисала? Како би задовољили мандате Конгреса, Fannie Mae и Freddie Mac су ублажили стандарде за одобравање зајмова. Почели су одобравати кредите с мало или нимало учешћа, позајмљивати средства зајмопримцима с лошим кредитним рејтингом и допуштати људима да позајмљују веће износе у односу на њихов приход и цијену куће коју су куповали.

Како су стандарди за одобравање хипотека слабили, а кредити постали лако доступни, почетни ефекти су изгледали позитивно. Потражња за некретнинама је порасла, цијене некретнина су нагло скочиле током 2001–2005, а грађевинска индустрија је доживјела процват. Међутим, до средине 2006. цијене некретнина су се стабилизовале, а убрзо су многи који су се задужили преко својих могућности престали отплаћивати кредите. Број **неизвршених хипотека**(?) је нагло порастао, заплијене имовине су се проширили, а финансијска нестабилност довела је до озбиљне **рецесије**(?) 2008–2009. године. До љета 2008. Fannie Mae и Freddie Mac су постале несолвентне, а амерички порески обвезници су преузели отприлике 400 милијарди долара лоших дугова.

Иако су детаљи били различити, Сједињене Државе нису биле једина земља у којој су погрешне владине политике створиле кризу на тржишту некретнина у годинама непосредно прије 2010. Између 2007. и 2010.

просјечне цијене некретнина пале су за отприлике 35% у Ирској, а у Даблину за половину или више. Након слома „ирског балона некретнина“, евалуације страних стручњака, укључујући високе званичнике министарстава финансија из Канаде и Финске, приписале су прегријано тржиште комбинацији: изузетно ниских каматних стопа које је поставила Европска централна банка (ЕЦБ), масовног повећања потрошње ирске владе подстакнуте већим приходима од пореза на некретнине, а посебно политици владе која је имала за циљ подстицање власништва над некретнинама допуштајући хипотеке за 100% цијене некретнине, слично као у Сједињеним Државама. Корупција је такође играла улогу.[52] Сличне политике у Шпанији створиле су идентичан резултат у истом временском периоду.

Још један примјер је грчка дужничка криза, која је избила 2009. године, гурнувши Грчку у најдубљу економску кризу у њеној модерној историји. Била је дио шире европске дужничке кризе. Годинама су политике грчке владе биле карактерисане високим нивоима јавне потрошње, великодушним пензионим шемама и опсежним запошљавањем у јавном сектору, што није било одрживо без значајних реформи или додатних извора прихода. Грчка дужничка криза служи као упозорење о опасностима лошег фискалног управљања.

Једно питање које је увијек било важно, а постаје све важније у модерном свијету, јесте да је капитал врло мобилан, односно да врло лако прелази националне границе. Владине интервенције или лоша супервизија у једној земљи имаће ефекат преливања широм свијета. Не само да ће створити економску кризу, већ ће, још критичније, инвеститори и предузетници из земаља у којима доносиоци одлука ограничавају њихове могућности побјећи тамо гдје су добродошли.

Када су владе у великој мјери укључене, алокација инвестиција неизбјежно је обиљежена фаворизовањем, сукобима интереса, неприкладним финансијским односима и разним облицима корупције.

Када се такве акције дешавају у другим земљама, а не у Сједињеним Државама, често се називају **крони капитализам**(?). Историјски гледано, владе су играле већу улогу у алокацији инвестиција у другим земљама него у Сједињеним Државама, али америчко искуство с владином алокацијом инвестиционих фондова за некретнине илуструје да крони капитализам постоји и у Сједињеним Државама. Без обзира како је звали, политичка алокација капитала намеће тежак терет грађанима.

ЕЛЕМЕНТ 2.5

5. Монетарна стабилност

> „Начин да се буржоазија сломи јесте да се самеље између жрвњева опорезивања и инфлације.“
>
> **— Владимир Лењин**

Новац(?) се појавио као људски изум с циљем олакшавања размјене и смањења трансакционих трошкова. Савремени новац је само папир или електронски број који означава средства на финансијском рачуну. Иако ни папирни ни дигитални новац немају никакву стварну вриједност, готово сви желе да посједују више новца. Да ли сте се икада запитали зашто?

Видео-материјали:
Новац

Видео-материјали:
Историја новца: Бартер, фиат и биткоин

Новац обавља три важне функције које га чине вриједним. Прво, новац је средство размјене. Он пружа заједнички именитељ који људима олакшава размјену добара, услуга и ресурса. Друго, новац служи као чувар вриједности. Он омогућава људима да „премјесте“ куповну моћ у будућност и спроводе размјену у различитим временским периодима.

Треће, новац пружа обрачунску јединицу која омогућава људима да прате бенефите и трошкове. Обављајући ове три функције, новац повећава добитке од размјене и олакшава улагања која омогућавају веће производне капацитете.

Допринос новца економији директно зависи од стабилности његове вриједности. У том смислу, новац је за економију оно што је језик за комуникацију. Без ријечи које су јасно разумљиве и говорнику и слушаоцу, комуникација је тешка. Тако је и с новцем. Ако новац нема стабилну и предвидиву вриједност кроз вријеме, зајмодавци и зајмопримци тешко долазе до међусобно прихватљивих услова за кредите, јер штедња и улагање укључују додатне ризике, а неизвјесност расте. Све ово чини трансакције које се протежу кроз дужи временски период мање вјероватним. Када вриједност новца није стабилна, многе потенцијално корисне размјене се не дешавају, што смањује производњу, приходе и улагања.

Када је понуда новца константна или се повећава спорим и стабилним темпом (слично расту производње), куповна моћ новца ће бити релативно стабилна. Насупрот томе, када се понуда новца брзо шири у поређењу с производњом добара и услуга, општи ниво цијена расте, а куповна моћ сваке јединице новца опада.

Повећање општег нивоа цијена познато је као **инфлација**(?). Важно је напоменути да инфлација није само повећање цијена неколико артикала, попут горива, меса и авионских карата. То је општи пораст цијена широке палете добара и услуга.

Како се мјери инфлација? **Индекс потрошачких цијена**(?) (CPI) је најчешће коришћена мјера инфлације. CPI одражава трошак куповине корпе добара и услуга које конзумира просјечно домаћинство. Када цијене у просјеку порасту, трошак куповине ове корпе се повећава, подижући CPI за пропорционалан износ.

CPI се извјештава мјесечно, а годишња стопа инфлације је

једноставно проценат повећања овог индекса током посљедњих дванаест мјесеци. Наравно, како цијене расту, куповна моћ новца опада, смањујући количину добара и услуга које домаћинства могу купити својим приходима. Стога се инфлација може сматрати и падом куповне моћи новца.

Примарни узрок инфлације је рапидан раст **понуде новца**(?). Понуда новца, уско дефинисана, представља укупну количину готовог новца плус новац депонован у банкама који је одмах доступан (путем банкарских трансфера или дебитних картица) и који посједују појединци и предузећа. Шира дефиниција новца укључивала би и штедне депозите код финансијских институција.(53)

Централне банке, попут Федералних резерви у Сједињеним Америчким Државама или Европске централне банке у еврозони, одговорне су за контролу понуде новца. Када добро функционишу, централне банке слиједе кључне циљеве за промоцију економске стабилности и раста. Ти циљеви укључују очување стабилности цијена и постизање пуне запослености. Да би биле успјешне, централне банке морају бити у стању да дјелују независно од влада. У супротном, њихова примарна одговорност може бити ометена од стране политичара који, често имајући у виду само кратак рок, могу бити у искушењу да присиле банку да створи превише новца како би финансирали владине расходе (што бирачи воле) без повећања пореза (што бирачи мрзе).

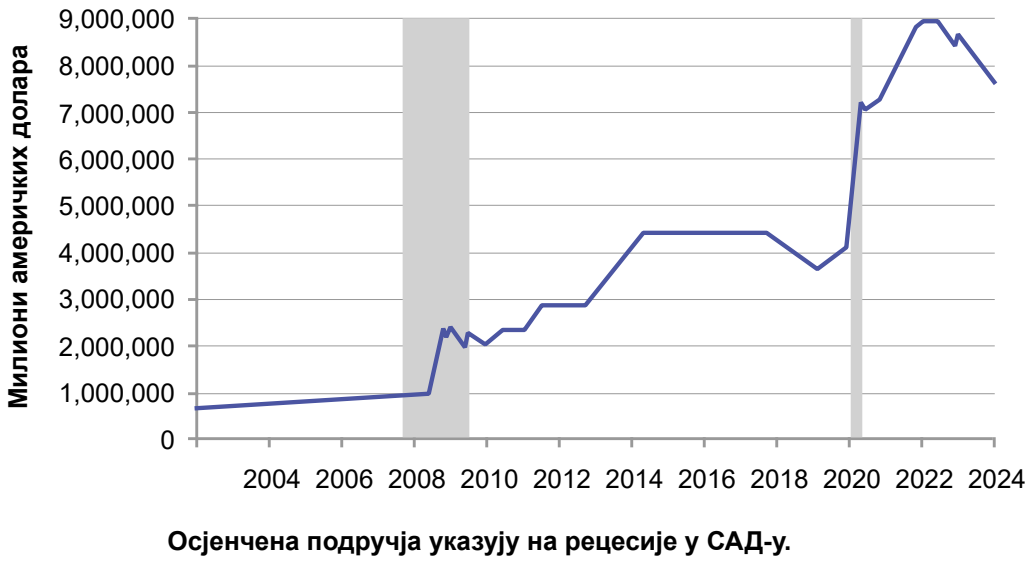
Како централна банка може промијенити понуду новца?

Ако погледате валуту готово сваке земље, на новчаници ће писати да је штампа централна банка те земље (или ECB за земље у еврозони). Јасно је да је један од начина за повећање понуде новца једноставно убрзавање рада штампарских машина. Ово је типично оно што се дешава у најгорим периодима **хиперинфлације**(?), о чему ће бити ријечи касније.

Међутим, у савременом свијету централне банке имају много снажнији алат за утицај на понуду новца и стопу инфлације. Када обичан

грађанин или фирма желе да купе неку имовину, морају је платити преносећи средства продавцу. Међутим, централне банке, због своје моћи да створе новац, могу једноставно „платити“ за своје куповине додавањем кредита на банкарски рачун продавца. Када централна банка жели да повећа понуду новца и снизи каматне стопе, једноставно купује имовину (обично државне обвезнице) од јавности, чиме повећава количину новца у оптицају. Ове активности се називају **операције на отвореном тржишту**(?).

График 6: испод приказује повећање активе америчких Федералних резерви између 2003. и 2024. године.



Извор: Одбор гувернера Система федералних резерви (САД) - fred.stlouisfed.org

Земље које упорно повећавају понуду новца брже од раста

производње суочавају се с инфлацијом. Историјски гледано, ова веза између брзог раста понуде новца и инфлације била је једна од најдосљеднијих веза у цијелој економској науци.[54]

Табела 7: Монетарни раст и инфлација, 1996–2021

	Просјечна годишња стопа раста понуде новца (%)	Просјечна годишња стопа инфлације (%)
Брзи раст понуде новца		
Бјелорусија	58	41.1
Турска	37.3	25.9
Румунија	25.8	19.1
Казахстан	25.8	9.7
Украјина	25.6	15.3
Азербејџан	23	5.7
Грузија	22.7	6.9
Киргистан	20.8	10.1
Арменија	19.6	4.6
Спори раст понуде новца		
Уједињено Краљевство	8.2	2
Шведска	7.6	1.2
Сједињене Америчке Државе	7.1	2.2

Извор: Отворени подаци Свјетске банке. https://data.worldbank.org/

Напомена: Анализиране варијабле су „Инфлација, потрошачке цијене (годишњи %)“ и „Раст широке понуде новца (годишњи %)“.

Табела 7 илуструје повезаност између раста понуде новца и инфлације. Обратите пажњу на то како су земље које су повећавале понуду новца спорим годишњим стопама имале ниске стопе инфлације током

периода 1996–2021. Ово се односи на велике земље с високим приходима, попут Сједињених Америчких Држава, као и на мање земље попут Шведске и Уједињеног Краљевства. Током периода 1996–2021, понуда новца расла је годишњим стопама између 19% и 26% у земљама попут Јерменије, Киргистана, Грузије, Азербејџана, Украјине, Казахстана и Румуније. Све ове земље имале су више годишње стопе инфлације у поређењу са земљама са споријим растом понуде новца. Брже стопе монетарног раста, као што су забиљежене у Турској и Бјелорусији, довеле су до још виших просјечних годишњих стопа инфлације, 25,9% и 41,1%, респективно. Како илуструје Табела 7, постоји снажна повезаност између брзог монетарног раста и високих стопа инфлације када се мјере током дужих временских периода.

Видео-материјали:

Милтон Фридман о инфлацији

Инфлација негативно утиче на нивое прихода и стандард живота. Као што је раније наведено, новац је за економију оно што је језик за комуникацију. Цијене преносе важне информације. Помажу потрошачима да одлуче да ли ће купити одређени производ и указују произвођачима да ли потрошачке куповине вриједе трошкова производње. На тај начин, цијене усмјеравају доносиоце одлука на производњу добара и услуга које људи високо вреднују у односу на трошкове. Током инфлаторних периода, цијене одређених добара мијењају се брже од других, што искривљује информације које пружају цијене.

Штавише, високе стопе инфлације готово увијек прате велике и непредвидиве флуктуације у стопи инфлације. Када цијене расту 10% једне године, 5% сљедеће, а затим 15% наредне, активности које зависе од тачног препознавања вриједности новца током времена, попут инвестирања, носе већи ризик. Неочекиване промјене у стопи инфлације могу генерисати

погрешне информације и брзо претворити наизглед продуктивне пројекте у непродуктивне инвестиције и личне економске катастрофе. Умјесто суочавања с додатним ризицима, многи предузетници и инвеститори једноставно ће одустати од капиталних инвестиција и других трансакција које укључују дугорочне обавезе. Као резултат тога, користи од инвестиција и других пословних активности биће изостале, а производња ће заостајати за својим потенцијалом.

Када политике централне банке постигну стабилност цијена, смањују несигурност и пружају основу за пуну запосленост. Како централна банка најбоље може постићи стабилност цијена? Централне банке Јерменије, Азербејџана, Грузије, Бјелорусије, Казахстана, Молдавије, Русије, Украјине и Узбекистана поставиле су своје инфлаторне циљеве у распону од 3% до 6% за године 2021–2022. Насупрот томе, земље с високим приходима попут Сједињених Америчких Држава, Уједињеног Краљевства, Јужне Кореје, Шведске и Норвешке установиле су униформан инфлаторни циљ од 2% за исти период.[55] Инфлаторни циљ пружа централним банкама јасне сигнале за вођење **монетарне политике**[?]. Ако стопа инфлације порасте изнад циља, то је сигнал за централну банку да пређе на рестриктивнију монетарну политику, подижући каматне стопе. Слично томе, ако стопа инфлације падне испод циља, то указује на потребу за преласком на експанзивнију политику.

Међутим, циљање инфлације је сложен процес. Захтијева познавање стопе инфлације, стварне производње и потенцијалне производње. Неки економисти сматрају да би, умјесто циљања стопе инфлације, било боље да централна банка циља **номинални раст БДП-а**[?] — збир **реалног раста БДП-а**[?] и инфлације. На примјер, замислимо да Федералне резерве усвоје циљ од 5% номиналног раста БДП-а. Ако номинални раст БДП-а буде већи од 5%, Фед би прешао на рестриктивнију монетарну политику. Насупрот томе, ако номинални раст БДП-а падне испод циљаних 5%, Фед би усвојио експанзивнију политику.

График 8 показује однос између стопе раста понуде новца (користећи ширу дефиницију, звану M2[(56)]) и стопе инфлације у САД-у у периоду од 2000. до 2022. године. Оба показатеља су мјерена као дванаестомјесечни покретни просјек, што представља проценат промјене током претходних дванаест мјесеци. Будући да обично прође неколико квартала прије него што промјена у монетарној политици утиче на цијене, подаци о стопи инфлације заостају дванаест мјесеци. Током периода од 2000. до 2019. године, стопа раста понуде новца у просјеку је износила 6% и кретала се између 3% и 10%. Ова стопа раста понуде новца била је праћена просјечном стопом инфлације од 2%.

Уз изузетно ниске каматне стопе, монетарне власти широм свијета могле су повећати понуду новца нешто брже од раста производње, а да не изазову инфлацију. Ниске каматне стопе смањују опортунитетни трошак држања новца, па су људи спремнији држати веће новчане резерве, а стопа обрта новца је нижа. Стопа обрта (економисти је називају „брзина обртаја новца“) односи се на број пута који се јединица новца користи за куповину добара и услуга.

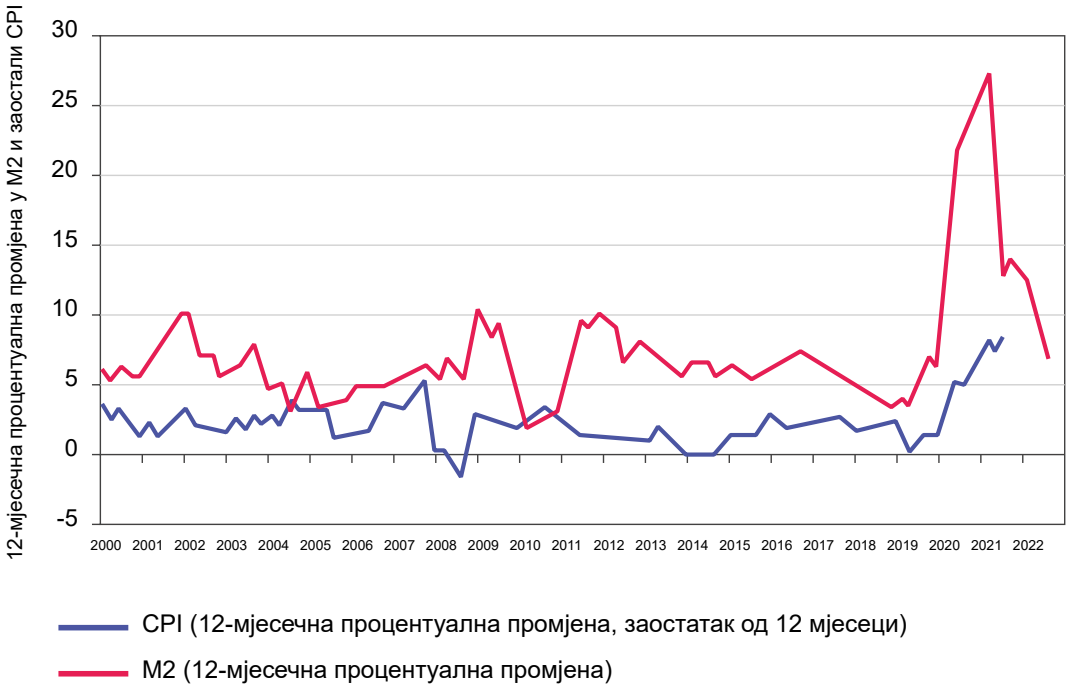
Видео-материјали:

Превише новца

Током овог периода, демографски фактори су вршили притисак на смањење каматних стопа. У земљама с високим приходима, удио становништва у млађим старосним категоријама (на примјер, испод четрдесет година), гдје су људи генерално нето зајмопримци, смањио се, док је удио старијих старосних група, гдје су људи генерално нето зајмодавци (на примјер, између педесет и седамдесет пет година), порастао. Ова промјена смањила је потражњу и повећала понуду новца, што је довело до смањења каматних стопа широм свијета. Заузврат, ниже

каматне стопе довеле су до пада стопе обрта новца, омогућавајући монетарним властима да повећају понуду новца мало брже без изазивања инфлације.

График 8: Стопа раста понуде новца и стопа инфлације у САД-у, 2000–2022.



Извори (оба преузета 5. јула 2022.):

- Federal Reserve Bank of St. Louis, M2 [M2SL], преузето са FRED-a, Federal Reserve Bank of St. Louis; https://fred.stlouisfed.org/series/M2SL
- Federal Reserve Bank of St. Louis, Индекс потрошачких цијена за све градске потрошаче: Сви артикли у просјеку америчких градова [CPIAUCSL], преузето са FRED-a, Federal Reserve Bank of St. Louis, https://fred.stlouisfed.org/series/CPIAUCSL

Све се промијенило када је пандемија COVID-а погодила свијет. Током периода од 2020. до 2022. године стопа раста понуде новца нагло је порасла, премашујући раст реалне производње (номиналног БДП-а прилагођеног за инфлацију). Као што теорија предвиђа, убрзо након овог наглог пораста понуде новца, стопа инфлације у Сједињеним Државама је порасла, достижући 9% у првој половини 2022. године.

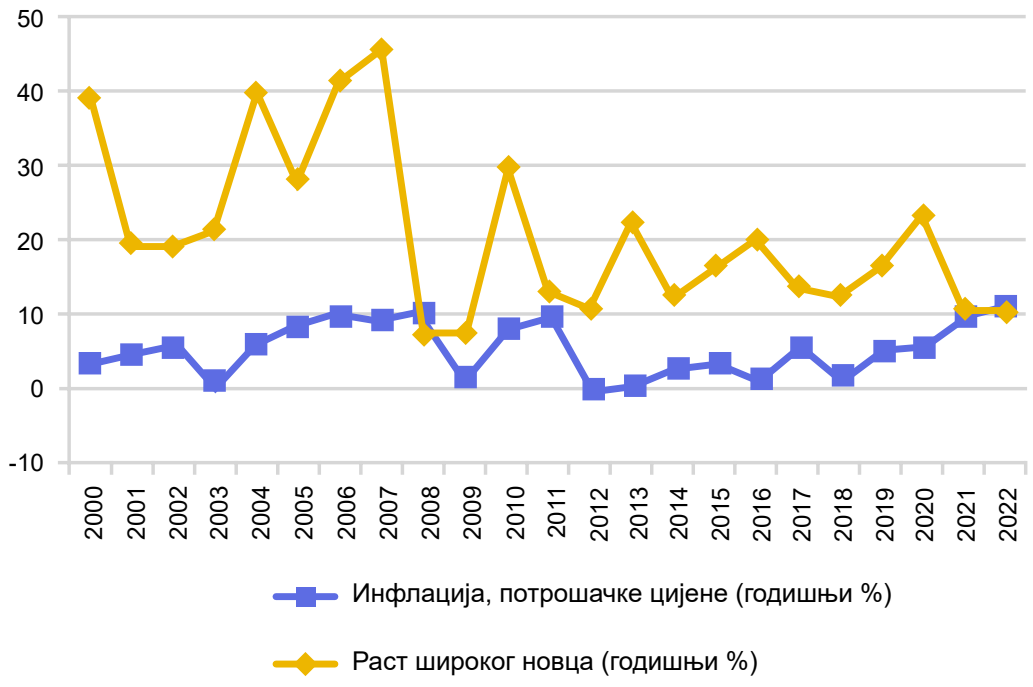
Иако се инфлација од 9% може чинити високом онима који су навикли на стабилне цијене, монетарне власти су у разним периодима изазивале далеко озбиљније проблеме. На примјер, у Југославији 1994. године цијене су се удвостручавале сваких 36 сати. Хљеб који је у понедјељак ујутро коштао 10 динара, седмицу касније би се продавао за више од 300 динара. То је довело до тога да је земља напустила свој динар и усвојила њемачку марку као валуту. Ситуација у Мађарској 1946. године била је још гора. Цијене су се удвостручавале сваких 15 сати. У Украјини 1993. године цијене су порасле преко 400 пута.

Иако је претјерана монетарна експанзија главни узрок инфлације, монетарна контракција често води ка економској нестабилности у облику дефлације и рецесије. На примјер, америчке Федералне резерве дозволиле су да понуда новца падне за 30% у периоду од 1929. до 1933. године. Ово је довело до смањења америчке економије за 29% у реалним терминима и повећања незапослености на 25% радне снаге. Многи економисти вјерују да је огромна контракција понуде новца од 1929. до 1933. године била главни узрок Велике депресије. Постојали су и други фактори, укључујући велико повећање царина из 1930. године и огромно повећање пореза на доходак из 1932. године. Међутим, чак и ако лоша монетарна политика није била примарни узрок, сигурно је значајно допринијела озбиљности и дужини трајања Велике депресије.

Веза између понуде новца и инфлације јасно је видљива и у малој, средње развијеној земљи попут Грузије. График 9 илуструје ову повезаност поређењем стопе раста понуде новца (користећи ширу дефиницију M2) и

стопе инфлације у Грузији од 2000. до 2022. године. Између 2000. и 2007. године понуда новца расла је просјечном стопом од 32%, што је пратила просјечна стопа инфлације од 6,7% у периоду од 2001. до 2008. године. Ово поређење постаје релевантније када се користе подаци из каснијег периода, јер је промјенама монетарне политике потребно вријеме да утичу на цијене. Од 2008. до 2021. године понуда новца расла је споријом просјечном стопом од 16,4%, што је довело до ниже просјечне стопе инфлације од 4,7% у периоду од 2009. до 2022. године.

График 9: Понуда новца и инфлација у Грузији, 2000-2022



Извор: World Bank Open Data. https://data.worldbank.org/

Историјски гледано, монетарна нестабилност је била главни узрок економских поремећаја. Зашто је то био случај? У различитим периодима, неколико фактора је играло улогу, али два заслужују посебну пажњу.

Прво, носиоци монетарне политике често се суочавају са снажним политичким притисцима да финансирају државну потрошњу стварањем новца. Политичари не воле да уводе порезе, јер то намеће видљиве трошкове бирачима. Због тога ће политичари често вршити притисак на креаторе монетарне политике да финансирају повећање потрошње ширењем понуде новца, како би избјегли повећање пореза.

Друго, као што је раније поменуто, постоји временски заостатак од шест до осамнаест мјесеци између промјене у монетарној политици и тренутка када та промјена почне да утиче на производњу и запосленост. Понекад ће овај временски заостатак бити и дужи. Због тога, када креатори политика стално мијењају политике у настојању да минимизирају економску нестабилност, дуги и непредвидиви временски заостаци често резултирају грешкама у монетарној политици које повећавају, умјесто да смањују, економску нестабилност.

Тешко је пренагласити важност монетарне и цјеновне стабилности. Иако монетарна стабилност не гарантује раст и просперитет, без ње су снажан раст и економска стабилност немогући. Ако инвеститори и други доносиоци пословних одлука могу рачунати на то да ће креатори монетарне политике одржати цјеновну стабилност, потенцијални извор несигурности се елиминише. Када креатори монетарне политике слиједе политике које одржавају инфлацију на ниском и релативно стабилном нивоу, они су учинили свој дио у успостављању монетарног оквира за економски раст и просперитет.

Видео-материјали:

Ефекти штампања новца

ЕЛЕМЕНТ 2.6

6. Одговорна фискална политика

> „Порези се плаћају знојем сваког човјека који ради... Превелики порези ће се огледати у напуштеним фабрикама, продаји фарми због пореза и хордама гладних људи који бесцильно ходају улицама узалуд тражећи посао.“[(57)]
>
> **— Френклин Д. Рузвелт**



"Да ли могу да прошлогодишње порезе отпишем као лошу инвестицију?"

Када високе пореске стопе узимају велики дио прихода, мотивација за рад и продуктивно коришћење ресурса опадају. **Гранична пореска стопа**[(?)] је посебно важна. Гранична (маргинална) пореска стопа представља раст пореза који плаћате на сваку јединицу повећања прихода. На примјер, ако је ваша маргинална пореска стопа 25%, порези ће узети 25 одсто сваког додатног износа који зарадите. Дакле, ако зарадите додатних 100 долара, задржавате само 75 долара. Ако маргинална пореска стопа порасте на 40%, задржавате само 60 долара од додатних 100 долара зараде. Како маргиналне пореске стопе расту, удио додатне зараде који остаје људима опада.

Постоје три главна разлога зашто високе маргиналне пореске стопе смањују производњу и приход. Прво, оне дестимулишу радни ангажман. Када маргиналне пореске стопе достигну 55% или 60%, а појединци задрже мање од половине своје додатне зараде, неки ће реаговати смањивањем радних сати, ранијим одласком у пензију, преузимањем послова у мјестима са нижим пореским стопама или чешћим узимањем дужих одмора. Неки, посебно они који имају запослене супружнике, могу одлучити да потпуно напусте радну снагу. Други ће бити избирљивији у прихватању послова док су незапослени, одбијати пресељење ради посла или веће плате, или одустати од обећавајућих, али ризичних пословних подухвата. Због високих пореских стопа, такве активности једноставно можда неће бити вриједне труда.

Високе маргиналне пореске стопе такође смањују повратак од образовања, што води ка мањем улагању у људски капитал. Високи порези чак могу натјерати најпродуктивније грађане једне земље да се преселе у државе са нижим пореским стопама. Овакве реакције смањују величину и продуктивност радне снаге, узрокујући пад производње. Маргиналне пореске стопе разликују се међу земљама. Маргинална пореска стопа у Румунији износи 10%, у Јерменији и Грузији 20%, у Пољској је 32% ако порески обвезник зарађује више од 120.000 злота годишње, док у Француској може износити чак 45% за приходе веће од 177.107 евра, према подацима из 2023. године.

Наравно, већина људи неће одмах напустити посао нити радити мање посвећено ако им се повећа маргинална пореска стопа. Особа са годинама обуке за одређено занимање вјероватно ће наставити да ради — и то напорно — посебно ако се налази у фази живота када остварује највеће приходе. Међутим, многи млађи људи, који још нису направили скупе инвестиције у специјализовану обуку, биће обесхрабрени да то учине јер ће им додатни приход доносити све мање користи. Стога ће се неки негативни ефекти високих пореских стопа на радну ангажованост

осјетити у будућности, јер када ти млади људи остаре, неће бити толико продуктивни колико би иначе могли бити.

Високе пореске стопе такође ће натјерати неке људе да се пребаце на активности у којима су мање продуктивни. Замислимо, на примјер, да високи порези подигну цијене које наплаћују вјешти молери, јер они желе да надокнаде смањену вриједност додатне зараде. Неки потенцијални купци ће реаговати тако што ће сами фарбати своје куће, иако немају потребне вјештине да то ефикасноураде. Без високих пореских стопа, професионални молер би обавио посао по приступачној цијени, омогућавајући власницима кућа да своје вријеме посвете пословима за које су боље квалификовани. Овакви порески искривљени подстицаји доводе до расипања ресурса и економске неефикасности.

Друго, високе маргиналне пореске стопе смањују и ниво и ефикасност формирања капитала. Високи порези одбијају стране инвестиције и приморавају домаће инвеститоре да траже пројекте у иностранству, у земљама гдје су и порези и трошкови производње нижи. То смањује инвестиције у земљи и доступност продуктивне опреме, која је кључна за економски раст. Као резултат тога, раст продуктивности радника и њихових зарада у будућности биће мањи.

Треће, високе маргиналне пореске стопе подстичу појединце да конзумирају производе који се могу одбити од пореза умјесто добара која се не могу одбити, иако су добра која се не могу одбити пожељнија. Често то раде куповином робе за своје компаније, јер су пословни трошкови генерално одбитни од пореза. Појединци који их купују не плаћају њихов пун трошак, јер те куповине смањују порезе које би иначе морали да плате. Порески обвезници који се суочавају с високим маргиналним пореским стопама трошиће више новца на овакву робу која се одбија од пореза, на примјер на луксузне канцеларије, екстравагантне конференције, пословне забаве и аутомобиле које обезбјеђује фирма. Због тога што овакви трошкови смањују порезе, људи ће често куповати производе које иначе не

би купили када би морали да сносе њихов пун трошак. Расипање ресурса и неефикасност су нуспојаве високих граничних пореских стопа и погрешних подстицаја које оне стварају.

Продаја луксузног аутомобила Rolls-Royce, произведеног у Великој Британији, током 1970-их година пружа упечатљив примјер ове појаве. У том периоду, граничне пореске стопе на доходак за оне с највишим примањима у Уједињеном Краљевству достигле су невјероватних 98%. Међутим, власник фирме који је био обавезан да плати тај порез могао је купити аутомобил и тај трошак би му био признат као порески признати пословни трошак. Зашто онда не би купио егзотичан, скупљи аутомобил? Куповина би смањила профит власника за цијену аутомобила — рецимо, 100.000 фунти. Међутим, с обзиром на граничну пореску стопу од 98%, пореска олакшица од 100.000 фунти смањила би пореску обавезу власника за 98.000 фунти. Дакле, нето трошак луксузног аутомобила за власника износио би само 2.000 фунти. У суштини, држава је покривала 98% трошкова аутомобила кроз изгубљене пореске приходе. Када је Уједињено Краљевство смањило максималну маргиналну пореску стопу на 70%, продаја Rolls-Royce аутомобила значајно је опала. Након овог смањења стопе, аутомобил од 100.000 фунти власника је коштао не 2.000, већ 30.000 фунти. Ниже маргиналне пореске стопе учиниле су ове аутомобиле знатно скупљим за богате Британце, који су одговорили смањењем куповине.

Смањење пореских стопа, посебно високих стопа, може повећати подстицаје за зараду и побољшати ефикасност коришћења ресурса. Сједињене Америчке Државе су имале три велика смањења пореских стопа: смањења стопа током 1920-их након Првог свјетског рата, Кенедијеве пореске реформе 1960-их и Реганове пореске реформе 1980-их. Сва три су била праћена снажним и дуготрајним растом реалног бруто домаћег производа (прилагођеног за инфлацију).

Још један значајан примјер земље која је доживјела знатан економски раст након смањења пореза је Ирска. Током касног 20. и раног 21. вијека,

Ирска је спровела низ пореских реформи које су играле кључну улогу у трансформацији њене економије у једну од најбрже растућих у свијету, период који је често називан ером „Келтски тигар“. Естонија пружа још један упечатљив примјер земље која је доживјела значајан економски раст након пореских реформи, посебно увођењем система јединствене стопе пореза на доходак и других иновација везаних за порезе почетком 2000-их.

Смањење пореских стопа такође је спроведено како би се подстакао економски раст у посткомунистичким земљама, попут Грузије и Јерменије. Између 2005. и 2008. године, грузијска влада спровела је значајне реформе пореског законодавства. Двадесет и један различит порез који је постојао 2004. године смањен је на само шест до 2005. године.

Почевши од 2009. године, влада је додатно поједноставила порезе укидањем социјалног пореза и увођењем јединственог **пореза на лични доходак**(?), смањујући граничну стопу пореза на доходак са 32% на 20%. Јерменска влада спровела је значајне пореске реформе 2020. године. Порез на лични доходак смањен је на јединствену стопу од 20% до 2023. године, са прогресивног система у којем су стопе достизале и до 36%. Заиста, транзиционе економије доминирају међу земљама с најнижим максималним стопама пореза на лични доходак у свијету. Ту спадају Босна и Херцеговина, Казахстан, Косово, Киргистан, Румунија и Туркменистан, које све имају максималну пореску стопу на доходак од 10% од 2024. године.(58)

Насупрот томе, значајно повећање пореза може имати катастрофалан утицај на економију. На примјер, крајем 1970-их година, Уједињено Краљевство суочило се с озбиљним економским изазовима. Влада је, покушавајући да се избори с инфлацијом и **буџетским дефицитом**(?), спровела низ повећања пореза. Ове мјере укључивале су подизање стопа пореза на доходак на веома високе нивое, при чему је највиша стопа пореза на доходак од рада достигла 83%, док је невјероватних 98% примјењивано на доходак који не потиче од рада (као

што су **дивиденде**(?) и камате).

Ове високе пореске стопе обесхрабриле су рад, улагање и иновације. Многи висококвалификовани радници и стручњаци били су демотивисани да раде више или инвестирају због значајног дијела свог прихода који је држава узимала. Уједињено Краљевство је доживјело одлив капитала, јер су предузећа и појединци преусмјеравали своја улагања у порески повољније средине. Економија је стагнирала, уз низак раст и трајну високу инфлацију. Пореско оптерећење допринијело је недостатку економске динамичности и смањењу укупне конкурентности британске економије. Економска криза кулминирала је током тзв. „Зиме незадовољства“ 1978–1979,(59) обиљежене масовним штрајковима и немирима у јавном сектору због незадовољства ограничењима плата, високим порезима и погоршаним јавним услугама. Ситуација је на крају довела до значајних политичких и економских реформи 1980-их под премијерком Маргарет Тачер, која је спровела политике смањења пореских стопа, дерегулације економије и подстицања приватног предузетништва.

Као други примјер, пореска политика у Сједињеним Америчким Државама током Велике депресије наглашава штетне посљедице које повећања пореза могу имати на економију. У настојању да смањи савезни буџетски дефицит 1932. године, администрација републиканца Хувера и демократски Конгрес донијели су највеће повећање пореских стопа у мирнодопском периоду у историји Сједињених Америчких Држава. Најнижа гранична пореска стопа на **лични доходак**(?) повећана је са 1,5% на 4%. На највишем дијелу приходне скале, највиша маргинална пореска стопа повећана је са 25% на 63%. У суштини, пореске стопе на лични доходак више су него удвостручене у једној години! Ово огромно повећање пореза смањило је доходак домаћинстава након опорезивања и мотивацију за зараду, потрошњу, штедњу и инвестирање. Резултати су били катастрофални. У 1932. години, реална производња пала је за 13%, што је био највећи годишњи пад током ере Велике депресије. Незапосленост је

порасла са 15,9% у 1931. години на 23,6% у 1932. Само четири године касније, администрација Рузвелта поново је повећала порезе, подижући највишу маргиналну стопу на 79% 1936. године. Тако су током друге половине 1930-их, високопримајући појединци могли задржати само 21 цент од сваког додатног долара који су зарадили. (Занимљиво је упоредити ријечи кандидата Рузвелта представљене на почетку овог дијела са пореском политиком спроведеном током његовог предсједништва.) Неколико других фактора, укључујући огромно смањење новчане масе и велики пораст царинских стопа, допринијело је и тежини и дужини Велике депресије. Међутим, јасно је да су повећања пореза администрација Хувера и Рузвелта играла кључну улогу у овом трагичном поглављу америчке историје.[60]

Порези на доходак (и лични и корпоративни) нису једини порези који могу нарушити подстицаје и утицати на ефикасност функционисања економије. Индекс пословања Свјетске банке процјењује регулаторно окружење и његов утицај на пословање у 190 земаља. Кључна компонента овог индекса фокусира се на мјерење пореског оптерећења са којим се суочавају предузећа, процјењујући како директни финансијски утицај пореских стопа, тако и административну сложеност поштовања пореских прописа. Овај сегмент индекса испитује укупан број плаћених пореза, методе плаћања, вријеме потребно за испуњење пореских обавеза, као и укупну стопу по којој се опорезује профит.[61]

За 2019. годину, међу најповољнијим земљама у смислу пореза налазе се оне које бисмо очекивали, попут Хонг Конга, Сингапура, Новог Зеланда, Ирске и Финске (уз неке мале државе Перзијског залива гдје приходи од нафте значе готово никакве порезе на предузећа). Најлошије оцијењени укључују Венецуелу, Сомалију, Боливију, Чад и Централноафричку Републику. Међу посткомунистичким земљама, најмање оптерећујући порески системи налазе се у Естонији (12. мјесто), Грузији (14. мјесто), Летонији (16. мјесто) и Литванији (18. мјесто).[62] Просјечна економија у

транзицији рангирана је на 67. мјесту, отприлике на истом нивоу као Грчка, што свакако није модел за опонашање. Ови резултати не могу се само објаснити ниским стопама пореза на лични доходак о којима смо раније говорили, јер порези на доходак нису једини порези које владе намећу. Остали укључују порезе на додату вриједност (ПДВ), порезе за социјално осигурање, порезе на насљеђе (смрт) и корпоративне порезе.

Ефекти обесхрабривања које узрокују високе граничне пореске стопе не представљају проблем само за оне са високим приходима. Многи људи са релативно ниским примањима такође се суочавају са високим имплицитним граничним пореским стопама. Називамо их „имплицитним“ јер укључују и додатне порезе и губитак трансферних бенефиција како приход расте. На примјер, замислите да се приход појединца повећа са 20.000 на 30.000 долара, а као резултат тога, порези на доходак и доприноси за осигурање узимају 30% додатне зараде. Надаље, због овог повећања прихода, појединац губи 5.000 долара у бенефиција које добија кроз субвенције за храну, бесплатну здравствену заштиту, дјечији вртић и друге трансферне програме. Као резултат тога, појединац се суочава са имплицитном граничном пореском стопом од 80%! Тридесет посто долази у облику већег пореског рачуна, а додатних 50% долази од изгубљених бенефиција. Људи у овој ситуацији који зараде додатних 10.000 долара задрже само 20% тог износа. Очигледно, ово ће значајно смањити њихов подстицај за зараду и отежати могућност повећања прихода. О овом питању ћемо се детаљније бавити у дијелу 3, у одјељку 3.8, када будемо испитивали утицај трансферних програма на стопу сиромаштва.

У закључку, економске анализе указују да су високе пореске стопе, укључујући имплицитне стопе које одражавају губитак трансферних бенефиција, штетне. Оне смањују продуктивне активности, ометају запошљавање и улагања, те подстичу расипничко коришћење ресурса. Оне су препрека просперитету и расту прихода. Надаље, велики пораст пореских стопа током периода негативног или слабог раста може имати

катастрофалан утицај. Стога, ако желимо да максимално искористимо своје ресурсе, пореске стопе, посебно граничне стопе, морају бити ниске.

ЕЛЕМЕНТ 2.7

7. Слободна трговина

> „Слободна трговина једноставно омогућава људима да купују и продају оно што желе. Протекционистичке тарифе представљају употребу силе, једнако као и поморске блокаде, с тим што им је циљ исти — спречавање трговине. Разлика између њих је та што блокаде спречавају непријатеље да тргују, док протекционистичке тарифе спречавају сопствене грађане да тргују.“[(63)]
>
> **— Хенри Џорџ, политички економиста из 19. вијека**

Принципи међународне трговине у основи су исти као и они који регулишу сваку добровољну размјену. Као и код домаће трговине, међународна трговина омогућава сваком од трговинских партнера да произведе и потроши више добара и услуга него што би то било могуће без трговине. Постоје три главна разлога за то.

Видео-материјали:

Да ли слободна трговина експлоатише сиромашне?

Људи сваке земље имају користи ако могу набавити производ или услугу путем трговине по нижој цијени него што би је сами произвели. Ресурси се знатно разликују међу земљама. Добро које је скупо за производњу у једној земљи може бити јефтиније произведено у другој. На

примјер, земље са топлим и влажним климама, попут Бразила и Колумбије, специјализују се за производњу кафе. Људи у Канади и Аустралији, гдје има много земље, а мало становништва, обично се специјализују за производњу житарица за сточну храну, говедине и оваца. Грађани Јапана, гдје је земљиште оскудно, а радна снага високо обучена, специјализују се за производњу камера, аутомобила и електронских уређаја. Трговина омогућава сваком трговинском партнеру да искористи више својих ресурса за производњу и продају ствари које може произвести по ниској цијени, умјесто да их користи за производњу скупих добара. Захваљујући овој специјализацији и трговини, укупна производња расте, улагања се шире, а људи у свакој земљи постижу већи животни стандард него што би то иначе било могуће.

Друго, међународна трговина омогућава произвођачима и потрошачима да имају користи од економије обима, карактеристичне за многе велике производне операције. Овај аспект је посебно важан за мале земље. На примјер, трговина омогућава текстилним произвођачима у земљама као што су Бангладеш, Костарика, Тајланд и Вијетнам да уживају бенефите производње у великом обиму. Да немају могућност продаје на страним тржиштима, њихови трошкови по јединици производа били би много већи, јер њихова домаћа тржишта нису довољно велика да подрже велике, нискотрошковне фирме у овој индустрији. Међународна трговина омогућава овим текстилним фирмама да производе и продају велике количине и тако се ефикасно такмиче на глобалном тржишту.

Потрошачи такође остварују корист куповином од великих произвођача из иностранства. С обзиром на огромне трошкове пројектовања и инжењеринга данашњих великих авиона са млазним моторима, ниједна земља нема домаће тржиште довољно велико да омогући чак ни једном произвођачу авиона да у потпуности искористи бенефите производње на великој скали. Међутим, захваљујући међународној трговини, Боинг и Ербас могу продати много више авиона,

сваки по нижој цијени. Као резултат, потрошачи у свакој земљи могу користити авионе купљене по економски повољним цијенама од оваквих великих произвођача.

Треће, међународна трговина омогућава потрошачима да купују шири избор производа по нижим цијенама. Конкуренција из иностранства држи домаће произвођаче на опрезу, присиљавајући их да унаприједе квалитет својих производа и држе трошкове под контролом. Истовремено, разноликост робе доступне из иностранства пружа потрошачима много већи избор него што би био могућ без међународне трговине.

Видео-материјали:

Да ли је слободна трговина вриједна цијене?

Иако економисти готово једногласно сматрају да слободна трговина користи свакој земљи која усвоји ову политику, политичари и гласачи често имају потешкоћа да разумију ову једноставну логику. Владе често уводе регулативе које ограничавају међународну трговину. Те регулативе могу бити: царине (порези на увезену робу), квоте (ограничења на количину увоза), **девизни курс**(?) (вјештачко снижавање вриједности **девизе**(?) домаће валуте како би се обесхрабрио **увоз**(?) и подстакао **извоз**(?)) или бирократске регулативе за увознике или извознике. Све ове врсте ограничења трговине повећавају трансакционе трошкове и смањују добит од размјене. Као што је Хенри Џорџ примијетио у цитату на почетку овог поглавља, ограничења трговине дјелују попут војне блокаде коју држава намеће сопственом народу.

Одређивање да ли нека земља подржава слободну трговину није тако једноставно као посматрање разноврсности производа у локалним тржним центрима и супермаркетима. Иако разнолика понуда може сугерисати отвореност према међународној трговини, стварне трговинске политике

често причају другачију причу. На примјер, у Украјини просјечна царина за индустријске производе прелази 10%, док се за пољопривредне производе повећава на 20%. Одређени увози суочавају се с још вишим тарифама, као што су 50% на шећер и 30% на уље од сунцокретових сјеменки. Слично томе, Бугарска примјењује царине у распону од 5% до 45% на увозе из земаља ван Европске уније. У Сједињеним Америчким Државама одређени производи попут млијечних производа, шећера, етанола и говедине подлијежу квотама, док су за количине које премашују те квоте царине изузетно високе.

Грузија представља занимљив случај у контексту трговинских политика и свог става према слободној трговини. Иако је релативно мала земља, Грузија је уложила значајне напоре да либерализује свој трговински режим и промовише слободну трговину. Ушла је у споразуме о слободној трговини (FTAs) са земљама и регијама, укључујући Европску унију (ЕУ). Нажалост, као и друге земље, чак и Грузија има специфичне трговинске политике које могу заштитити одређене секторе.

Од 2006. године у Грузији постоје само три тарифне стопе: 0, 5% и 12%. Готово 90% роба има корист од нулте тарифе. Највиша стопа примјењује се на пољопривредне производе и друге производе који се у Грузији производе у већим количинама, како би се заштитили локални пољопривредници и произвођачи.(64)

Додатно, уз царине, државе могу наметнути квоте (нумеричка ограничења на количине које се увозе) или чак потпуне забране производа из других земаља или одређених земаља. Царине, квоте и трајна или привремена **ембарга**(?) могу се користити у сврхе које нису везане искључиво за трговинску политику. На примјер, Русија тренутно примјењује и суочава се с неколико врста трговинских ограничења. Неколико земаља забранило је увоз робе из Русије као одговор на њену инвазију на Украјину, с посебним фокусом на кључне сировине попут нафте и гаса, како би смањили зависност од руских енергетских ресурса и

прекинули значајан извор прихода за руску владу. Сама Русија забранила је готово сав пољопривредни увоз из Европске уније, Сједињених Америчких Држава, Канаде, Аустралије и Норвешке. Ова ембарга из 2022. и они који су уведени касније допунили су ограничења која су Европска унија и САД увеле против Русије након њене анексије Крима 2018. и 2019. године. Предсједник САД-а Доналд Трамп користио је политику царина у споровима с Кином. Још један добро документован примјер трговинских ограничења представља низ мјера које су Сједињене Америчке Државе уводиле Ирану током година.

Док су многа ограничења уведена с циљем да наштете грађанима „непослушних“ нација, мора се признати да та ограничења такође штете грађанима земаља које их намећу. Стога морају бити оправдана ширим политичким разлозима, као што су одвраћање од агресије или лошег поступања према мањинама. Неки економисти често тврде да ограничења увоза могу створити радна мјеста. Као што смо објаснили у дијелу 1, дијелу 1.11, кључ није у радним мјестима, већ у производњи вриједности. Ако би послови били кључ високих прихода, лако бисмо могли створити колико год желимо. Сви бисмо могли један дан копати рупе, а сљедећи дан их затрпавати. Сви бисмо били запослени, али бисмо такође били изузетно сиромашни, јер такви послови не би генерисали робу и услуге које људи вреднују.

Ограничења увоза могу изгледати као да повећавају запосленост јер индустрије заштићене од стране конкуренције из иностранства могу расти или барем остати стабилне. Међутим, то не значи да ограничења повећавају укупну запосленост. Сјетите се секундарних ефеката о којима смо разговарали у дијелу 1, дио 1.9. Када нека земља постави царине, квоте и друге баријере које ограничавају могућност странцима да продају у тој земљи, то истовремено смањује могућност странаца да купују од ње. Оно што купујемо од људи из других земаља даје им куповну моћ потребну да купе наш извоз. Ако странци мање продају Узбекистанцима, на примјер,

имаће мање могућности да купују од Узбекистанаца. Стога ће ограничења увоза смањити извоз, а не само увоз. Производња и запосленост у извозним индустријама ће опадати, поништавајући сва „спашена“ радна мјеста у заштићеним индустријама.[(65)]

Трговинска ограничења не стварају нити уништавају радна мјеста; она их прерасподјељују. Ограничења вјештачки усмјеравају раднике и друге ресурсе једне земље ка производњи ствари које се производе по вишим трошковима него што би могле бити произведене у другим земљама. Она су дизајнирана да заштите неефикасне индустрије. Производња и запосленост смањују се у областима гдје ресурси те земље имају већу продуктивност — областима гдје би њене компаније могле успјешно конкурисати на свјетском тржишту да није утицаја ових ограничења. Радна снага и други ресурси се, дакле, преусмјеравају из области релативно високе продуктивности у области ниске продуктивности. Такве политике смањују и производњу и ниво прихода грађана.

Материјали за читање:

Тржишта и слобода — Двајт Ли

Неки људи у развијенијим земљама могу тврдити да радници њихове земље не могу конкурисати странцима који понекад зарађују само 2 или 3 долара дневно. Овај став је једноставно погрешан и произлази из неразумијевања извора високих плата и закона компаративне предности. На примјер, радници у Њемачкој посједују висок ниво вјештина и раде с великим количинама капиталне опреме. Ови фактори доприносе њиховој високој продуктивности, што је разлог зашто су њихове плате високе. У земљама с ниским платама, као што су Молдавија и Киргистан, плате су ниске управо зато што низак ниво људског и физичког капитала значи да је

продуктивност ниска.

Свака земља ће увијек имати неке ствари које ради релативно боље од других. И земље с високим и земље с ниским платама могу имати користи од коришћења више својих ресурса за производњу онога у чему имају компаративну предност и трговине за остатак производа. Ако земља с високим платама може увозити производ од страних произвођача по нижој цијени него што би га могла произвести домаће, увоз има смисла. Увоз производа који би могли бити произведени у земљи по високим трошковима ослобађа ресурсе за производњу оних производа који се могу јефтино производити и локално и који се могу испоручити како на домаћем тако и на иностраном тржишту по ниским трошковима.[(66)]

Трговина између нација омогућава радницима и у земљама с високим и у земљама с ниским платама да произведу више и остваре већи приход него што би то иначе било могуће. Заузврат, виши ниво продуктивности повећава плате у свим земљама.

Шта ако би страни произвођачи могли потрошачима понудити неки производ по тако ниској цијени да домаћи произвођачи не би могли конкурисати? Разуман потез био би прихватити тај производ и користити домаће ресурсе за производњу других ствари. Запамтимо, доступност добара и услуга, а не послови, одређује наш животни стандард.

Адам Смит је у дјелу „Богатство народа“ (1776) примијетио: „Помоћу стакленика, топлих леја и топлих зидова, у Шкотској се може узгојити врло добро грожђе и произвести врло добро вино, али по трошку који је отприлике тридесет пута већи од цијене за које се барем једнако добро вино може увести из страних земаља.”

Кроз ову аналогију, Адам Смит се залагао за принцип слободне трговине. Његова поента била је да, иако је технички могуће узгајати грожђе и производити вино у Шкотској, земљи која није природно погодна за ову врсту пољопривреде због хладније климе, трошкови такве производње били би веома високи — отприлике тридесет пута већи у

поређењу са увозом вина из земаља гдје грожђе природно расте и производи се ефикасније, попут Француске или Шпаније.

Француски економиста Фредерик Бастијат (Frédéric Bastiat) сликовито је истакао ову поенту у својој сатири из 1845. године, „Петиција у име произвођача свијећа“. Петиција је наводно упућена Француској комори заступника од стране француских произвођача свијећа, лантерни и других производа за унутрашње осветљење. Петиција се жалила да домаћи произвођачи осветљења „пате од погубне конкуренције страног ривала који, изгледа, ради под условима толико супериорнијим од наших за производњу светлости да преплављује домаће тржиште својим производом по невјероватно ниској цијени; чим се појави, наша продаја престаје, сви потрошачи се окрећу њему, и једна грана француске индустрије чије су везе безбројне одједном је доведена до потпуне стагнације.“

Наравно, тај ривал је сунце, а подносиоци петиције траже од заступника да усвоје закон којим би се наложило затварање прозора, ролетни и других отвора како сунчева светлост не би улазила у зграде. Петиција даље наводи занимања у индустрији осветљења која би доживјела велики пораст запослености ако би коришћење сунца за унутрашње осветљење било забрањено.

Бастијатова поента у овој сатири је јасна: колико год приједлог закона из петиције био апсурдан, није ништа мање апсурдан од закона који смањују доступност јефтиних добара и услуга како би се „спасили“ домаћи произвођачи и промовисала запосленост.[(67)]

Ако трговинске рестрикције смањују производњу и преусмјеравају запосленост ка мање продуктивним активностима, зашто се онда често усвајају? Економска неписменост пружа дио одговора. Људи често не препознају да трговинске рестрикције изазивају негативне секундарне ефекте, укључујући веће цијене производа на које се примјењују царине и смањење производње и запослености у извозној индустрији. Међутим, два

додатна фактора доприносе популарности трговинских рестрикција.

Прво, трговинске рестрикције су питање интереса посебних група. Оне доносе бенефите одређеним предузећима и запосленима у заштићеној индустрији на рачун потрошача и добављача у другим индустријама. Обично су предузећа и синдикати који профитирају од трговинских рестрикција добро организовани, а њихове користи су концентрисане и веома видљиве. С друге стране, потрошачи, остали радници и добављачи ресурса су углавном лоше организовани, а њихова корист од међународне трговине је широко распршена. Предвидиво, организовани интереси имају већи политички утицај. Они могу лобирати код политичара и пружати им доприносе за кампање и друге ресурсе како би од њих добили трговинске рестрикције.

Видео-материјали:

Међународна трговина – Freedom's Sound

Штавише, када су производи попут челика или дрвета доступни по нижим цијенама од страних произвођача, негативни утицаји на раднике који губе посао су лако уочљиви. Насупрот томе, користи за потрошаче и друге који имају користи од нижих цијена и слободније трговине много су мање видљиве. Као резултат тога, политичари често могу политички профитирати подржавајући предузећа и радничке интересе који имају користи од рестрикција, чак и ако те рестрикције негативно утичу на економију у цјелини.

Друго, политичари могу користити трговинске рестрикције у покушају да натјерају трговинског партнера да се понаша на жељени начин, нарочито у спољној политици. Наравно, трговина је обострано корисна, те ће трговинске рестрикције нанијети штету објема трговинским партнерима. Ако је штета значајна, рестрикције би могле

бити коришћене као алат за промјену њиховог понашања. На примјер, администрација Доналда Трампа увела је тарифе Кини како би натјерала кинеске лидере да буду мање агресивни у војном смислу. У великој мјери, администрација Џоа Бајдена наставила је са истом политиком. Слично томе, након инвазије на Украјину, чланице НАТО-а и друге земље увеле су разне трговинске рестрикције Русији како би је казниле за ту агресију.

Увођење трговинских рестрикција против стране пријетње често је популарно, али је њихова ефикасност упитна. Историјски гледано, тешко је пронаћи иједан случај у којем су трговинске рестрикције смањиле пријетњу конфликта и рата. Штавише, постоји разлог за опрез у овој области. Трговина и друштвена интеракција која прати трговину могу помоћи у промовисању разумијевања и смањењу баријера међу трговинским партнерима. Насупрот томе, трговинске баријере често доводе до конфликта и повећања непријатељства. Фредерик Бастијат је наводно изјавио: „Када роба не прелази границе, војници ће.”(68) Слично томе, Џон Мејнард Кејнс је у свом дјелу „Економске посљедице мира“ (1919) критиковао Версајски уговор, нарочито репарације и економске санкције уведене Њемачкој након Првог свјетског рата. Кејнс је тврдио да те казнене мјере неће донијети мир, већ ће посијати сјеме огорчења и економских потешкоћа, потенцијално водећи ка будућим сукобима. Кејнс је славно изјавио: „Картагенски мир није практично ни исправан ни могућ.”(69)

У посљедњим годинама непријатељство према међународној трговини изгледа да расте у многим земљама с високим приходима. Историја показује да је ово опасан тренд. Како се економија успоравала крајем 1920-их, непријатељство према трговини се развијало у САД-у. Ово је довело до усвајања **Smoot-Hawley закона о трговини**(?) средином 1930. године. Овим законом тарифе су повећане за више од 50% на отприлике 3.200 увозних производа. Предсједник Херберт Хувер, сенатор Рид Смут (Reed Smoot), конгресмен Вилис Хоули (Willis Hawley) и други заговорници закона сматрали су да ће веће царине стимулисати економију и сачувати

радна мјеста. Како је Хоули рекао: „Желим да видим америчке раднике запослене у производњи америчких производа за америчку потрошњу.”(70)

Данас, заговорници трговинских рестрикција у Сједињеним Државама и многим другим земљама користе готово исте ријечи. Реторика звучи сјајно, али искуство 1930-их показује да су резултати драматично другачији. Странци су на веће царине одговорили увођењем трговинских рестрикција на америчке производе. Међународна трговина је нагло пала, као и производња. До 1932. године обим америчке трговине пао је на мање од половине нивоа прије доношења Smoot-Hawley закона. Добитци од трговине су изгубљени, приходи федералне владе од царина су заправо опали, производња и запосленост су се значајно смањиле, а стопа незапослености је нагло порасла. Незапосленост је износила 7,8% када је закон усвојен, али је нарасла на 23,6% само двије године касније. Берза, која је готово у потпуности повратила губитке из октобра 1929. прије усвајања Smoot-Hawley закона, драстично је пала након његовог усвајања.

Више од хиљаду економиста потписало је отворено писмо предсједнику Хуверу, упозоравајући на штетне посљедице Smoot-Hawley закона и молећи га да не потпише закон. Хувер је одбио њихове молбе, али је историја потврдила исправност њихових упозорења. Други фактори, попут наглог смањења понуде новца и огромних повећања пореза 1932. и 1936. године, допринијели су Великој депресији. Међутим, Smoot-Hawley трговински закон остаје један од главних узрока трагичних догађаја тог доба.

Земље ће моћи постићи бржи раст и веће нивое прихода када слободно тргују с другим земљама. Ограничења у трговини могу бити добра политика, али су лоша економија. Штавише, како показује искуство Сједињених Држава 1930-их, неинформисана политичка реторика и непријатељство према трговини могу довести до катастрофалних резултата.

Материјали за читање:

Нелојална конкуренција Сунцу — Фредерик Бастијат

Посматрајући утицаје међународне трговине у послијератним периодима, јасно је да је ниво отворености Западне Европе утицао на брзину и обим економског опоравка након оба свјетска рата. Контраст између деценије економске нестабилности у Западној Европи након Првог свјетског рата и економског опоравка успостављеног у деценији након Другог свјетског рата је упечатљив и уско повезан с разликама у трговинским политикама.(71)

Економско реструктурирање након Првог свјетског рата није имало никакав институционални механизам за олакшавање смањења трговинских баријера које су настале током рата и постале укоријењене након њега. Међутим, само двије године након њемачке предаје 1945. године, двадесет три земље успоставиле су Општи споразум о царинама и трговини (GATT), који је поставио обавезујуће споразуме за смањење царина. Само пет година након завршетка рата, све главне земље Западне Европе учествовале су у три одвојена круга преговора који су проширили чланство у GATT-у и додатно смањили увозне царине. Највеће постигнуће GATT-а било је опсежно смањење царина током првог круга преговора у Женеви 1947. године. Брзи пад царина приказан је у Табели 10.

График 10: Просечни нивои царина у одабраним земљама

	1913	1925	1927	1931	1952
Белгија	9	7	11	17	N/A
Француска	14	9	23	38	19
Њемачка	12	15	24	40	16
Италија	17	16	27	48	24
Холандија	2	4	N/A	N/A	N/A
Уједињено Краљевство	N/A	4	N/A	17	17
САД	32	26	N/A	N/A	16

Напомена: Подаци за све године нису упоредиви.

Извори: Израчун за 1913. и 1925. годину долази из Лиге народа, како је наведено у GATT (1953), стр. 62, што је такође извор за израчуне из 1952. године према GATT-у. За податке о царинама из 1927. и 1931. године видјети Liepmann (1938), стр. 415, и Kitson и Solomou (1990), стр. 65–66, за Уједињено Краљевство у 1932. години.

Графици 11 и 12 приказују кретање обима извоза и реалног дохотка за пет главних западноевропских земаља — Француску, Њемачку, Италију, Холандију и Уједињено Краљевство — након два свјетска рата.

График 11: Обим извоза након Првог и Другог светског рата (у пет западноевропских економија)

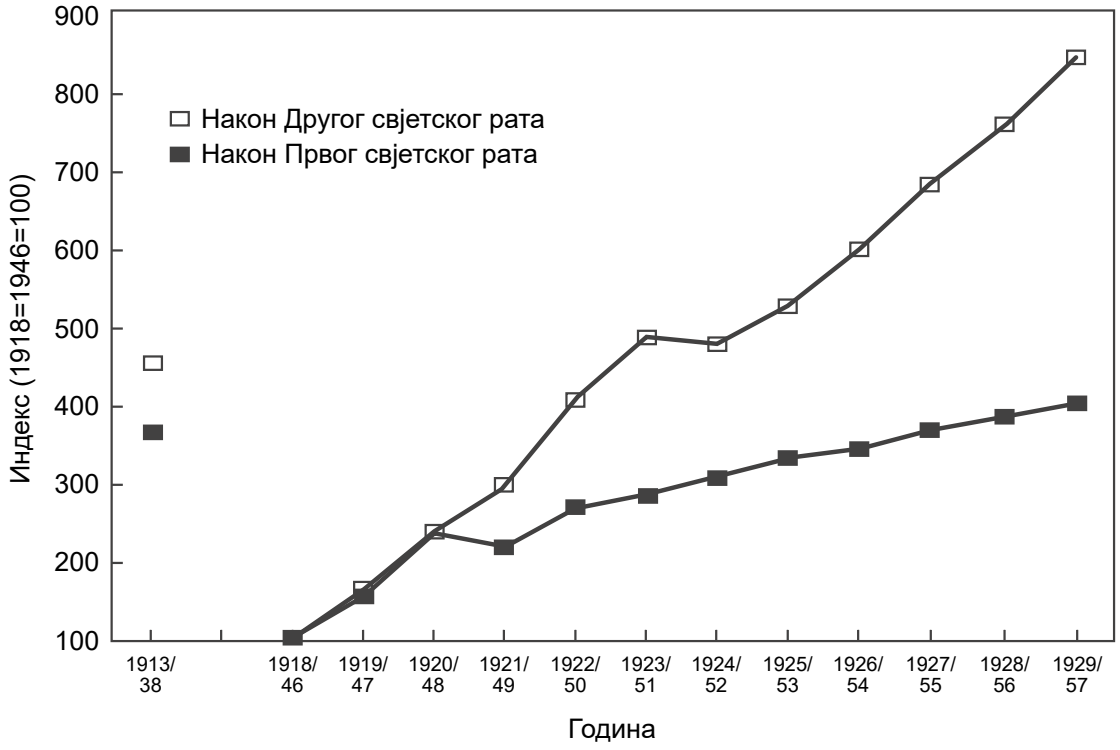
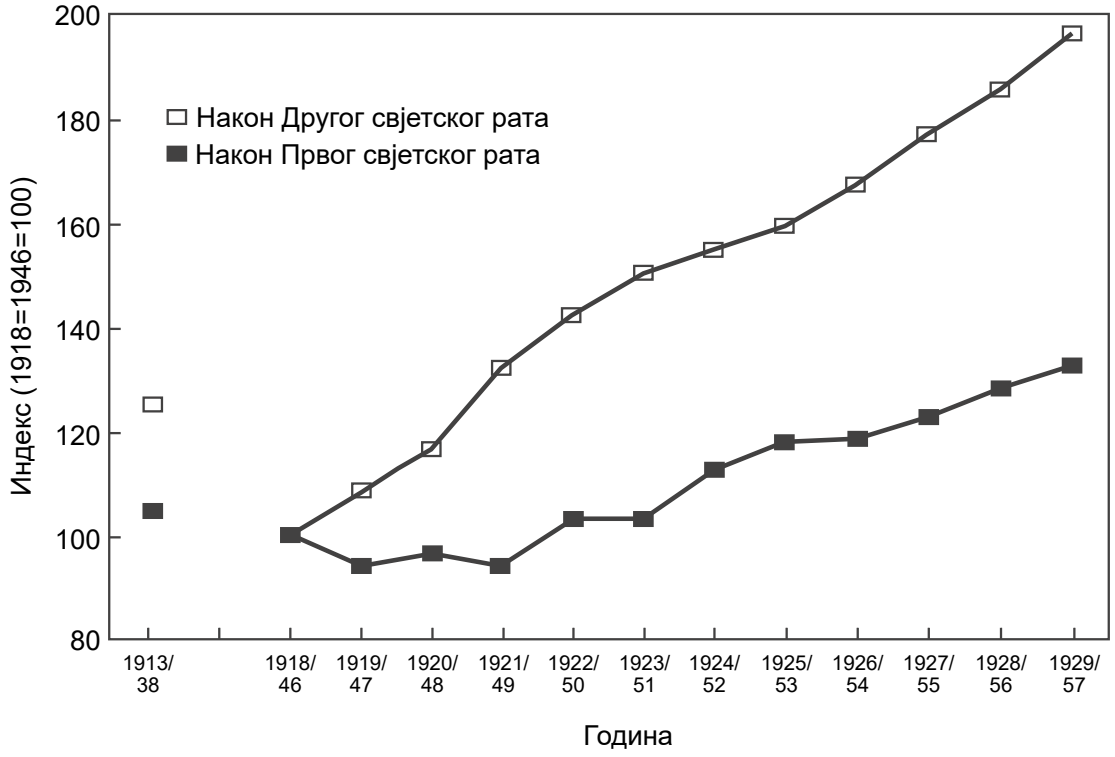


График 12: Реална производња након Првог и Другог светског рата (у пет западноевропских економија)



Ослобађање регионалне и међународне трговине Европе од државних ограничења омогућило је економијама да искористе специјализацију у складу са својим компаративним предностима и да се тако брже развијају.

Политичке импликације су јасне. Смањење трговинских ограничења представља ситуацију у којој сви добијају, посебно када се та ограничења смањују између земаља са различитим компаративним предностима. Кључно је да отварање трговине чини грађане једне земље, укупно гледано, богатијима, мада ће унутар сваке земље увијек постојати неки губитници

(на примјер, винари из Казахстана). Суштинска идеја је да добитници увијек имају веће користи него што губитници губе, па је кључно како изградити консензус који ће учинити да сви буду у бољем положају.

ДИО 2: Завршна разматрања о институцијама и политикама

Видео-материјали:

Економија развоја

Економска теорија је јасно утврдила да ће седам елемената представљених у овом делу књиге имати позитиван утицај на учинак економија. Колики ће тај утицај бити? Да би се одговорило на ово питање, потребна је мера квалитета институција. Средином осамдесетих година 20. века, Фрејзер институт из Ванкувера у Канади започео је рад на пројекту развоја међународне мере економске слободе. Неколико водећих научника, укључујући добитнике Нобелове награде Милтона Фридмана, Гарија Бекера и Дагласа Норта, учествовало је у овом подухвату. Резултат је био Индекс економске слободе света (EFW). Овај индекс данас издаје мрежа института широм света у више од 90 земаља и мери степен у којем су институције и политике једне земље усклађене са економском слободом, односно са личним избором, приватним власништвом, добровољном разменом и конкурентним тржиштима.

Видео-материјали:

Индекс економске слободе

Видео-материјали:

Важност институција

Видео-материјали:

Шта заправо значи економска слобода?

Мера EFW користи четрдесет две засебне компоненте за израчунавање оцена у пет главних области: величина владе, заштита права својине и спровођење уговора, приступ стабилном новцу, међународна размена и регулација кредита, рада и пословања. Сажети рејтинг на скали од 0 до 10 доступан је за 123 земље. Индекс се ажурира сваке године.

У великој мери, индекс EFW одражава седам кључних елемената представљених раније у овој књизи. Да би постигла висок рејтинг EFW, земља мора да обезбеди сигурну заштиту приватног власништва, непристрасно спровођење уговора и стабилно монетарно окружење. Такође, мора да задржи ниске порезе, избегава стварање препрека које обесхрабрују домаћу или међународну трговину и да се више ослања на тржишта него на државну потрошњу и регулације приликом алокације производа и ресурса.

Неки би могли помислити да је индекс EFW мера „капитализма“ на једном крају спектра и „социјализма“ на другом. Пошто су ови појмови двосмислени и значе различите ствари различитим људима, ретко их користимо. Строго говорећи, социјализам подразумева државно власништво над примарним средствима производње. Појам „социјализам“ понекад се користи за описивање система у земљама попут Данске, Финске и Шведске, које имају висок ниво државне потрошње. Пажљиво истраживање ових скандинавских земаља открива да, иако свака може имати већи од просечног јавни сектор и више порезе него што је пожељно, оне су и даље обележене приватним власништвом, слободном трговином, минималном регулацијом пословања и широком употребом тржишта. Ове особине су практично супротне социјализму. Економска организација скандинавских земаља знатно се разликује од оне у Венецуели, Куби,

Северној Кореји и Кини, социјалистичким земљама са државним власништвом у многим секторима економије.

Слично томе, капитализам се често користи за означавање економија које се значајно разликују по степену регулације, контроле цена, трговинских ограничења и сигурности власничких права. Уместо таквих двосмислених израза попут „капитализам“ и „социјализам“, индекс EFW пружа прецизнију меру степена у којем се земље ослањају на лични избор, добровољну размену и тржишно одређене цене, уместо на политичко одлучивање и централно планирање у алокацији расположивих ресурса и усмеравању инвестиција.

Ако су институционални и политички фактори наведени овде заиста важни, земље са доследно високим EFW рејтингом требало би да постижу боље економске резултате од земаља са доследно ниским EFW рејтингом. Погледајмо да ли је то заиста случај.

Табела 13 приказује податке о приходу по глави становника за 2019. годину и његовом расту за десет земаља са највишим и најнижим EFW рејтингом током периода 2000–2019. Међу 123 земље и јурисдикције за које су доступни подаци EFW током ове две деценије, следеће земље се издвајају као економије са највишим степеном слободе: Хонг Конг, Сингапур, Швајцарска, Нови Зеланд и Сједињене Државе. На другом крају спектра, Алжир, обе државе Конго, Мјанмар и Венецуела налазе се међу најмање слободним економијама.

Како се пореде приходи и стопе раста? Просечан приход по глави становника у десет најслободнијих економија износио је 62.476 долара, што је готово 14 пута више од просека (4.520 долара) у десет најмање слободних економија. Не само да су десет најслободнијих економија имале знатно виши ниво прихода, већ су и брже расле. Стопа раста БДП-а по глави становника у десет најслободнијих економија у просеку је износила 1,7 одсто годишње током периода 2000–2019, у поређењу са 1,41 одсто у десет најмање слободних економија.

Пажљиви читаоци могу приметити да Експонат 13 и Експонат 14 који следи приказују приходе у необичној валути под називом „**међународни долари**[(?)]“, израчунатој на основу **паритет куповне моћи**[(?)]. PPP је једноставно статистички начин који омогућава поређење у ситуацијама када се цене истог производа (обично оног којим је тешко трговати, попут фризерских услуга) разликују међу земљама. Ако фризери наплаћују 3 долара за шишање у Ташкенту, а 40 долара у Њујорку, поређење стварних прихода потценило би благостање Узбекистана. Према конвенцији, неамеричке валуте се ревалоризују тако да се за тај износ може купити исти физички скуп добара који се може купити за тај износ у Сједињеним Државама.[(72)]

Табела 13: Економска слобода, приход и економски раст

Земља	EFW рејтинг, 2000–2019	БДП по глави становника 2019, PPP (паритет куповне моћи) (константни међународни долари из 2017)	Стопа раста БДП-а по глави становника 2000–2019, PPP (проценат, константни међународни долари из 2017)
10 земаља са највишим рејтингом			
Хонг Конг САР, Кина	8.94	$59,586	2.64%
Сингапур	8.73	$98,412	3%
Швајцарска	8.54	$70,920	0.94%
Нови Зеланд	8.45	$42,878	1.41%
САД	8.36	$62,631	1.18%
Уједињено Краљевство	8.29	$46,406	1.02%
Канада	8.21	$49,007	1.46%
Ирска	8.15	$87,786	3.16%
Аустралија	8.15	$49,456	1.35%
Данска	8.08	$57,678	0.87%
Просек		**$62,476**	**1.7%**
10 земаља са најнижим рејтингом			
Габон	5.52	$14,950	-0.54%
Нигер	5.47	$1,225	1.44%
Централноафричка Република	5.26	$945	-0.5%
Чад	5.24	$1,580	3.02%
Гвинеја Бисао	5.22	$1,939	0.63%
Демократска Република Конго	5.07	$1,098	2.02%
Алжир	5.03	$11,511	1.48%
Мјанмар	4.79	$5,083	8.42%
Република Конго	4.72	$3,843	-0.71%
Зимбабве	4.47	$3,028	-1.13%
Просек		**$4,520**	**1.41%**

Извори:

- Ц. Болт и Ц. ван Занден, Мадисонове процене еволуције светске економије: Извештај из 2020, Groningen Growth and Development Center, октобар 2020; www.rug.nl
- Гвартни и др., Економске слободе у свету: Годишњи извештај за 2021, Фрејзер институт, 2021; www.fraserinstitute.org
- Светска банка, Индикатори светског развоја (2022); databank.worldbank.org

Видео-материјали:

Утицаји економске слободе

Табела 14 пружа податке за период од 2005. до 2021. године о EFW рејтингу, БДП-у по глави становника за 2021. годину и стопи раста БДП-а по глави становника за неколико транзиционих земаља. И Грузија и Јерменија имају високе EFW рејтинге и спадају у групу економски најслободнијих земаља, што указује на повољно окружење за економске слободе. Стопе раста БДП-а по глави становника за обе земље такође су релативно високе. Насупрот томе, Азербејџан и Украјина спадају у групу најмање слободних земаља. Међутим, важно је напоменути да на ниво економског развоја ових земаља утиче мноштво фактора који нису обухваћени EFW рејтингом. Фактори као што су геополитичке карактеристике, трајни војни сукоби, осетљивост на спољне шокове, различита доступност ресурса и континуирана нестабилност раста БДП-а могу допринети уоченим разликама у БДП-у по глави становника и стопама раста.

Табела 14: Индекс економских слобода (EFW) за земље у транзицији

Земља	EFW рејтинг 2005–2021	БДП по глави становника 2021, PPP (паритет куповне моћи) (константни међународни долари из 2017)	Стопа раста БДП-а по глави становника 2005–2021, PPP (проценат, константни међународни долари из 2017)
Грузија	7.69	$17,089	5.23%
Јерменија	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%
Украјина	5.76	$14,289	1.2%
Просек		**$19,609.57**	**3.39%**

Извори:

- Фрејзер институт, база података о економским слободама. Доступно на: www.fraserinstitute.org
- Светска банка, data.worldbank.org

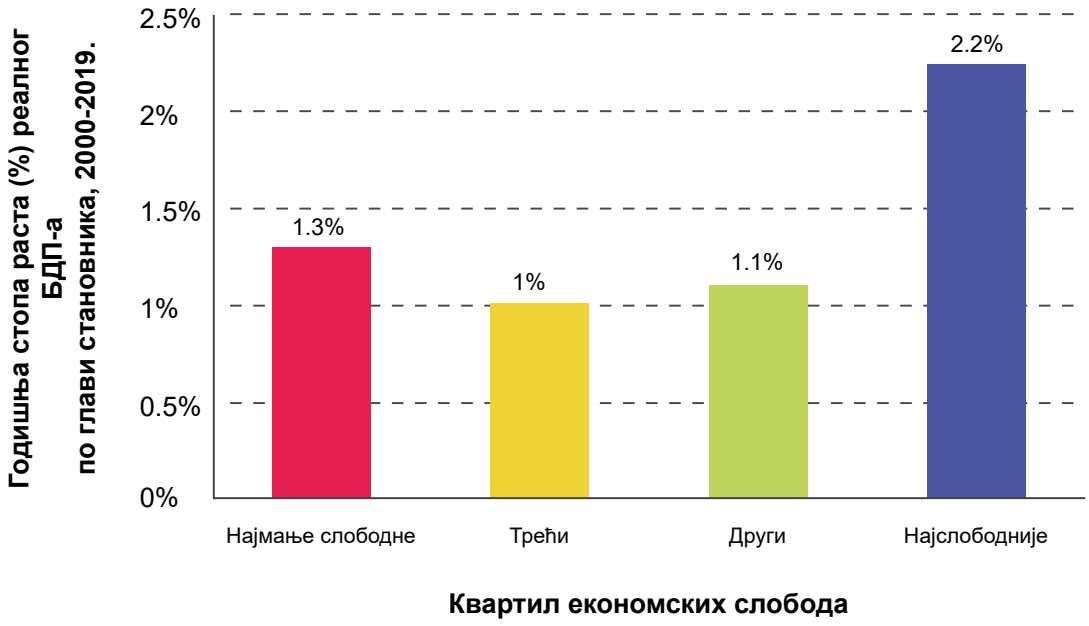
Табела 15 дели 123 земље на **квартиле**(?) или четири једнако велике групе, распоређене од најнижег ка највишем EFW рејтингу. Тридесет једна земља са највишим просечним рејтингом економских слобода чини горњи квартил. Тридесет једна земља са следећим највишим рејтингом чини други квартил, и тако редом. Просечан ниво прихода и стопе раста за сваку

од четири групе исказани су у заједничкој валути — америчким доларима из 2017. године.

Исти образац појављује се у **Графикону 15** као и у **Табели 13**. Слободније економије међу 123 земље остварују и више приходе по глави становника и бржи раст. Најслободније земље имале су просечан приход по глави становника од 50.619 долара у 2019. години, што је више од осам пута у односу на просечних 5.911 долара у најмање слободним земљама. Уочена је снажна позитивна повезаност између економске слободе и БДП-а по глави становника у различитим квартилним групама.

Иако подаци из **Табеле 15** нису прилагођени другим факторима који би могли утицати на БДП по глави становника, детаљнија статистичка анализа показује да снажна позитивна веза између доследно високих нивоа економске слободе и прихода остаје и након прилагођавања за друге главне факторе који могу утицати на ниво прихода. Слично томе, као што показује **Графикон 15**, просечна годишња стопа раста у горњој групи износила је 2,2%, у поређењу са 1,3% у доњој групи. Просечне стопе раста за три најмање слободна квартила биле су сличне, али су све биле знатно ниже од просека за највиши квартил.

График 15: Економске слободе и економски раст



Извори:

- Светска банка, Индикатори светског развоја (2022);
- Гвартни и др., Економске слободе у свету: Годишњи извештај за 2021 (Ванкувер: Фрејзер институт, 2021).

Напомена: Подаци о расту прилагођени су како би се контролисале промене у економској слободи током посматраног периода и почетни ниво прихода.

Неки тврде да тржишне економије „остављају сиромашне иза себе“. Како се, онда, стопе сиромаштва у слободнијим економијама упоређују са онима у земљама са мањом економском слободом? Светска банка пружа податке о стопама екстремног и умереног сиромаштва. **Стопа екстремног сиромаштва**(?) односи се на проценат становништва са приходом мањим

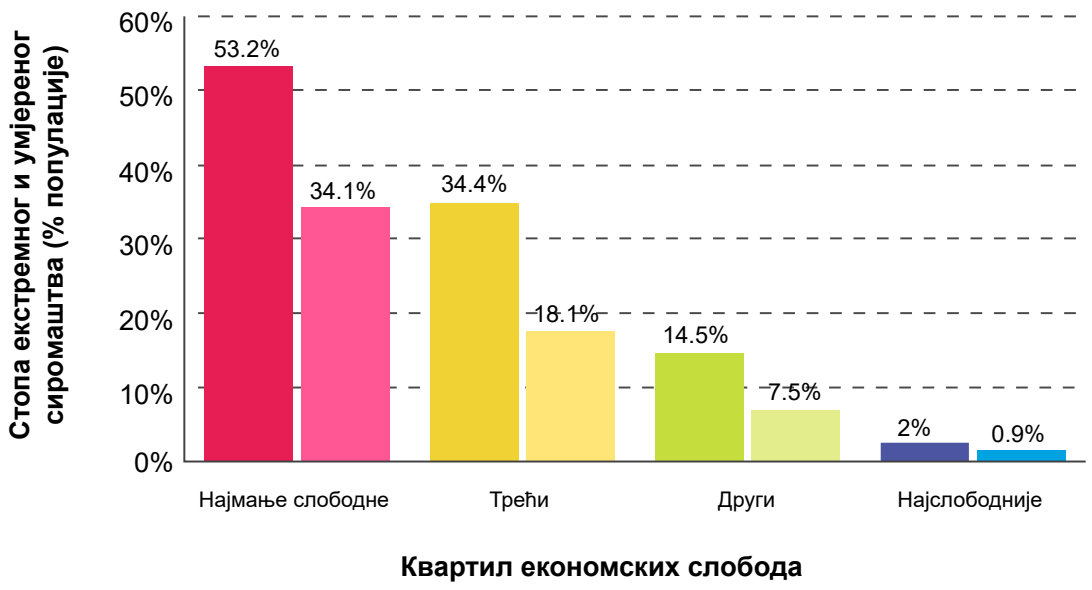
од 2,15 долара дневно, док се **стопа умереног сиромаштва**(?) односи на део становништва са приходом мањим од 3,65 долара дневно (мерено у међународним доларима из 2011).

Видео-материјали:

Зашто се неке државе обогате, а друге не?

Графикон 16 пружа податке о стопама екстремног и умереног сиромаштва у 2019. години, распоређене по квартилним групама на основу степена економских слобода — од најмање до најслободнијих економија. Очигледно је да су стопе сиромаштва биле знатно ниже у слободнијим економијама. Стопа екстремног сиромаштва у 2019. години износила је 34,1% у најмање слободним економијама, али само 0,9% у најслободнијим економијама. Слично томе, стопа умереног сиромаштва износила је 53,2% за најмање слободан квартил, у поређењу са свега 2,0% за најслободнији квартил. Два средња квартила имала су стопе екстремног и умереног сиромаштва које су биле између оних у најмање и најслободнијим економијама.

График 16: Економске слободе и стопе екстремног и умереног сиромаштва



Извор: Гвартни и др., Економске слободе у свету: Годишњи извештај за 2021 (Ванкувер: Фрејзер институт, 2021).

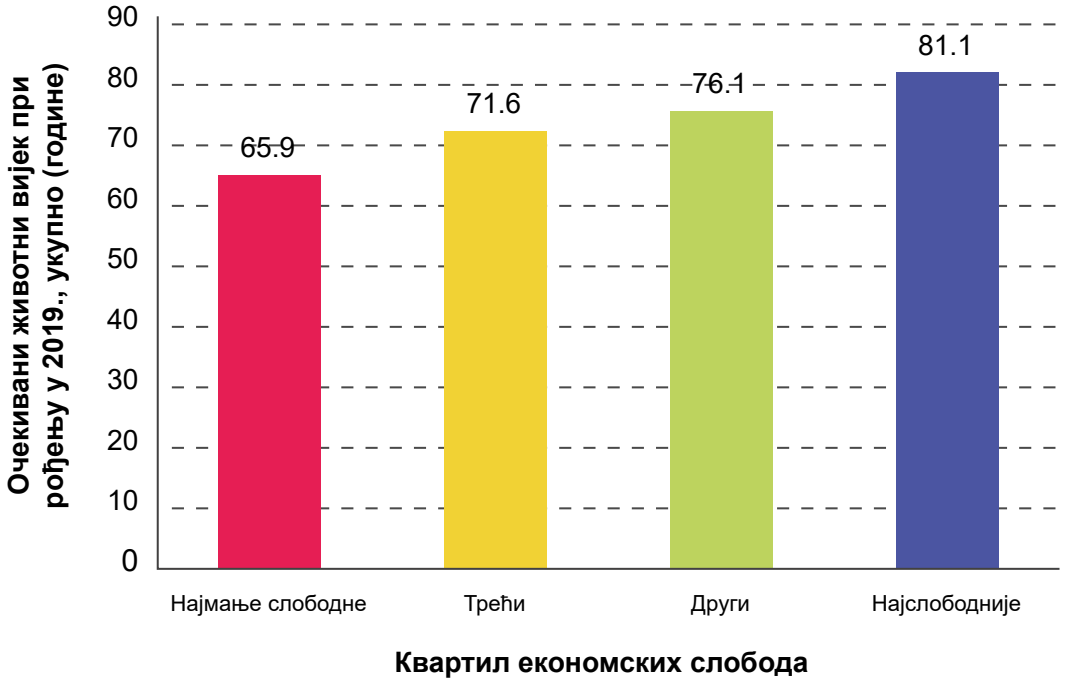
Штавише, детаљнија анализа показује да земље које се крећу ка већој економској слободи остварују већа смањења стопа сиромаштва него оне које остају мање слободне. Ови односи остају доследни чак и након прилагођавања за географске и локацијске факторе, пријем стране помоћи и политичке институције.

Из ових података јасно је да је економска изведба знатно боља у земљама са већом економском слободом. Али какав је утицај економске слободе на шире показатеље квалитета живота, попут очекиваног животног века и квалитета животне средине?

Графикон 17 приказује податке Светске банке о очекиваном трајању

живота за земље распоређене по квартилним групама на основу степена економских слобода. Људи који живе у земљама са већом економском слободом живе дуже. Просечан животни век становника који живе у најслободнијем квартилу земаља износи 81,1 годину, у поређењу са свега 65,9 година за становнике који живе у најмање слободном квартилу земаља. Другим речима, људи који живе у најслободнијим економијама уживају чак 15 додатних година живота у односу на оне у најмање слободним земљама.

График 17: Економске слободе и очекивано трајање живота у 2019. години



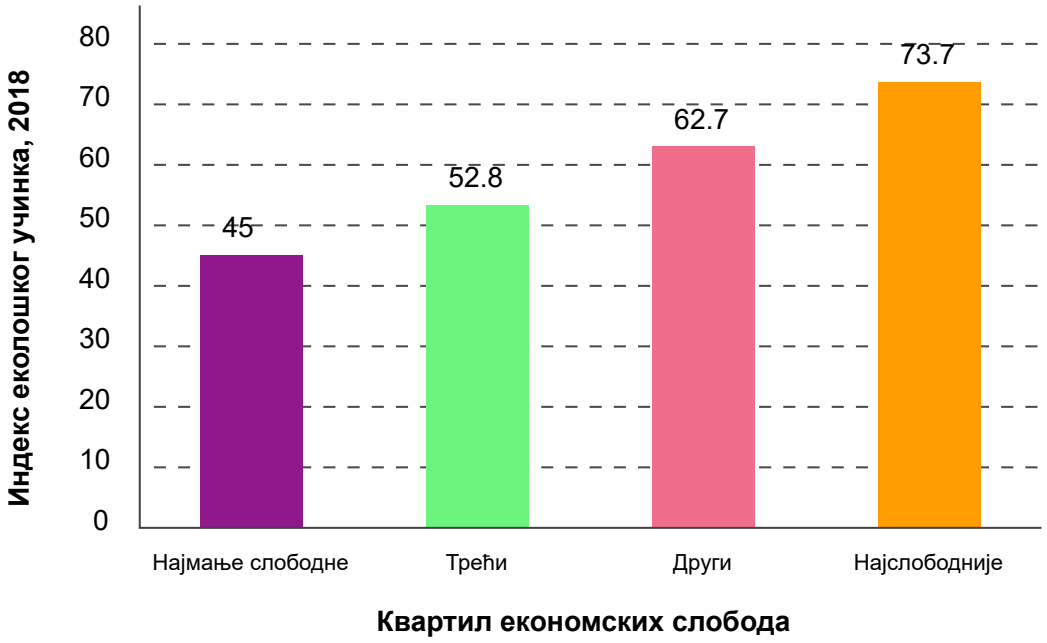
Извор: Гвартни и др., Економске слободе у свету: годишњи извештај за 2021 (Ванкувер: Фрејзер институт, 2021).

Еколошка питања постају све важнија у јавним расправама последњих година. Какав утицај економске слободе имају на животну средину? Јејл центар за право и политику заштите животне средине објављује свеобухватан Индекс еколошких перформанси (EPI) за 180 земаља. Овај индекс оцењује квалитет и учинак земаља у широком спектру еколошких области. Скала индекса креће се од 0 до 100, при чему веће вредности указују на виши квалитет животне средине.

Графикон 18 приказује просечан EPI резултат земаља груписаних по квартилним групама економске слободе. Просечан EPI за најслободнији економски квартил износио је 73,7, у поређењу са 62,7 за други најслободнији квартил, као и 52,8 и 45,0 за два најмање слободна квартила. Ови подаци показују снажну позитивну повезаност између економских слобода и квалитета животне средине.

У великој мери, тражња за чистијом животном средином расте са повећањем прихода. Како економска слобода повећава приход по глави становника, она истовремено повећава и тражњу за бољим еколошким условима. Стога, позитивна повезаност између економских слобода и квалитета животне средине представља очекиван исход.

График 18: Економске слободе и еколошке перформансе



Извори:

- Гвартни и др., Економске слободе у свету: годишњи извештај за 2021 (Ванкувер: Фрејзер институт, 2021);
- З. Вендлинг и др., Извештај о еколошким перформансама за 2018 (Њу Хејвен, Конектикат: Јејл центар за право и политику заштите животне средине, 2018), https://epi.envirocenter.yale.edu/node/36476

Напомена: Подаци EPI-ја нису доступни за Хонг Конг и Сирију.

Да ли економске слободе гарантују да ће нека земља моћи да постигне висок ниво прихода? Може ли земља са ниским степеном

економских слобода ипак остварити висок БДП по глави становника? Анализа односа између економских слобода и БДП-а по глави становника за 123 земље са EFW подацима у периоду 2000–2019. даје одговоре на оба питања. Ови подаци показују да, практично без изузетка, земље са високим рејтингом економских слобода расту брже и достижу више нивое прихода. Насупрот томе, осим неколико водећих светских извозника нафте, ниједна земља није успела да постигне висок ниво прихода по глави становника без високог степена економских слобода. Ова тесна повезаност између економских слобода и високог дохотка по глави становника наглашава значај економских институција.

Тест теорије јесте њена способност да предвиди стварне исходе. И економска теорија и емпиријски докази указују на то да земље расту брже, остварују више нивое прихода и постижу већи напредак у смањењу сиромаштва када усвоје и примењују политике описане у овом одељку. Јасно је да су изградња институција и дефинисање политика које подржавају економске слободе кључни фактори економског раста и развоја.

Технологија, трговина, предузетништво и изузетан раст у последњих пола века

Вратимо се историјском обрасцу описаном на почетку овог дела књиге. Погледајмо поново **Графикон 5**. Видели смо да је пре 1800. године било веома мало промена у приходима по глави становника у свету. Већина људи проводила је живот у селима и на фармама, удаљена свега неколико километара од места рођења. Имали су мало знања или контаката са људима изван тих подручја. Величина тржишта била је ограничена, добици од трговине и акумулације капитала минимални, а приходи по глави становника на нивоу пуке егзистенције.

Међутим, након око 1800. године, технолошка унапређења и акумулација капитала подстакли су раст прихода. Као што показује **Графикон 5**, приходи по глави становника на Западу (земље високих прихода Западне Европе, Северне Америке, Океаније и Јапана) значајно су порасли током 150 година након почетка Индустријске револуције. Ипак, ван Запада ситуација се није битно променила. Нивои прихода у остатку света остали су на или близу нивоа егзистенције. Чак и 1950. године, дневни приход по особи у земљама у развоју износио је приближно 4 долара.

Током последњих 50 година, међутим, догодила се изузетна промена. Многе земље у развоју забележиле су брз раст. У последњих пола века, приход по глави становника у земљама у развоју повећао се за већи износ него што су приходи у земљама са високим приходима порасли током 150 година након Индустријске револуције.

Шта објашњава овај изузетан економски напредак у последњих пола века? Током овог периода, огромна смањења трошкова транспорта и комуникација, као и раст међународне трговине, омогућили су свету да прошири производњу и достигне знатно више нивое прихода. Промена је била толико драматична да се период који почиње око 1970. године с правом може назвати Револуцијом транспорта и комуникација. Иако је економски напредак Индустријске револуције широко признат, у многим аспектима Револуција транспорта и комуникација у последњих пола века била је још изузетнија. Време је да и ова економска револуција добије своје признање.

Суштину те револуције чини огромно смањење реалних трошкова транспорта и комуникација. Захваљујући технолошком напретку и предузетништву, трошкови поморског транспорта по тони смањили су се за више од 50% у периоду од 1974. до 2016. године (прилагођено за инфлацију). Трошкови авио-транспорта по тон-километру смањили су се за још већи проценат у истом периоду. Стандардизовани челични

контејнери и механизација смањили су трошкове утовара и истовара терета са 48 долара по тони 1956. године на 18 центи 2006. године — смањење од преко 99%. Смањења трошкова комуникација била су толико драматична да их је тешко и квантификовати. Још 1990. године, међународни телефонски позиви били су лошег квалитета и коштали су неколико долара по минуту. Данас се позиви са преносом звука и слике, укључујући конференцијске позиве, обављају путем интернета уз готово нулти трошак.

Ово нагло смањење трошкова транспорта и комуникација допринело је значајном расту међународне трговине, већим добицима од предузетничких активности и унапређењу економских институција. Ови фактори су побољшали економске перформансе широм света, али је утицај на земље у развоју био посебно драматичан. Статистика о значају трговине у глобалној економији може бити донекле збуњујућа. Најчешће коришћени показатељ јесте однос трговине према БДП-у. Међутим, трговина се дефинише као збир увоза и извоза, што у суштини значи да се трговина двоструко рачуна. Током 1960-их, овај показатељ је у просеку износио 19% светске производње, што имплицира да је роба размењена између земаља чинила нешто мање од 10% глобалног производа. Тај однос се постепено повећавао током наредних деценија, а до 2023. године међународна трговина била је отприлике два и по пута већа него 1960-их. Значај трговине у данашњим економијама постаје још очигледнији када се узме у обзир да многе компоненте БДП-а, попут шишања или оброка у ресторанима, нису лако предмет трговине.

Наравно, смањење трошкова транспорта и комуникација омогућило је остваривање економије обима и више приходе унутар земаља, као и између њих, посебно у већим земљама. Брза индустријализација Сједињених Америчких Држава у 19. веку у великој мери је била резултат чињенице да је амерички Устав (члан 1, одељак 10) спречио савезне државе да уводе царине на производе из других савезних држава. Ова одредба

постала је посебно значајна у другој половини 19. века, када су железнице на великим раздаљинама драматично снизиле трошкове транспорта, омогућивши да ресурси са Средњег и Запада стигну до произвођача у Новој Енглеској и средњеатлантском региону.

Нижи трошкови транспорта и комуникација такође су довели до већих добитака од предузетништва. Пословни људи и предузетници у земљама у развоју могу уз ниске трошкове да усвоје или приступе успешним технологијама и праксама из напреднијих економија. Како су интеракције међу људима преко националних граница расле, а знање о успешним праксама из других земаља се ширило, добици из ових извора драматично су порасли.

Ове промене утицале су чак и на квалитет институција и политика. Смањење трошкова транспорта и комуникација дало је потенцијалним предузетницима и инвеститорима већу флексибилност и проширило избор земаља за лоцирање пословних активности. Заузврат, то је повећало подстицај политичарима да унапређују институције и политике како би привукли глобално мобилне предузетнике. Поред директних ефеката на обим трговине и предузетништва, нижи трошкови транспорта и комуникација створили су позитивне секундарне ефекте, укључујући подстицаје за уклањање трговинских баријера и унапређење правних система. Како су ограничења смањивана, квалитет правног система у **мање развијеним земљама**(?) се побољшавао. Грађани могу — и захтевају — више од својих влада што више сазнају о томе шта се дешава у другим деловима света. Аутократе и диктатори су угрожени као никада раније у свету Јутјуба и VPN-ова.

Утицаји комуникација уочљиви су и на микро нивоу. Пољопривредници деле информације о новим сортама семена путем Твитера. Слање фотографије оболеле биљке пољопривредној саветодавној служби ради савета може се обавити за неколико минута, уместо целодневног путовања до оближњег града. Мобилна плаћања омогућавају

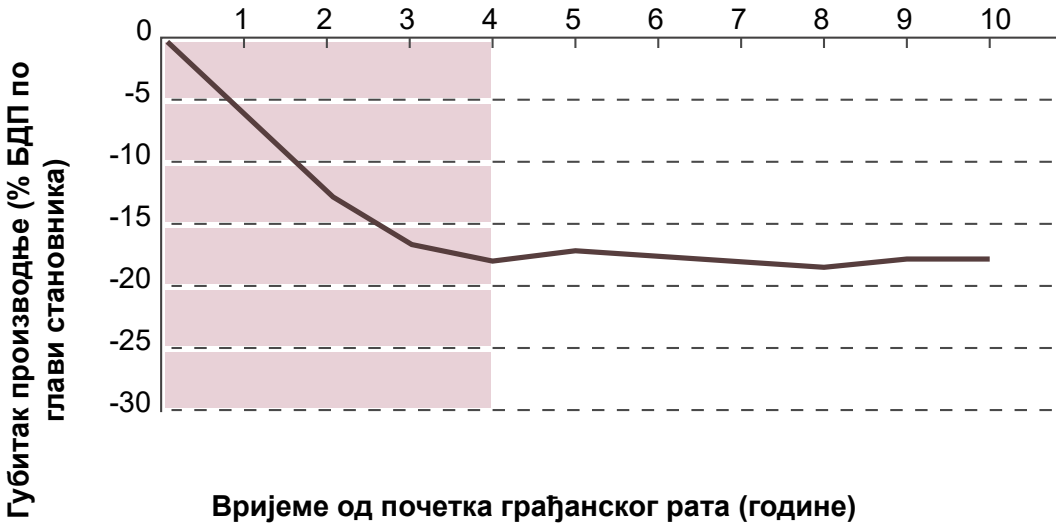
мигрантима да пошаљу новац породицама без плаћања енормних накнада посредницима. Иденитети се лако потврђују, а многе могућности за корупцију елиминишу се електронским идентификационим документима.

Неке земље у развоју су расле много брже, док су друге знатно заостајале. Географски фактори, посебно клима и локација, доприносе овим разликама у економском расту. Џефри Сакс са Универзитета Колумбија предводио је оне који тврде да географски фактори — попут живота у топлим, влажним климатским условима далеко од главних тржишта Европе, Северне Америке и Азије, као и ограничен приступ обалном поморском транспорту — представљају значајне економске недостатке. Топла и влажна тропска клима умањује енергију радника и повећава ризик од исцрпљујућих и смртоносних болести попут маларије и жуте грознице. Локације удаљене од главних светских тржишта чине трговину скупљом и смањују доступност потенцијалних трговинских партнера. Ограничен приступ поморском транспорту, нарочито за земље дубоко у копну, додатно смањује привлачност земље за пословање и лоцирање производних активности.

Клима, близина светским тржиштима и приступ поморском транспорту јесу важни. Земље у развоју са повољнијом климом и локацијама ближим главним светским тржиштима значајно су профитирале од великог смањења трошкова транспорта и комуникација. Њихови трговински сектори су порасли, а приходи по глави становника знатно су повећани. Насупрот томе, земље са топлом климом подложном болестима и удаљене од главних тржишта имале су знатно мање користи. Очекивано, земље са већим географским недостацима бележиле су мањи раст трговине и спорији економски раст. Земље подсахарске Африке доминирају списком глобално најгеографски неповољнијих земаља, те није изненађујуће што је раст прихода по глави становника у овом региону заостајао за другим земљама у развоју.

Ипак, још су важнији фактори које друштва могу да контролишу. Највећа препрека са којом се суочавају земље у којима просперитет заостаје јесу сукоби — државни удари, побуне и грађански ратови.[73] Као што показује **Графикон 19**, Међународни центар за раст процењује да четворогодишњи грађански рат смањује БДП за 18% током трајања рата, а да се нижи ниво прихода задржава више од десет година након почетка рата.

График 19: Економски трошкови грађанског рата



Напомена: Слика приказује симулирани одговор БДП-а по глави становника на грађански рат у трајању од четири године (осјенчено подручје). Грађански рат је дефинисан као година са више од 0,08 смрти повезаних са борбама на 1.000 становника на основу PRIO/UCDP података. БДП по глави становника од Свјетске банке. Види Mueller (2016, Economica) за мјеру по становнику и Mueller (2013) за методологију. Симулација носи грешку која се повећава током времена.

Закључак

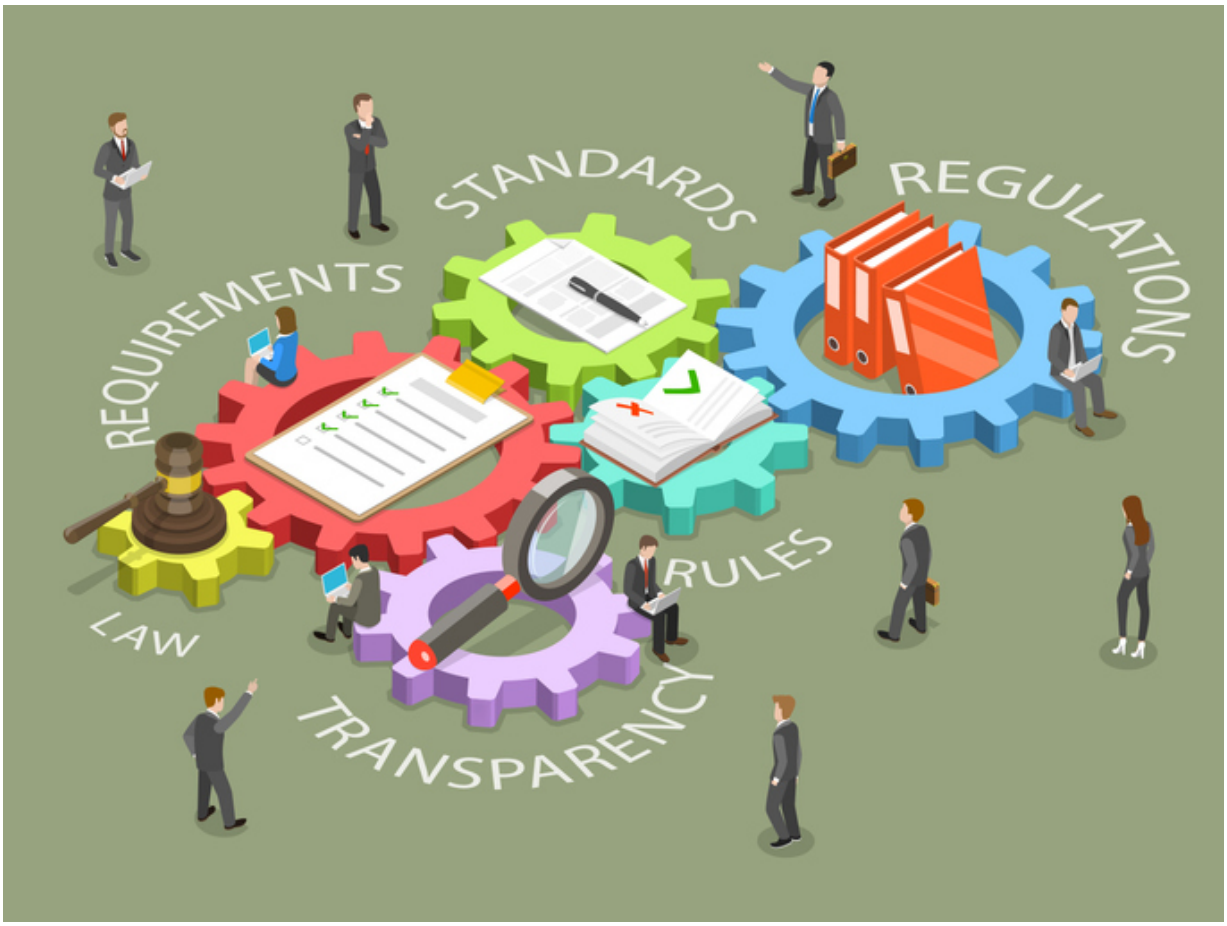
У поређењу са прошлошћу, данас имамо више знања и снажније доказе о врстама економских институција и политика које подстичу људски напредак. Међутим, само поседовање знања о томе шта функционише не значи да ће се та знања и применити. Институције и економске политике резултат су политичког процеса. Стога, ако желимо да разумемо развој економских институција, морамо анализирати како функционише политички процес. То ће бити главна тема трећег дела књиге.

Видео-материјали:

Економска слобода – Словачка

ДИО 3

Десет кључних елемената економског размишљања о влади



Елементи:

1. Заштита права и обезбеђивање добара и услуга које тржиште не може да обезбеди.
2. Регулисање монопола.
3. Избјегавање неефикасности и расипања.
4. Разумијевање политичких притисака.

5. Усвајање правила за ограничавање утицаја посебних интереса.
6. Избјегавање прекомјерне потрошње и дефицита.
7. Избјегавати субвенције које нису засноване на економској логици.
8. Ограничавање трансфера који смањују благостање.
9. Избјегавајте централно планирање.
10. Децентрализација, конкуренција и спољашњи фактори стабилности су кључни.

Увод

Економисти користе стандард економске ефикасности како би проценили функционисање једне економије. Када се ресурси користе ефикасно, спроводе се само активности које доносе више користи него трошкова. Ниједна активност неће бити спроведена уколико кошта више него што вреди. Једноставно речено, **економска ефикасност**(?) значи извлачење највеће могуће вредности из доступних ресурса.

Курсеви економије обично објашњавају зашто тржишта неће постићи идеалну ефикасност за одређене категорије активности и истичу шта би влада могла да уради како би побољшала ситуацију. Овде следимо ту конвенцију: анализирамо зашто тржишта могу да закажу и разматрамо потенцијал идеализоване политичке акције, али такође примењујемо економске алате на функционисање политичког процеса.

Државни расходи сада чине велики део **националног дохотка**(?) у великом делу света. Ово је тачно чак и у економијама које се обично сматрају оријентисаним ка „слободном тржишту“. У 2022. години, владе Белгије и Француске потрошиле су знатно више од половине националног дохотка, док су САД, Велика Британија, Хрватска и Чешка потрошиле око 45%. Међу постсовјетским земљама, владе Узбекистана и Киргистана трошиле су око 35% националног дохотка, док су азербејџанска и грузијска

влада потрошиле нешто мање од 30% националног дохотка. С обзиром на величину и обим ове расподеле, разумевање начина на који она функционише од суштинске је важности.

Део 3 ће користити основне принципе економије да анализира како политички процес функционише, зашто понекад води ка контрапродуктивним акцијама и шта се може учинити да би се његово функционисање побољшало. Економисти користе термин **јавни избор**(?) када говоре о овој области проучавања.(74) Јавни избор постао је саставни део економске науке током последњих пола века.

Демократске владе често користе порезе и задуживање како би обезбедиле трансфере, субвенције и друге облике фаворизовања за поједине појединце и предузећа. Анализираћемо овај процес и објаснити зашто је утицај ових програма другачији, и често значајно другачији од онога у шта већина људи верује. Надамо се да ће вас наш приступ подстаћи да озбиљније размислите о потенцијалу и ограничењима политичког процеса.

Видео-материјали:

Лекције из Џорџије

Видео-материјали:

Имамо озбиљан проблем једнорога — научите о слободи

ЕЛЕМЕНТ 3.1

1. Заштита права и обезбеђивање добара и услуга које тржиште не може да обезбеди



„Мудра и штедљива влада која ће спречити људе да наносе штету једни другима, која ће их оставити слободним да сами регулишу своје индустријске активности и унапређења, и која им неће узимати хлеб који су зарадили радом. Ово је суштина добре владавине.“

— Томас Џеферсон[75]

Владе играју изузетно важну улогу у економији. Оне могу промовисати друштвену сарадњу и унапредити добробит грађана обављањем две кључне функције: (1) заштитне функције, која људима пружа заштиту њихових живота, слобода и имовине; и (2) продуктивне функције, која обезбеђује нека добра и услуге које је тешко обезбедити путем тржишта.

Видео-материјали:

Ограничена влада

Заштитна функција[?] односи се на одржавање безбедности и реда, укључујући спровођење правила против крађе, преваре и насиља, као и

заштиту од других земаља (националну одбрану). Владама је дат **монопол**(?) на легитимну употребу силе како би заштитиле грађане једне од других и од спољашњих претњи. Дакле, „заштитна држава“ настоји да спречи појединце или друге актере да наносе штету једни другима и одржава инфраструктуру правила која омогућавају људима да међусобно сарађују на хармоничан и кооперативан начин. Правни систем који штити појединце и њихову имовину од нападача, који непристрасно спроводи уговоре и обезбеђује једнако поступање пред законом (видети део 2, одељак 2.1), чини суштину ове заштитне функције владе.

Заштитна функција је од пресудног значаја за несметано функционисање тржишта. Када влада јасно дефинише и спроводи власничка права, тржишне цене ће одражавати опортунитетне трошкове ресурса, а произвођачи ће бити подстакнути да производе она добра и услуге која су највредније потрошачима у односу на трошкове њихове производње. Осим тога, ако се уговори спроводе ефикасно и без пристрасности, трансакциони трошкови ће бити ниски, а обим трговине повећан. Када су људи и њихова имовина заштићени, грађани могу бити сигурни да неће бити преварени и да им богатство које створе неће бити одузето – ни од стране себичних уљеза, нити од стране саме владе. Ова заштита грађанима даје уверење да ће оно што засаде моћи и да пожању. Када је ова заштита на снази, људи ће обилно сејати и жњети, а економски напредак ће уследити.

Супротно томе, када се заштитна функција обавља лоше, проблеми се гомилају. Пружаће се прилике за напредак кроз превару, крађу и политичко фаворизовање, уместо кроз производњу и трговину. Зарада и богатство неће бити сигурни, а тржишне цене неће одражавати стварне трошкове пружања добара и услуга. Подстицаји за развој ресурса биће слаби, а економски раст ће стагнирати. Нажалост, управо је то ситуација у многим сиромашним, мање развијеним земљама.

Видео-материјали:

Прерачунавање имовине владе

Друга основна функција владе, **продуктивна функција**(?), подразумева пружање услуга које је тешко обезбедити путем тржишта. Ова функција има и индиректну и директну компоненту. Индиректна компонента укључује стварање окружења за ефикасно функционисање тржишта кроз заштиту власничких права и стабилан новац. Као што је већ напоменуто, правна структура која штити власничка права и спроводи уговоре побољшава добит од трговине и тржишну ефикасност. Слично томе, монетарни аранжмани који грађанима обезбеђују приступ новцу са стабилном куповном моћи током времена смањују несигурност и олакшавају добит од размене. Обезбеђивање стабилног монетарног и ценовног окружења једна је од најважнијих продуктивних функција владе. Као што је објашњено у делу 2, одељак 2.5, када владе добро обављају ову функцију, људи ће више улагати, боље сарађивати кроз трговину и постићи већи ниво прихода.

Понекад је продуктивна функција владе директнија. За нека добра тржишта су несавршена јер је тешко успоставити директну везу између плаћања и коришћења добра. Добра овог типа називамо **јавна добра**(?). Технички, да би неко добро или услуга било јавно добро, мора поседовати две карактеристике: (1) мора бити „неконкурентно“, што значи да коришћење добра од стране једне особе не смањује количину доступну другима; и (2) мора бити „неискључиво“, што значи да се особа не може спречити да користи добро, чак и ако за њега није платила. На пример, ватромет је и неконкурентно и неискључиво добро – једна особа која га гледа не смањује могућност да га гледа неко други, а особа која није платила не може бити спречена да га гледа.

На озбиљнијем нивоу, национална одбрана користи свим грађанима

и заједнички је троше сви. Било би готово немогуће обезбедити заштиту неким грађанима од страних агресора, а да се истовремено не обезбеди и свима осталима. Када би се национална одбрана препустила тржиштима, вероватно би се произвело премало одбране да би сви били потпуно заштићени. Као резултат тога, државно обезбеђивање таквих добара може побољшати економске услове. Ова тема ће бити детаљније разматрана у елементу 3.

У другим случајевима, може бити веома скупо надзирати коришћење и наплаћивати директно од корисника. Када је то случај, може бити неефикасно обезбедити таква добра путем тржишта. Као пример често се наводе путеви, осим аутопутева са ограниченим приступом. Трошкови наплате накнада и директног наплаћивања корисницима били би изузетно високи. Због тога је обично ефикасније већину путева учинити доступним свима и финансирати их путем опорезивања. Међутим, с напретком технологије, могућност аутоматске наплате путарина, као што се ради у Лондону и Њујорку, чини наплату трошкова од корисника све изводљивијом. Неки би могли тврдити да су паркови пример овога, али је јасно да је бесплатан улаз у парк ствар избора, док је Дизниленд лако успоставио наплату улаза.

Ово је важна разлика. Нека добра су **јавно обезбеђена добра**(?) јер друштво одлучује да је тешко наплаћивати за њих, док су друга третирана на овај начин због друштвених преференција.

Као што смо наглашавали током читавог разматрања, постизање максималне вредности из наших ресурса захтева да се активности спроводе само када користи надмашују трошкове. Овај принцип се односи и на владине активности, као и на тржишне. Нажалост, када су владине активности у питању, а пројекти се финансирају порезима или задуживањем, и користи и трошкови су тешко мерљиви. На тржишту, избори купаца и продаваца откривају информације о користима и трошковима. Потрошачи неће купити добра уколико их не вреднују више

од њихове цене. Слично томе, произвођачи неће наставити да обезбеђују добра уколико не могу покрити трошкове. Међутим, информације које пружају избори потрошача и произвођача губе се када влада преузме активност и финансира је порезима. Нема купаца који троше сопствени новац и тиме дају информације о користима. Штавише, приходи који се исплаћују добављачима прикупљени су путем обавезног опорезивања и због тога не пружају никакво обезбеђење да ће се пројекат ценити више него што кошта.

Видео-материјали:

Политички избори наспрам тржишних избора

Доносилачке одлуке у влади могу покушати да процене трошкове и користи, али ће њихове процене углавном бити нагађања јер им недостају чврсте информације засноване на изборима купаца и продаваца. Штавише, у стварном свету, такви обрачуни трошкова и користи често ће бити под утицајем политичких разматрања.

Као што цитат Томаса Џеферсона на почетку овог дела указује, од суштинског је значаја да влада спречи људе да наносе штету једни другима (заштитна функција владе). Као што је Џон Мејнард Кејнз рекао:

> „Важно је да влада не ради ствари које појединци већ раде, без обзира на то да ли их ради мало боље или лошије од њих, већ да ради оне ствари које тренутно уопште не раде.“(76)

Економска наука указује на то да постоје докази који оправдавају државно обезбеђивање добара која је тешко обезбедити путем тржишта (продуктивна функција владе). Међутим, када влада пређе границе ових активности, докази о оправданости њене улоге слабе. Да бисмо боље

проценили економску улогу и владе и тржишта, важно је развити дубље разумевање ограничења тржишта применом економских алата на политички процес.

Материјали за читање:

Није твоје да дајеш — Едвард Елис

ЕЛЕМЕНТ 3.2

2. Регулисање монопола

> „Монопол је велики непријатељ доброг управљања, које никада не може бити универзално успостављено осим ако не постоји слободна и универзална конкуренција, која свакога приморава да јој се обрати ради самоодбране.“
>
> **— Адам Смит**[77]

Ако друштво жели да извуче максимум из својих ресурса, ти ресурси морају бити коришћени ефикасно. Конкуренција је кључна за ову ефикасност. Као што је раније објашњено, конкуренција пружа предузећима снажне подстицаје да се прилагоде потребама потрошача и да економично производе добра и услуге. Ако предузећа не пружају потрошачима вредност за новац који плаћају, купци ће трошити свој новац негде другде.

Монопол постоји када постоји само један произвођач добара или услуга за које не постоје добри заменски производи. Када је то случај, произвођач има подстицај да ограничи производњу и подигне цену. Производећи мању количину и наплаћујући вишу цену, предузеће може остварити већи профит него што би то био случај када би ресурси били ефикасније коришћени производњом веће количине по нижој цени. Неефикасност настаје јер монополиста не производи нека добра која потрошачи цене више од њихових производних трошкова.

Постоје два главна извора монопола: економија обима и додељивање политичких повластица. Економија обима настаје када велика предузећа

имају ниже трошкове по јединици производа од својих мањих ривала. Ако се економија обима настави како предузеће стиче све већи удео на тржишту, једно предузеће ће доминирати и постати монополиста. Производња електричне енергије пружа добар пример. Како електране постају веће, трошкови производње електричне енергије по јединици обично опадају. Због тога постоји тенденција да једно велико предузеће доминира тржиштем. Ово је разлог зашто влада обично регулише цене које наплаћују електропривреде, а у неким случајевима и поседује и управља електранама.

Чак и тамо где монополи не настају, неке индустрије могу имати само неколико доминантних фирми, обично зато што је улазак на тржиште скуп. Предузеће може морати да производи велики део укупног излаза индустрије — на пример, 20 или 25 процената — да би постигло ниске трошкове по јединици производа и ефикасно конкурисало. Када је то случај, може постојати простор за само четири или пет фирми, од којих свака има ниске трошкове по јединици. Таквим тржиштима обично доминира мали број фирми, које имају подстицај да се договарају, подижу цене и делују као монопол. Производне индустрије, попут оних које производе аутомобиле, телевизоре и оперативне системе за рачунаре, примери су тржишта којима доминира релативно мали број фирми. Такве индустрије познате су под техничким термином **олигопол**(?). Анализа олигопола је фасцинантна, али сложена област проучавања јер не постоји јединствен исход. Најбоља акција једног играча зависи од акције другог или других играча. Област математике позната као **теорија игара**(?), која проучава таква тржишта, развили су економисти Џон Неш, Оскар Моргенштерн и Џон фон Нојман педесетих година 20. века и данас се широко користи у многим областима.(78)

Међутим, понекад је сама влада извор монопола. Лиценцирање, порези који фаворизују једну групу у односу на другу, царине, квоте и други облици привилегија смањују конкурентност тржишта. Иако неке од

ових политика могу бити добронамерне, оне штите постојећа предузећа на рачун потенцијалних конкурената, чиме се подстичу монополи и доминантне фирме. Монополи које је створила влада били су присутни у готово сваком сектору у Совјетском Савезу. На пример, Државни комитет за изградњу (Госстрој) имао је искључиву контролу над грађевинским сектором, ефективно стварајући монопол над грађевинским пројектима и материјалима. Приватне грађевинске компаније биле су забрањене, а све грађевинске активности, укључујући изградњу нове инфраструктуре и станова, биле су под надзором и управом Госстроја. Овај монопол је угушио конкуренцију, иновације и ефикасност у грађевинској индустрији, доводећи до корупције и лошег квалитета многих пројеката.

Шта влада може учинити да обезбеди конкурентност тржишта? Први принцип може се позајмити из медицинске професије: „Не чини штету.“ Влада би требало да се уздржи од интервенција на тржишту које могу погоршати ствари, као што су захтеви за лиценцирање, дискриминаторни порези и други облици политичког фаворизовања. У огромној већини конкурентних тржишта, продавци тешко или уопште не могу ограничити улазак конкурентских фирми (укључујући стране произвођаче). То значи да добављачи не могу ограничити конкуренцију осим ако влада не уведе политике које ограничавају улазак или не створи правила и прописе који фаворизују неке фирме.

Да би се подстакла конкуренција, владе могу забранити антиконкурентске радње као што је **илегално договарање**(?) међу фирмама, спајање доминантних фирми у једној индустрији и међусобно власништво над фирмама. У том погледу, право конкуренције Европске уније подстиче конкуренцију унутар јединственог европског тржишта, чинећи незаконитим дослух фирми или покушаје монополизације тржишта. На пример, 2019. године Европска комисија је блокирала спајање немачког мултинационалног конгломерата Сименс и француске мултинационалне компаније Алстом, специјализоване за транспорт.

Комисија је тврдила да би спајање створило доминантног играча на европском тржишту сигнализационих система за железнице и брзе возове, што би довело до смањене конкуренције и потенцијално виших цена за купце. Упркос напорима компанија да отклоне забринутости нудећи продају дела имовине, Комисија је на крају закључила да би спајање штетило конкуренцији и иновацијама у железничком сектору и зато је блокирала договор.[79]

Ствари у економији никада нису тако једноставне. Амерички председник Хари С. Труман једном је замолио своје саветнике да му пронађу „економисту са само једном руком“, толико је био уморан од тога што економисти увек говоре: „Али с друге стране...“ Понекад владе стварају монополе који су у јавном интересу. Патенти су очигледан пример. Замислите нови лек који може излечити смртоносну болест. Такав лек може коштати стотине милиона евра за развој и тестирање пре него што се може користити, али само неколико центи по таблети за производњу. Без заштите интелектуалне својине проналазача, конкуренти који нису уложили ништа у трошкове развоја радо би продавали таблету по цени њене производње. Ако би се то догодило, ко би икада имао подстицај да развије лек?

Још једно сложено питање је шта тачно представља индустрију или производ. Као што смо видели, нека добра могу служити као замена за друга у мањој или већој мери. Врховни суд Сједињених Америчких Држава једном је био позван да одлучи да ли су алуминијумска фолија и пластична фолија довољно блиски супститути да произвођач алуминијумске фолије нема монопол, јер потрошачи увек могу користити пластичну фолију уместо алуминијумске. Ово може деловати као тривијално питање, али је у ствари представљало важно политичко питање.

Резултати владине политике су мешовити. С једне стране, владине политике омогућиле су многе иновације смањујући учесталост договарања и различитих пракси које ограничавају конкуренцију. С друге стране,

захтеви за лиценцирање занимања, регулаторна оптерећења за мала предузећа и други закони имали су готово супротан ефекат. Ове политике ограничавају улазак на тржишта, штите постојеће произвођаче од конкурената и ограничавају ценовну конкуренцију. Дакле, иако високе препреке за улазак и недостатак конкуренције дају потенцијал влади да побољша тржишну ефикасност, неке политике заправо дају монополску моћ. Како будемо настављали, постаје све видљивији основни разлози за овакву антиконкурентску политику влада.

ЕЛЕМЕНТ 3.3

3. Избјегавање неефикасности и расипања

> „Оно што желимо је да успоставимо правила тржишне економије, а не да планирамо њен исход.“
>
> **— Вацлав Клаус**

Као што смо већ дискутовали у дијелу 2.1, ако тржишта треба да ефикасно расподијеле ресурсе, власничка права морају бити добро дефинисана, а произвођачи морају бити у стању да остваре користи од својих продуктивних активности. Међутим, природа неких добара то отежава. У овом елементу разматрају се двије категорије које представљају озбиљне изазове за ефикасну расподјелу ресурса путем тржишта. То су јавна добра и екстерналије.

Јавна добра

Хајде да детаљније размотримо идеју добара и услуга код којих је тешко да произвођачи остваре корист од њихове производње. Ово је случај са категоријом добара коју економисти називају јавним добрима. Ова добра имају двије карактеристике:

(1) заједништво у потрошњи — односно, као што смо већ дискутовали о националној одбрани, обезбјеђивање производа једној страни истовремено га чини доступним и другима; и

(2) морају бити неискључива — односно, тешко је искључити неплатиоце.

На примјер, као што национална одбрана задовољава први критеријум, тако га задовољава и контрола поплава. Када су изграђени уређаји за контролу поплава, попут брана или резервоара, сви у региону имају користи. Контрола поплава такође задовољава и други критеријум. Ономе ко обезбјеђује контролу поплава биће тешко да наплати људима за ту услугу јер ако је обезбијеђена за једног, она је обезбијеђена за све.

Видео-материјали:

Јавна добра и заштита од астероида

Дакле, тешко је обезбиједити јавна добра путем тржишта јер потенцијални добављачи нису у могућности да успоставе однос један-на-један са онима који плаћају и користе добро. Потрошачи ће имати подстицај да постану **слободни јахачи**(?) — односно да конзумирају добра без учествовања у њиховом плаћању. Када велики број људи постану слободни јахачи, добро можда неће бити произведено (или ће бити произведено у недовољној количини), чак и када вриједност произведених добара премашује трошкове.

Видео-материјали:

Шта је проблем слободног јахача?

У таквим случајевима тржишта често не успијевају да произведу количину јавних добара која је у складу са економском ефикасношћу. Примјери јавних добара укључују контролу поплава, националну одбрану, полицијску заштиту и активности на сузбијању комараца итд. Пошто је ова

добра тешко обезбиједити путем тржишта и покрити њихове трошкове, често их обезбјеђују владе.

Важно је напоменути да карактеристике добара, а не сектор у којем су произведена, одређују да ли се добра квалификују као јавна добра. Постоји тенденција да се мисли како су сва добра која обезбјеђује влада — јавна добра. Ово није увијек случај. Многе робе које владе обезбјеђују очигледно немају карактеристике јавних добара. На примјер, медицинске услуге, образовање, поштанске услуге, одвоз смећа и електрична енергија су неки од њих.

Иако ова добра често обезбјеђују владе, у њиховом случају неплатиоци би могли бити лако искључени, а обезбјеђивање ових добара једној страни не би их учинило доступним и другима. Дакле, чак и ако их обезбјеђују владе, ова добра нису јавна. Она би се могла назвати јавно обезбијеђена добра.

Већина добара и услуга су приватна, а не јавна добра. У случају приватних добара, веза између плаћања и примања добара или услуга може се лако успоставити. Дакле, већина производа се обезбјеђује путем тржишта.

Размислите о тржишту и његовом значају. Они појединци који плаћају за сладолед, луна-парк, паметни уређај, пар фармерки или кућу уживају у тим стварима, као и у дословно хиљадама других. Они који не плаћају на тржишту, не уживају нити конзумирају те ствари. Као што стално говоримо, произвођачи на тржишту настављају да обезбјеђују производе јер цијена коју ви и други потрошачи добровољно плаћате покрива трошкове њихове производње; они који нису спремни да плате ту цијену искључени су из потрошње. У случају приватних добара, владино обезбјеђивање тешко ће побољшати ефикасност тржишта.

Видео-материјали:

Економија филма „Робокап“

Екстерналије

Понекад акције појединца или групе имају ефекте који се преливају и на друге, утичући на њихову добробит без њиховог пристанка. Ови преливајући ефекти, како већ знате, називају се екстерналијама.

На примјер, ако покушавате да учите, а други у вашем дому или стамбеном комплексу вас ометају гласном музиком, они вам намећу екстерналију. Ви сте екстерно лице — нисте директно укључени у трансакцију, активност или размјену — али сте погођени њоме на негативан начин.

Видео-материјали:

Негативне екстерналије: Скривени друштвени трошкови

Преливајући ефекти могу наметнути трошак или створити корист за спољне стране. Када су преливајући ефекти штетни, називају се екстерним трошковима. Због тога што се трошкови намећу странама без пристанка, ресурси се користе за производњу добара која су мање вриједна од њихових укупних трошкова производње, што доводи до економске неефикасности.

Размислите о производњи папира. Предузећа на тржишту купују дрвеће, радну снагу и друге ресурсе како би произвела папирну масу, а затим папир. Производни процес, користећи старе технологије, емитује загађиваче у атмосферу. Ови загађивачи наносе трошкове становницима који живе у близини фабрика — сумпорни мирис, густ смог и проблеме са

дисањем или друге здравствене ризике.

Ако становници који живе у близини фабрика за прераду папира могу доказати штету и измјерити је, могли би тужити фабрику и присилити произвођача папира да покрије трошкове њихових оштећења. У ствари, да би то спријечиле, компаније за прераду папира у 19. вијеку рутински су куповале километре низводног земљишта како би ријека разриједила отпад који стварају.[80] Често је људима било тешко и скупо доказати да су за штету одговорне управо фабрике за прераду папира.

Када је то случај, укупни трошкови загађења и других екстерних трошкова неће се рефлектовати на тржишту. На тај начин трошкови производње папира биће подцијењени, што ће довести до неефикасности, јер ће бити произведено више јединица папира које су мање вриједне од њихових стварних трошкова производње, када се укључе екстерни трошкови.

У великој мјери, екстерни трошкови одражавају недостатак потпуно дефинисаних и спроведених власничких права. Због тога што власничко право над ресурсом — на примјер, чистим ваздухом — није добро дефинисано, предузеће не плаћа пуне трошкове коришћења тог ресурса. Дакле, трошкови производње добара и услуга који користе такве ресурсе су подцијењени.

На примјер, током посљедњих деценија 20. вијека, Европа и Сјеверна Америка суочиле су се са великом пријетњом за животну средину — кризом киселих киша. Киселе кише су настале због емисија сумпор-диоксида и азотних оксида из индустријских процеса, електрана и саобраћаја. Загађивачи одговорни за киселе кише често су били испуштани у атмосферу из фабрика и електрана у једној земљи, али су због вјетрова узроковали еколошку штету, укључујући смањење површине шума и закисељавање језера и ријека у сусједним земљама.

Ова ситуација илуструје како је недостатак потпуно дефинисаних и спроведених власничких права у погледу квалитета ваздуха омогућио

индустријама да избјегну обрачунавање трошкова загађења.[81]

С друге стране, понекад преливајући ефекти стварају користи за друге. Када преливајући ефекти побољшавају благостање других, називају се екстерним користима. Међутим, екстерне користи такође могу представљати проблеме за тржишта. Када особе или предузећа која генеришу екстерне користи не буду компензована, можда неће произвести неке јединице, чак и када су оне вриједније од својих трошкова производње.

Претпоставимо да фармацеутска компанија развије вакцину која пружа заштиту од смртоносног вируса. Вакцина се лако може пласирати потрошачима који ће од ње имати директне користи. Они ће такође имати трошкове, чак и ако су то само бол и нелагодност изазвани инјекцијом. Сваки појединац ће упоредити ове приватне трошкове и користи да одлучи да ли ће примити вакцину.

Међутим, због друштвене природе вируса, како све више људи буде примило вакцину, чак и они који је нису примили имаће мању шансу да се заразе. Ипак, фармацеутске компаније ће имати потешкоће у остваривању користи од оних који нису корисници. Као резултат тога, можда ће произвести премало вакцине да би обезбиједиле потпуни имунитет заједнице.

Дакле, када су присутне екстерне користи, тржишне снаге могу обезбиједити мање количине него што би било обезбијеђено у складу са економском ефикасношћу. Можда владина интервенција може побољшати ситуацију. У случају екстерних трошкова, попут загађења, влада би могла опорезовати или кажњавати активности које генеришу загађење, што би могло довести до тога да појединци или предузећа смање своје штетне активности и постигну ниво производње који је у складу са економском ефикасношћу. Слично томе, у случају екстерних користи, попут користи од вакцина, владине субвенције могу подстаћи производњу, што би довело до ефикаснијег нивоа производње.

Могуће посљедице екстерналија понекад се могу контролисати и без владине интервенције. Размотримо екстерне користи. Предузетници имају подстицај да пронађу начине да у потпуности искористе користи које њихове акције генеришу за друге. Развој голф-терена је добар примјер за то. Због љепоте и отворености голф-терена, многи људи сматрају привлачним да живе у њиховој близини. Изградња голф-терена обично генерише екстерну корист — повећање вриједности околног земљишта.

Као одговор, власници голф-терена су пронашли начин како да искористе ову корист. Сада обично купују велики дио земљишта око планираног терена прије него што га изграде. На тај начин, могу препродати земљиште по већој цијени након што је терен завршен, а вриједност околног земљишта порасла. Проширењем опсега својих активности и на некретнине, поред развоја голф-терена, они могу остварити приходе од онога што би иначе биле екстерне користи.

Што се тиче екстерних трошкова, једноставна правила понекад могу помоћи у њиховој контроли. На примјер, када је ријеч о буци коју стварају станари, власници станова често имају правила о гласној музици касно у ноћ и примјењују та правила кажњавањем или исељавањем прекршилаца. Манири и друштвене норме такође могу играти улогу. Ако ваши цимери знају да држање упаљеног телевизора омета ваше учење, можда ће имати довољно обзира да га искључе.

На ширем нивоу, током времена постало је „друштвено неприхватљиво“ да компаније емитују загађиваче који штете људима и животној средини. Постоји све већи притисак на компаније да буду одговорне према грађанима — а приватни надзорници, попут еколошких група, објавиће њихове поступке ако се понашају неодговорно.

Видео-материјали:

Екстерналитети чипса

Још једна ситуација у којој није потребна владина интервенција за контролу екстерналија јесте она у којој је број укључених људи мали и они могу да преговарају. Претпоставимо да ваша комшиница у сусједном стану свира гласну музику док се ви припремате за испит из економије. Влада би могла донијети закон који њој даје право да пушта музику (власничко право), или би могла донијети закон који вама даје право на мир и тишину — али како то да одлучи и дефинише?

Слободно тржиште, ако није ометано од стране владе, увијек ће наћи најбоље рјешење. Претпоставимо да вам тишина значи више него њој музика. Рјешење је једноставно: само јој платите мало више него што она цијени пуштање музике да престане. Супротно је такође тачно: ако она више цијени музику него ви тишину, она ће вама платити да ставите чепиће за уши и издржите.

Ова анализа да се екстерналије могу ријешити на тржишту, ако је број укључених људи мали а власничка права јасно дефинисана, договором међу странама, позната је као Коузова теорема. Значи, власничка права поново рјешавају ситуацију.(82)

Наша анализа указује да јавна добра и екстерналије могу нарушити ефикасно функционисање тржишта. Економисти користе термин **тржишна грешка**(?) како би описали такве ситуације у којима постојећа структура подстицаја ствара сукоб између личног интереса и економске ефикасности — односно извлачења максимума из доступних ресурса. Овај неуспјех, односно грешка тржишта, подстиче доносиоце одлука да се укључе у контрапродуктивне активности умјесто у продуктивне.

Овај неуспјех тржишта ствара потенцијал за владину акцију како би се побољшала економска ефикасност. Али политички процес је само алтернативни облик економске организације. Као и тржишта, он има своје предности и слабости. Потребно је да сазнамо више о томе како тај облик организације функционише како бисмо га могли реално упоредити са тржиштима.(83) Сада прелазимо на ту тему.

ЕЛЕМЕНТ 3.4

4. Разумијевање политичких притисака

> „Прва лекција економије је оскудица: никад нема довољно ничега да у потпуности задовољи све који то желе. Прва лекција политике је да занемари прву лекцију економије.“(84)
>
> **— Томас Совел, сарадник Милтон Фридман института за јавну политику при Стенфорд Хувер институту**

Видео-материјали:

Јавни избор

Политички процес је алтернативни облик економске организације. Он није корективни механизам на који се може рачунати да пружи исправно рјешење када се појаве проблеми. Чак и када га контролишу изабрани политички званичници (за разлику од, на примјер, аутократског режима), нема гаранције да ће владине акције бити продуктивне или барем онолико продуктивне колико би могле бити. Ово је нарочито тачно када владе постану дубоко укључене у алокацију оскудних ресурса према повлашћеним секторима, предузећима и интересним групама. Као што је поменуто у уводу трећег дијела, анализа јавног избора пружа значајан увид у функционисање демократског политичког одлучивања.

Политике које подржава већина не чине увијек друштво бољим. Ево мисаоног експеримента: замислите једноставну економију са пет гласача. Претпоставимо да три гласача подржавају пројекат који сваком од њих

доноси нето корист од 2 долара, али намеће нето трошак од 5 долара сваком од преостала два гласача. Укупно гледано, пројекат генерише нето трошкове од 10 долара у односу на нето користи од само 6 долара. То је контрапродуктивно и учинило би друштво од пет људи лошијим. Ипак, ако би се одлучивало већинским гласањем, пројекат би прошао са три гласа наспрам два.

Сада увећајмо број гласача. Повећање броја гласача са пет на пет милиона или двјеста милиона неће промијенити исход. Као што овај једноставни примјер илуструје, већинско гласање може јасно довести до контрапродуктивних пројеката, односно акција које су на крају штетне за друштво.

Корисно је упоредити тржишта са демократском политичком алокацијом као алтернативним обликом економске организације. Док правите ово поређење, имајте на уму сљедеће четири тачке.

Прво, у демократији основа за владину акцију је већинска воља. Супротно томе, тржишна активност се заснива на међусобном договору и добровољној размјени. У демократском окружењу, када већина — било директно или путем својих изабраних представника — усвоји политику, мањина гласача је присиљена да плати за њену подршку, чак и ако се снажно противи. На примјер, ако већина гласа за нови фудбалски стадион, програм **субвенција**(?) за становање или пакет помоћи аутомобилској компанији, мањински гласачи су приморани да попусте и плате порезе за подршку таквим пројектима. Било да имају користи или не, плаћају више порезе, трпе губитак прихода и могу бити погођени на друге начине.

Важно је схватити да се у овом контексту термин „мањина“ не односи на етничку мањину, иако то понекад може бити случај. У неограниченој демократији, грађани са нижим приходима би вјероватно гласали за програме попут великодушног здравственог осигурања или јавних пензија који би се плаћали „опорезивањем богатих“. Али да ли би то било праведно и економски ефикасно ако смо већ видјели да богати

постају богати зато што обезбјеђују добра и услуге које потрошачи (укључујући и сиромашне) вреднују?

Видео-материјали:
Демократија

Видео-материјали:
Митови о неједнакости

Моћ опорезивања и регулисања омогућава већини да присили мањину. Таква присилна моћ не постоји када се ресурси алоцирају путем тржишта. Тржишне размјене се не дешавају осим ако се све стране не сложе. Приватна предузећа могу наплаћивати високе цијене, али не могу никога присилити да купи њихове производе. У ствари, приватна предузећа морају обезбиједити потрошачима користи које надмашују цијену како би привукла купце.

Видео-материјали:
Моћ принуде

Друго, у демократији гласачи немају велики подстицај да буду добро информисани о кандидатима или различитим питањима. Појединачни гласач готово никада неће одлучити исход избора. Постоји већа вјероватноћа да ће гласача погодити гром на путу до биралишта него што ће његов глас бити пресудан на изборима! Због тога већина гласача проводи мало или нимало времена и енергије проучавајући питања и кандидате како би донијели добро информисане одлуке. Економски

термин за ово је **рационално незнање**(?). Гласачи су слабо информисани, а њихово одустајање од информисања је рационално јер је готово сигурно да њихов појединачни глас неће одлучити побједника или исход.

Подаци потврђују овај став. Према званичним резултатима, проценат излазности регистрованих гласача на националним изборима одржаним 2020. и/или 2021. године кретао се између 52% и 62% у сљедећим земљама: Јерменија, Азербејџан, Грузија, Казахстан, Киргистан, Молдавија и Сјеверна Македонија. Истраживања показују да већина гласача чак не зна ни имена својих представника, имају малу или никакву представу о томе какве ставове кандидати заузимају по важним питањима или какав утицај владине акције или политике (као што су пољопривредне субвенције и трговинске рестрикције) имају на економију.

Отворено је питање да ли би гласачи били боље информисани у изборним системима гдје гласају за конкретне кандидате или гдје гласају за листе странака. Иако економисти често бивају оптужени да превише наглашавају рационалност, немојте нашу анализу тумачити као препоруку да занемарите своју грађанску дужност да разумијете важна питања у друштву и да искористите сваку прилику да о њима изразите своје ставове, било кроз гласачку кутију или на друге (мирне) начине.

За разлику од политичког одлучивања, потрошачи на тржишту појединачно сносе посљедице својих одлука о томе како троше свој новац. Ако донесу лоше одлуке, директно осјећају њихов утицај. Та чињеница им даје мотивацију да пажљиво троше новац. Када потрошачи разматрају куповину аутомобила, рачунара, чланства у теретани или хиљада других производа, имају снажан подстицај да прикупе информације и донесу информисане одлуке.

Треће, у демократији политички процес углавном намеће исти исход свима, или барем свима који су обухваћени том политиком. Тржишта, с друге стране, омогућавају различиту репрезентацију. Другим ријечима, владина алокација резултира исходом „једна величина одговара свима“,

док тржишта омогућавају различитим појединцима и групама да „гласају“ за и добију своје жељене опције. Ова ситуација се може илустровати примјером образовања.

У неким земљама ученици који похађају школе којима управља држава распоређени су у одређене школе на основу подручја у којем живе, а стандардизовани наставни план прописује држава. Супротно томе, када се образовање алоцира путем тржишта, они који су спремни да плате налазе опцију која најбоље одговара њиховим преференцијама. Као резултат тога, постоји разноврсност у избору. Док ће неки родитељи одабрати приватне школе, други ће се одлучити за школовање код куће. Неки ће изабрати школе које наглашавају вјерске вриједности, док ће други преферирати образовање које ставља акценат на основне вјештине, културну разноликост или стручно оспособљавање. Ова способност избора омогућава да више људи добије добра и услуге које су у складу са њиховим преференцијама. Тржишта такође избјегавају сукобе који неизбјежно настају када већина намеће своју вољу различитим мањинама.

Ова анализа не каже да, у мјери у којој је образовање јавно добро, оно не би требало да се плаћа из јавних средстава, било путем ваучера за образовање или државних грантова који се додјељују на основу захтјева родитеља за одређене школе.

Видео-материјали:

Да ли је влада превелика?

Четврто, у демократији се доносиоци одлука на тржишту и политички доносиоци одлука суочавају са различитим подстицајима. Механизам профита и губитка у тржишној економији усмјерава ресурсе ка продуктивним пројектима, а удаљава их од контрапродуктивних. Политички процес нема сличан механизам и, стога, на њега се не може

рачунати да ће усмјеравати ресурсе ка продуктивним активностима. Ово важи чак и када се политичари контролишу путем гласања, јер, уколико нису ограничени **уставним**(?) ограничењима, изабрани званичници ће тежити да „купују“ гласове пружањем погодности неким бирачима на штету других. Као што изрека каже, ако узмете од Петра и дате Павлу, обично се можете ослонити на Павлову подршку.

У великој мјери, савремени демократски политички процеси могу се посматрати као низ „размјена“ између коалиција и политичара. Концентрисане интересне групе обезбјеђују политичарима гласове, финансијске доприносе, високо плаћене послове у будућности и друге облике подршке у замјену за субвенције, програме потрошње и регулаторне погодности, које често финансирају порески обвезници. Ефекат рационалног незнања — чињеница да бирачи одлучују да не посвете вријеме неопходно информисању — олакшава овај процес, јер већина бирача није свјесна ових „политичких договора“. Као резултат тога, ресурси се усмјеравају ка лобирању и другим активностима тражења повластица, а не ка производњи и развоју бољих добара и услуга.

Врло ријетко, када ови договори превише измакну контроли, становници прибјегавају ванредним акцијама како би промијенили ситуацију. Разне „обојене револуције“ у неколико посткомунистичких земаља пружају добре примјере из недавне прошлости.

Видео-материјали:

Стимуланс и крони капитализам

Као што је објашњено у дијеловима 3.2 и 3.3, иако економска анализа показује да постоје случајеви у којима тржишта не успијевају ефикасно алоцирати ресурсе, исто важи и за политички процес. Другим ријечима, постоји грешка тржишта, али и **грешка владе**(?). Грешка владе присутна је

када подстицаји са којима се суочавају политички актери подстичу контрапродуктивно, а не продуктивно коришћење ресурса. Као и грешка тржишта, грешка владе одражава ситуацију у којој постоји сукоб између онога што је најбоље за појединачне доносиоце одлука и онога што представља најбољу употребу ресурса.

На примјер, неуспјех владе може се уочити у случају економске кризе у Венецуели, посебно у управљању њеном нафтном индустријом. Венецуела посједује једне од највећих резерви нафте на свијету и у великој мјери зависи од извоза нафте за приходе. Када је нафтна индустрија национализована 1976. године, држава је преузела контролу над производњом, рафинисањем и дистрибуцијом нафте. Иако су високе цијене нафте у почетку омогућиле влади да финансира социјалне програме и субвенције, лоше управљање, корупција и недостатак улагања у инфраструктуру и технологију довели су до пада производње нафте током времена.

Како је Венецуела постајала све зависнија од прихода од нафте, постала је и осјетљивија на флуктуације глобалних цијена нафте. Када су цијене нафте нагло пале почетком 2010-их, економија Венецуеле ушла је у спиралу пропадања, обиљежену хиперинфлацијом, несташицама основних добара и тешком економском рецесијом. Економски колапс Венецуеле, који траје већ дуги низ година, илуструје посљедице неуспјеха владе у управљању ресурсима и економском политиком. Једном када се успоставе репресивне, ауторитарне клептократске владе које контролишу јавну касу и војску те финансијским повластицама одржавају лојалност својих сарадника, веома их је тешко уклонити. Чак ни смрт диктатора није помогла, као што није помогла ни Зимбабвеу.

Погледајмо нешто другачији примјер. Након значајне либерализације економске политике у Грузији, творци Револуције ружа били су свјесни да чак и демократска влада с либералном оријентацијом може предузимати контрапродуктивне мјере. Због тога је 2010. године Устав укључио

ограничења на економску улогу владе. Члан 94 прецизирао је који су порези дозвољени (број пореза и њихове стопе) и пренио овлашћење за промјену пореских стопа или увођење нових пореза на грађане путем референдума. Поред тога, према такозваном „Закону о слободи“, буџетски дефицит владе био је ограничен на мање од 3% БДП-а, а јавни дуг на највише 60% БДП-а. Међутим, како је вријеме пролазило и владе се мијењале, већинска странка у парламенту покренула је промјене с циљем да укине ова ограничења и врати овлашћења за увођење нових пореза и/или промјену постојећих стопа.

Можда смо били превише ревносни у указивању на могуће проблеме демократије, али се слажемо са Винстоном Черчилом, који је 1947. године рекао у британском парламенту:

> „Много облика владавине је испробано и биће испробано у овом свијету гријеха и невоља. Нико не тврди да је демократија савршена или свезнајућа. Заправо, речено је да је демократија најгори облик владавине — осим свих оних других облика који су с времена на вријеме испробавани.“(85)

У остатаку трећег дијела детаљније ћемо испитати функционисање демократског политичког процеса и размотрити модификације које би могле довести политичко одлучивање у већу хармонију са економским растом и просперитетом.

Материјали за читање:

Политика и међународна трговина — Двајт Ли

ЕЛЕМЕНТ 3.5

5. Усвајање правила за ограничавање утицаја посебних интереса

> „Када купопродају контролишу законодавци, прве ствари које се купују и продају су законодавци.“
>
> **— П. Ј. 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!”

"Душо, никад нећеш погодити шта се управо догодило! На путу кући с посла корумпирало ме је неколико нејасних, али моћних интересних група!"

Демократски изабрани званичници често могу имати користи од подржавања политика које фаворизују групе са посебним интересима на штету шире јавности. Узмимо, на примјер, политику која доноси значајну личну добит члановима добро организоване групе (на примјер, удружења која представљају пословне интересе, чланове синдиката или групе пољопривредних произвођача), а која иде на штету ширег интереса пореских обвезника или потрошача. Иако организована интересна група има мање чланова од укупног броја пореских обвезника или потрошача, личне користи које њени чланови добијају од фаворизоване политике обично су велике. Насупрот томе, иако су многи порески обвезници и

потрошачи оштећени том политиком, трошак који је наметнут свакоме је мали, а извор тог трошка је често тешко идентификовати.

Због великог личног интереса чланова појединачних група, они имају снажан подстицај да формирају савезе и да обавијесте кандидате и законодавце о свом ставу по одређеном питању. Многи чланови интересних група одлучују за кога ће гласати и кога ће финансијски подржати готово искључиво на основу става политичара о неколико питања која су за њих од посебног значаја. Насупрот томе, како показује ефекат рационалног незнања, већина бирача ће бити углавном неинформисана и неће много марити за штету нанесену питањима важним за **одређену интересну групу**(?), с обзиром на њихов минималан утицај на лични живот појединца.

Ако сте политичар који тражи гласове, шта бисте учинили? Очигледно, не бисте добили много подршке у кампањи фаворизујући интересе углавном неинформисане и неорганизоване већине. Али можете добити гласне присталице, учеснике у кампањи и, што је најважније, финансијске доприносе за кампању фаворизујући ставове група са посебним интересима. У добу медијске политике, политичари су под снажним притиском да подржавају интересе посебних група, да од њих прикупљају средства за кампању и да те доприносе користе за изградњу позитивне слике кандидата на телевизији и интернету. Политичари који нису вољни да учествују у овој игри — односно они који нису спремни да користе државну благајну како би добро организованим интересним групама обезбиједили повластице у замјену за политичку подршку — налазе се у озбиљно неповољнијем положају.

Због ових подстицаја, политичари су вођени, као неком невидљивом политичком руком, да одражавају ставове интересних група, иако то често води политикама које, сагледане на нивоу свих бирача, расипају ресурсе и смањују животни стандард. Економисти овај пристрасни политички процес називају **ефектом интересних група**(?).

Видео-материјали:

Моћ посебних интереса

Моћ посебних интереса додатно је ојачана кроз законодавство о политичкој трговини и клијентелистичко законодавство. **Политичка трговина**(?) представља праксу међусобне размјене гласова између политичара како би се добила потребна подршка за усвајање жељеног законодавства. **Клијентелистичко законодавство**(?) подразумијева спајање неповезаних пројеката који доносе корист различитим интересним групама у један закон. Оваква законодавна рјешења често омогућавају да контрапродуктивни пројекти, који доносе корист појединачним интересним групама, добију законодавну подршку.

Табела 20 приказује како клијентелистичко законодавство и трговина гласовима појачавају ефекат посебних интереса и воде ка усвајању контрапродуктивних пројеката. У овом једноставном примјеру, законодавно тијело са пет чланова разматра три пројекта:

(1) изградњу спортског стадиона у општини А;

(2) пројекат унутрашње прашуме у општини Б; и

(3) субвенције за етанол које доносе корист произвођачима кукуруза из општине Ц.

За сваку општину приказана је нето корист или трошак — односно корист за општину умањена за порески трошак који јој је наметнут. Укупни трошак сваког од ова три пројекта премашује њихову корист (што је приказано негативним бројевима у доњем реду Табеле 20). Дакле, сваки од ових пројеката је контрапродуктиван.

Да су ови контрапродуктивни пројекти разматрани и гласани појединачно, сваки би био одбијен односом гласова четири према један, јер би само једна општина имала корист, док би преостале четири претрпјеле губитак. Међутим, када се пројекти повежу кроз трговину гласовима

(представници А, Б и Ц могли би се договорити да размијене гласове) или кроз клијентелистичко законодавство (сва три програма могу бити обједињена у један закон), сви могу бити усвојени иако су сви неефикасни. То се може видјети по томе што је укупна комбинована нето корист позитивна за представнике општина А, Б и Ц.

С обзиром на слабу мотивацију бирача да се информишу, они који су оштећени политикама посебних интереса (као што су општине Д и Е у овом примјеру) вјероватно неће бити ни свјесни ових политика. Стога је подстицај за подржавање пројеката посебних интереса — укључујући и оне који су контрапродуктивни — чак и јачи него што показује једноставан нумерички примјер из Табеле 20.

Табела 20: Трговина гласовима и усвајање контрапродуктивних закона

Нето користи (+) или трошкови (–) по бирачима у дистриктима исте величине

Бирачи из општине	Спортски стадион	Пројекат унутрашње прашуме	Субвенција за етанол	Укупно
А	$100	-$30	-$30	$40
В	-$30	$100	-$30	$40
С	-$30	-$30	$100	$40
D	-$30	-$30	-$30	-$90
Е	-$30	-$30	-$30	-$90
Укупно	**-$20**	**-$20**	**-$20**	**-$60**

Тржишна размјена је ситуација са обостраном користи. Оба партнера у размјени очекују добит, иначе се размјена неће догодити. Насупрот томе, „политичка размјена“ може бити ситуација са једним побједником и једним губитником, у којој већина гласањем добија, док мањина губи још

више. У таквом процесу не постоји гаранција да ће добици побједника надмашити губитке које други претрпе.

Тенденција неограниченог политичког процеса да фаворизује добро организоване групе помаже у објашњењу присуства бројних програма који смањују укупни економски учинак. Узмимо као примјер приближно 20.000 америчких произвођача шећера. Већ дуги низ година цијена шећера коју плаћају амерички потрошачи износи 50% до 100% више од свјетске цијене, због програма подршке цијени и веома рестриктивних квота које ограничавају увоз шећера. Као резултат тих програма, произвођачи шећера остварују око 1,7 милијарди долара добити, односно приближно 85.000 долара по произвођачу. Већина ових користи припада великим произвођачима чији власници имају приходе далеко изнад националног просјека.

С друге стране, потрошачи шећера годишње плаћају између 2,9 и 3,5 милијарди долара више, односно око 25 долара по домаћинству, кроз више цијене шећера.[(86)] Посљедњих година, произвођачи слаткиша и други велики корисници шећера преселили су производњу у Канаду, Мексико и друге земље у којима шећер могу куповати по свјетској тржишној цијени. Као илустрација претходне расправе о трговини, ограничења увоза која су „спасила“ радна мјеста у индустрији производње шећера истовремено су изазвала губитак радних мјеста у другим индустријама, посебно у онима које интензивно користе шећер.

Као резултат тога, Американци су на губитку, јер се њихови ресурси расипају на производњу нечега у чему нису довољно конкурентни, а што би се путем трговине могло набавити по знатно нижој цијени.

Ипак, Конгрес и даље подржава програм шећера, и лако је видјети зашто. С обзиром на снажан утицај ових политика на њихово лично богатство, сасвим је разумљиво што произвођачи шећера — нарочито они највећи — користе своје богатство и политички утицај да подрже политичаре који заступају њихове интересе. И управо то и чине. Током

сваког изборног циклуса, лобисти за шећер и произвођачи шећера донирају више милиона долара кандидатима из Демократске и Републиканске странке, као и политичким акционим комитетима. Једна компанија, American Crystal Sugar Company, обично донира око трећине укупног износа.

С друге стране, за просјечног бирача било би ирационално да детаљно истражује ово питање или да му придаје значај при одлучивању за кога ће гласати. Заправо, већина бирача није ни свјесна да их овај програм уопште кошта новца. Тако политичари имају јак подстицај да наставе са субвенционисањем индустрије шећера, иако та политика расипа ресурсе и смањује укупно богатство нације.

Након Другог свјетског рата, британска влада је увела низ субвенција за подршку рударској индустрији угља, која се сматрала виталном за економију и енергетску безбједност земље. Ове субвенције биле су усмјерене на одржавање нивоа производње, очување радних мјеста у рударским заједницама и обезбјеђивање стабилног снабдијевања енергијом за индустрију и домаћинства. Међутим, упркос значајној финансијској подршци, програм субвенција за угаљ суочио се са бројним проблемима и на крају није успио да оствари своје циљеве.

Субвенције су створиле зависност међу рударским заједницама, обесхрабрујући иновације и диверзификацију локалних економија. Умјесто да олакшају прелазак ка одрживијим индустријама, оне су продужиле економску стагнацију рударских региона и допринијеле друштвеним и економским неједнакостима. Програм субвенционисања угља у Уједињеном Краљевству служи као упозоравајући примјер како државна интервенција у облику субвенција може фаворизовати одређене групе, али истовремено не успијева да ријеши структурне проблеме или постигне дугорочне економске циљеве.[(87)]

Ефекат посебних интереса често доводи до контрапродуктивних владиних политика које фаворизују одређене индустрије на штету

потрошача. Закон о америчкој трговачкој морнарици пружа још један илустративан примјер. Овај закон, усвојен 1920. године, прописује да роба која се превози из једне америчке луке у другу мора бити транспортована бродовима изграђеним у Сједињеним Америчким Државама, у власништву америчких компанија и са најмање три четвртине посаде састављене од америчких држављана.

Међутим, трошкови изградње модерних океанских бродова у Сједињеним Државама, као и њихово управљање претежно америчком посадом, често удвостручују или чак утростручују трошкове превоза. Иако закон користи америчкој бродоградњи и бродској индустрији, он значајно повећава трошкове транспорта робе између америчких градова, истовремено наносећи штету америчким потрошачима.

Због тога се роба која би се могла ефикасно транспортовати воденим путевима често превози жељезницом, камионима или авионима. Штавише, пошиљке између америчких градова неријетко се преусмјеравају преко страних лука како би се заобишла ова правила и искористили нижи трошкови превоза страним пловилима. На примјер, пошиљке између градова на обали Мексичког залива, као што су Хјустон и Њу Орлеанс, и градова на источној обали, попут Њујорка и Бостона, често се превозе преко земаља као што су Јамајка и Бахами. Слично томе, крузери са западне обале који плове ка Аљасци обавезно пристају у Канади. Ове заобилазне руте не само да повећавају трошкове, већ и расипају гориво и стварају више загађења него што би то иначе био случај.

Виши трошкови транспорта које намеће Закон о америчкој трговачкој морнарици посебно погађају становнике Аљаске и Хаваја, јер имају врло мало алтернативних опција осим коришћења америчких бродова за увоз и извоз робе. Зашто овај изразито неефикасан закон није укинут? Одговор је једноставан: концентрисани интереси у бродској индустрији имају далеко већи политички утицај од неорганизованих потрошача који трпе штету због његовог постојања.

Примарна дјелатност савремене политике постала је извлачење ресурса од шире јавности како би се обезбиједиле повластице добро организованим гласачким блоковима, на начин који ће створити већину у законодавном тијелу. Размислимо о сљедећем: порески обвезници и потрошачи троше приближно 20 милијарди долара годишње како би подржали програме за житарице, памук, дуван, кикирики, вуну и млијечне производе — сви са структуром сличном програму за шећер. Политичка моћ посебних интересних група такође објашњава присуство царина и квота на челик, обућу, текстил и многе друге производе. Федерално финансирани пројекти за наводњавање, банкарске помоћи, субвенције за спортске стадионе, произвођаче етанола и аеродроме у специфичним окрузима — списак се наставља — све су то примјери политика које су мотивисане ефектом интересних група, а не нето користима за Американце.

Слични случајеви владиних акција које фаворизују одређене индустрије на штету потрошача могу се наћи широм свијета. На примјер, неколико европских земаља, попут Француске и Њемачке, има дугу историју пружања финансијске подршке својим националним авиокомпанијама, као што су Air France и Lufthansa,[(88)] кроз различите облике субвенција. Ове субвенције се често правдају очувањем конкурентности на глобалном авио-тржишту, заштитом радних мјеста и подршком „националном поносу“ кроз посједовање националне авиокомпаније. Међутим, може се оправдано тврдити да ове субвенције нарушавају конкуренцију унутар авио-сектора, дајући неправедну предност одређеним превозницима — посебно националним — у односу на њихове конкуренте, укључујући нискобуџетне авиокомпаније и превознике ван Европске уније. То, заузврат, може довести до виших цијена карата за потрошаче, као и до смањене понуде и мањка иновација у ваздушном саобраћају.

Ирично, програми субвенција који се често промовишу у име

једнакости готово никада не постижу тај циљ, а неријетко имају и супротан ефекат. На примјер, у Египту је 2014. године мање од 20% субвенција за храну доспјело до сиромашних. Субвенције за бензин у већини земаља највише користе средњој класи, док сиромашни углавном пјешаче или користе јавни превоз. У Индији, мање од 0,1% руралних субвенција за течни нафтни гас (ТНГ) одлази најсиромашнијем квинтилу становништва, док чак 52,6% користи најбогатијем квинтилу. На глобалном нивоу, далеко мање од 20% субвенција за фосилна горива користи најсиромашнијих 20% становништва.[89]

Иако сваки од ових програма појединачно намеће релативно мали терет економији, заједно они повећавају буџетске дефиците влада, расипају ресурсе и значајно снижавају животни стандард. Као што ови примјери показују, политичка моћ интересних група досљедно објашњава присуство директних субвенција, царина и квота на одређене производе — а све ове одлуке мотивисане су интересима посебних група, а не нето користима за цјелокупно становништво.

Ефекат интересних група има и снажну тенденцију да гуши иновације и ограничава конкуренцију. Старија, етаблирана предузећа — са дужом историјом политичких донација, бољим познавањем лобистичких техника и ближим односима са моћним политичким актерима — предвидљиво имају већи политички утицај од стартапа, предузетника и породичних фирми. Она тај утицај користе како би спријечила улазак нових конкурената и угушила иновације које им пријете.

Размотримо искуство Uber-a, компаније која користи технологију да повеже вољне возаче са путницима којима је потребан превоз. Потрошачи наручују вожњу путем паметних уређаја, а апликација одмах приказује цијену, вријеме чекања и могућности за заједничку вожњу. Uber омогућава и узајамне оцјене возача и путника, чиме се додатно смањују трансакциони трошкови. Процес превоза је често бржи и јефтинији од традиционалних такси-услуга. Међутим, када је Uber ушао на тржишта

великих градова широм свијета, традиционална такси-индустрија је лобирала — често и успијевала — да се усвоје закони који забрањују или озбиљно ограничавају ову врсту услуге, ускраћујући путницима јефтиније вожње и многим возачима прилику да остваре приход.[(90)] Иако су користи ове иновације у почетку биле успорене, на крају су потрошачи однијели побједу. Данас широм свијета постоји мноштво услуга заједничког превоза.

Искуство компаније Tesla, произвођача електричних аутомобила, представља још један примјер како постојећи произвођачи користе политички процес да би спријечили улазак нових конкурената. Пословни модел Tesla-е заснивао се на директној продаји возила потрошачима. Међутим, добро организована интересна група — етаблирани ауто-дилери — лобирала је код државних законодаваца да усвоје законе којима се произвођачима забрањује директна продаја. Око половине америчких савезних држава усвојило је такве забране, што је значајно отежало Tesla-и приступ тржишту.

Један посебно штетан облик утицаја интересних група на владину политику, нарочито изражен у раним посткомунистичким годинама, односио се на високе царине и контролу девизног курса којима су заштићени моћни домаћи произвођачи на штету потрошача. Тако је, на примјер, Узбекистан у периодима 1996–2003. и 2007–2016. године примјењивао строга ограничења у размјени девиза како би смањио увоз. Ове мјере довеле су до раста домаћих цијена. Њихово ублажавање омогућило је потрошачима већи избор, бољи квалитет робе и ниже цијене. Иако су поједини домаћи произвођачи били на губитку, а неконкурентне индустрије напустиле тржиште, земља је дугорочно била у бољем положају захваљујући специјализацији у областима своје компаративне предности.

И овдје важи исто правило: они који имају користи од либерализације су бројни, тешко организовани и често нијесу ни свјесни прилика које им се ускраћују, док су они који губе — заштићени и неконкурентни произвођачи — веома свјесни својих потенцијалних

губитака и снажно мотивисани да утичу на политику, било кроз легално лобирање и донације за кампање, било кроз подмићивање и друге облике корупције.

Ефекат интересних група представља главни извор раста владе и контрапродуктивних политичких акција. Политичари значајан дио времена проводе удовољавајући интересним групама и прикупљајући политичке доприносе, које потом користе за остваривање уских интереса, умјесто интереса друштва у цјелини. Овај однос између политичких доносилаца одлука и интересних група није само извор економске неефикасности, већ и фактор који кородира и слаби демократски политички поредак.

Творци Устава Сједињених Америчких Држава били су свјесни проблема које ствара моћ посебних интереса, које су називали „фракцијама“. Устав је настојао да ограничи њихов приступ федералној благајни. Члан I, Одјељак 8, предвиђа да Конгрес може убирати порезе само за програме који промовишу заједничку одбрану и опште благостање. Дуго времена ова клаузула је ограничавала коришћење општих пореских прихода за пружање користи појединим подгрупама на штету шире популације. Међутим, током времена, судске одлуке и законодавни акти измијенили су њено тумачење. Тако данас Устав Сједињених Америчких Држава чини врло мало да заиста обузда политичку моћ добро организованих интересних група.

ЕЛЕМЕНТ 3.6

6. Избјегавање прекомјерне потрошње и дефицита

> „Привлачност финансирања потрошње путем задуживања из перспективе изабраних политичара је очигледна. Позајмљивање омогућава да се направе издаци који ће донијети тренутне политичке користи, без изазивања непосредних политичких трошкова.“[(91)]
>
> **— Џејмс Бјукенен, добитник Нобелове награде 1986. године**

Када су расходи владе већи од прихода, долази до буџетског дефицита. Владе обично издају каматоносне обвезнице како би финансирале своје буџетске дефиците. Ове обвезнице чине **национални дуг**[(?)]. Годишњи буџетски дефицит повећава величину националног дуга за износ дефицита. Супротно томе, када су приходи владе већи од расхода, присутан је **буџетски суфицит**[(?)]. То омогућава влади да исплати власнике обвезница и тако смањи величину свог дуга. У основи, национални дуг представља кумулативни ефекат свих претходних буџетских дефицита и суфицита.

Видео-материјали:

Да ли државна потрошња ствара радна мјеста?

Прије 1960. године постојала је широка сагласност међу економистима да, иако се дугови обично повећавају током ратова, владе треба да буду фискално одговорне и да након ратова стварају буџетске суфиците како би што брже отплатиле те дугове. Дошло је до значајног смањења јавног дуга у Уједињеном Краљевству у вијеку након Наполеонових ратова, у Француској након Француско–пруског рата и у Сједињеним Америчким Државама након Америчког грађанског рата.[92]

Дуг британске владе износио је око 20% БДП-а на почетку 20. вијека, али је порастао на више од 200% БДП-а крајем четрдесетих година прошлог вијека, усљед два свјетска рата и Велике депресије. Након Другог свјетског рата, земља је слиједила тадашњу економску ортодоксију и смањила дуг на око 25% БДП-а до 1990. године.

Енглески економиста **Џон Мејнард Кејнз** написао је визионарски есеј 1936. године у којем је тврдио:

> „Луђаци на власти, који чују гласове у ваздуху, своју узнемиреност црпе из мисли неког академског писца од прије неколико година. Сигуран сам да је моћ стечених интереса у великој мјери прецењена у поређењу са постепеним продором идеја. Не одмах, наравно, већ током времена; јер на пољу економске и политичке филозофије нема много оних који су под утицајем нових теорија након што наврше двадесет пет или тридесет година, тако да идеје које државни службеници и политичари, па чак и агитатори, примјењују на текуће догађаје вјероватно нису најновије. Али, прије или касније, идеје — а не интереси — постају опасне, и за добро и за зло.“[93]

Од друге половине 20. вијека, управо је лорд Кејнз постао тај „академски писац“ на кога су се политичари и креатори политика ослањали. Године 1936. објавио је теорију која је нудила објашњење трајања

и дубине Велике депресије, као и рјешење за спречавање сличних криза у будућности. Током четрдесетих и педесетих година прошлог вијека, кејнзијанска доктрина доминирала је економском професијом и убрзо постала преовлађујући оквир размишљања интелектуалних и политичких елита.

Према кејнзијанској анализи, државна потрошња и буџетски дефицити могу се користити за постизање стабилније економије. Кејнзијанци су тврдили да, умјесто балансирања буџета у сваком тренутку, влада треба да ствара дефиците током рецесија и да прелази на буџетске суфиците у периодима када постоји ризик од инфлације.

Први дио тог савјета био је лак за политичаре широм свијета, али други дио никада није у потпуности прихваћен. Потрошња је у тренутку када се дешава лако уочљива бирачима, док су порези или задуживање којима се она финансира — а који долазе касније — много мање видљиви. До 2023. године, кумулативни буџетски дефицити у Уједињеном Краљевству подигли су однос националног дуга према БДП-у на више од 100%.

Ослобођени ограничења **уравнотеженог буџета**(?), политичари су дугорочно трошили више него што су били спремни да опорезују. График 21 приказује тренд током посљедњих 19 година, од 2005. до 2023. године, у којем су владе развијених економија сваке године биљежиле буџетске дефиците. Тржишта у развоју и економије у успону почеле су да остварују континуиране дефиците након 2009. године.

За тржишта у развоју и економије у успону, просјечан буџетски дефицит у периоду 2005–2023. износио је 2,8% БДП-а, док је за развијене економије просјек био 4,3% БДП-а. Није изненађујуће што су дефицити били највећи током рецесија, посебно за вријеме финансијске кризе 2008–2009. године. Вриједи истаћи да су развијене економије биле снажније погођене том кризом, што је додатно погоршало њихове фискалне билансе.

График 21 такође показује да су неке економије у развоју пратиле

сличну динамику буџетских дефицита. Међутим, Украјина се издваја као изузетак, јер је након 2022. године забиљежила драматичан раст дефицита усљед руске инвазије. Овај рат, који и даље траје, довео је до тога да је буџетски дефицит Украјине достигао готово 20% БДП-а у 2023. години.

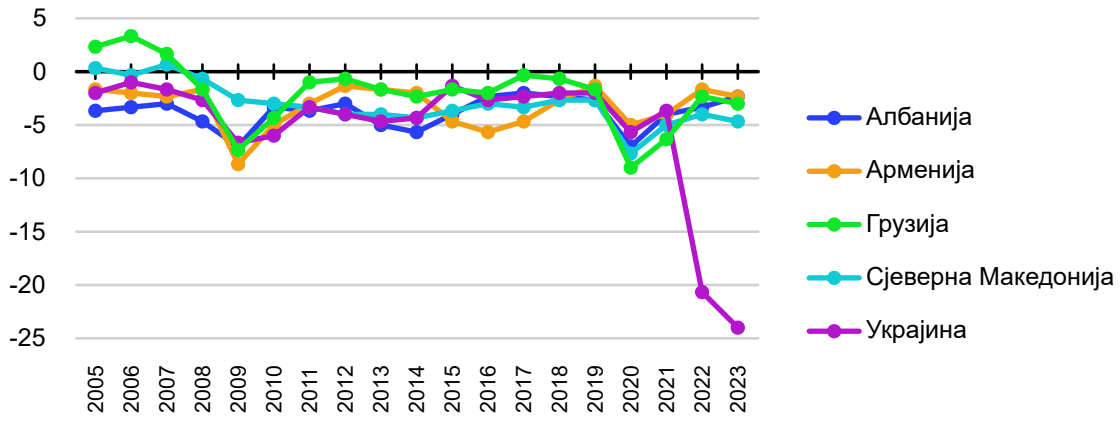
Буџетски дефицити неминовно повећавају национални дуг. У развијеним економијама, бруто дуг опште државе — мјерен као проценат БДП-а — порастао је са 76% у 2005. на 112% у 2023. години. Слично томе, у тржиштима у развоју и економијама у успону, јавни дуг је у истом периоду порастао са 41,5% на 67% БДП-а.[(94)]

Видео-материјали:

Дугови и дефицити

У Албанији је дуг владе износио 62,9% БДП-а, у Сјеверној Македонији 51,6%, у Јерменији 48,7%, у Грузији 39,3%, док је Украјина имала највећи дуг — 98,6% БДП-а.

График 21: Нето задуживање/кредитирање опште државе (проценат БДП-а)



Извор: Међународни монетарни фонд (IMF). www.imf.org

Предвидљива је политичка привлачност потрошње финансиране задуживањем, а не опорезивањем. Она одражава оно што економисти називају **ефекат кратковидости**(?) — тенденцију изабраних политичких званичника да фаворизују пројекте који генеришу тренутне, веома видљиве користи, на рачун будућих трошкова који су мање видљиви. Законодавци имају снажан подстицај да троше новац на програме који доносе корист бирачима из њихових округа и групама са посебним интересима које им могу помоћи да поново буду изабрани. Они, међутим, нерадо опорезују, јер порези намећу јасан и видљив трошак бирачима. Буџетски дефицити и задуживање омогућавају политичарима да испоруче тренутне користи без увођења већих пореза. Стога су дефицити природан исход демократске политике која није ограничена обавезом уравнотеженог буџета.

Неограничени политички процес иде у прилог добро организованим

интересним групама и подстиче политичаре да повећавају потрошњу како би обезбиједили корист за неколицину, на штету многих. На примјер, сваки члан законодавног тијела има снажан подстицај да се бори за издатке који доносе корист његовим бирачима. Насупрот томе, постоји врло мало подстицаја да неки законодавац преузме улогу „чувара потрошње“, и то из два разлога. Прво, такав појединац би изазвао негодовање својих колега, јер би ограничавање потрошње отежало њима да обезбиједе посебне програме за сопствене округе. Као одговор, они би му ускратили подршку за пројекте у његовом округу. Друго, и још важније, користи од смањења потрошње и дефицита које би тај „чувар“ настојао да оствари — попут нижих пореза — биле би равномјерно распоређене међу бирачима у свим округзима. Чак и ако успије, његови бирачи би уживали само мали дио укупне користи.

Сљедећа илустрација може помоћи да се објасни зашто је парламентима широм свијета толико тешко да држе владину потрошњу и буџетски дефицит под контролом. Замислите да 450 чланова украјинског парламента (Врховна рада) заједно вечера, знајући да ће сваки од њих платити само мали дио укупног рачуна. Са тако малим удјелом у трошку, нико не осјећа потребу да наручује скромно. Зашто не поручити предјела од шкампи, бифтек или јастога као главно јело и раскошан десерт? Чак и ако појединачни избор повећа укупни рачун за 45 евра, лични трошак појединца износио би свега 10 центи (1/450 од 45 евра). То изгледа као одлична погодба. Наравно, сваки од њих мораће да плати и за екстравагантне наруџбе преосталих 449 особа — али то важи без обзира на сопствени избор. Резултат је да сви наручују раскошно, значајно повећавајући укупне трошкове за све, уз врло малу додатну вриједност у односу на трошкове.[(95)]

Структура подстицаја описана овдје објашњава зашто је дефицитно финансирање толико привлачно политичарима. У периоду од 2007. до 2023. године, буџетски дефицити у земљама Европске уније повећали су њихов јавни дуг за око 22 процентна поена, доводећи га на око 84% БДП-а.[(96)]

Поред тога, бенефиције обећане пензионерима у оквиру система социјалне заштите знатно превазилазе приходе од пореза на зараде који се користе за њихово финансирање. Ове нефинансиране обавезе представљају још један облик јавног дуга.

Социјална заштита је 2022. године чинила највећи дио расхода опште владе у свим државама чланицама ЕУ, у просјеку 19,5% БДП-а, при чему су највећи удјели забиљежени у Француској и Финској — око 24% БДП-а.[97] Како се удио радно способног становништва смањује, а број пензионера расте,[98] расходи за социјалну заштиту ће све више надмашивати приходе намијењене њиховом финансирању, додатно усложњавајући дугорочне фискалне обавезе влада.

Шта ће се догодити ако владе држава чланица ЕУ — или било које друге земље — не доведу своје финансије под контролу? Као и појединци, владе морају плаћати камате на новац који позајмљују. Како дуг једне земље расте у односу на величину њене економије, кредитна тржишта то почињу да одражавају. Кредитирање државе са високим односом дуга према БДП-у постаје ризично, због чега такве владе морају да плаћају више каматне стопе. Виши трошкови камата, заузврат, додатно отежавају одржавање потрошње у оквиру буџета или задржавање пореза на прихватљивом нивоу — што је политички непопуларан начин финансирања државне потрошње.

Ако дуг настави да расте брже од прихода, инвеститори ће постајати све мање спремни да купују државне обвезнице. На крају ће услиједити финансијска криза — било кроз формални банкрот државе, било кроз финансирање дуга штампањем новца и инфлацијом. У оба случаја, посљедице по економију биће разорне. Ово се већ догодило у бројним земљама, укључујући Грчку, Венецуелу, Шри Ланку и Зимбабве, које нису успјеле да контролишу своје јавне финансије. Ниједна земља није имуна на економске законе.

Пристраност политичког процеса ка задуживању и нефинансираним

будућим обавезама представља темпирану бомбу. Ако се не коригује, она ће резултирати економском кризом — дуговима који се не могу отплатити. Покушаји да се та дуговања сервисирају кроз више порезе или кроз стварање новца довешће до инфлације, оштрог пада реалних прихода или обоје. Контрола јавног дуга — како постојећег националног дуга, тако и нефинансираних обећања о будућим бенефицијама — вјероватно се неће догодити без промјене политичких правила која би политичарима отежала да троше и обећавају више него што су спремни да опорезују.

Постоји више начина да се то постигне. Устав би се могао измијенити тако да захтијева уравнотежен буџет. Алтернативно, уставним амандманом могло би се прописати да приједлози за повећање потрошње или задуживања морају добити двотрећинску или трочетвртинску већину у законодавном тијелу. Друга могућност је ограничавање потрошње текуће године на ниво прихода из претходне године. Овакве измјене уставних правила повећале би ефикасност влада и смањиле вјероватноћу будућих катастрофалних дужничких криза.

Наравно, не желимо да имплицирамо да је сваки јавни дуг штетан. Као што предузеће може одговорно да се задужује ради улагања у продуктивну имовину, тако може и влада. Примјери укључују изградњу путева или мостова који се могу отплаћивати кроз путарине, или — у апстрактнијем смислу — улагања у научна истраживања са ширим друштвеним користима. Нажалост, велики дио јавног дуга широм свијета данас настаје као посљедица финансирања текуће потрошње на рачун будућих генерација. Без јасног разумијевања економских посљедица прекомјерног задуживања, политичарима је сувише лако да „куповином“ тренутних добара и услуга обезбјеђују гласове бирача, знајући да рачун неће доћи на наплату док они више не буду на власти.

ЕЛЕМЕНТ 3.7

7. Избјегавати субвенције које нису засноване на економској логици

> „Алат политике (који често постаје њен циљ) јесте да се од општег пореског обвезника узму ресурси уз минимално противљење и да се прикупљена средства расподијеле међу безбројним тражиоцима на начин који максимизира подршку на изборима. Политика, када је ријеч о мобилизацији подршке, представља умјетност прорачунате преваре — или, прецизније, умјетност како варати а да се не буде ухваћен.“[(99)]
>
> **— Џејмс Р. Шлезингер, бивши секретар одбране**

Постоје два начина на која појединци могу стећи богатство: производњом или **пљачком**[(?)]. Људи могу напредовати производњом добара или услуга које имају вриједност и њиховом размјеном за приход. Овај начин стицања прихода представља позитиван исход за обје стране у размјени и доприноси расту богатства друштва. Међутим, понекад појединци покушавају да напредују путем пљачке, одузимајући другима ресурсе без њиховог пристанка.

Наравно, жртве пљачке губе управо оно што пљачкаш добија. Поред тога, тамо гдје се пљачка сматра реалном пријетњом, потенцијалне жртве улажу значајне ресурсе у заштиту. На примјер, у друштвима у којима су провале честе, људи купују више брава, користе услуге приватног обезбјеђења, захтијевају већу полицијску заштиту и чак пројектују своје

домове на начин који одвраћа лопове. Трошкови које сносе они који су опљачкани — или који се пљачке плаше — укључују и директне губитке и улагања у заштиту, а ти трошкови често премашују добит коју остварују они који се баве пљачком.

Када овдје говоримо о пљачки, не мисли се нужно на физичку крађу. Она може укључивати и крађу интелектуалне својине, гдје трошкови заштите, на примјер, укључују високе накнаде плаћене адвокатима. За разлику од продуктивних активности размјене, пљачка је активност са негативним ефектом: она не само да не ствара нову вриједност, већ троши ресурсе и смањује укупно богатство друштва.

Видео-материјали:

Субвенционисати глупаве шетње

Владе подстичу **економски просперитет**(?) онда када охрабрују производњу и размјену, а обесхрабрују пљачку. Када ефикасни закони и њихово досљедно спровођење отежавају узимање од других — било путем криминала, било путем политичких механизама — мање ресурса ће се трошити на такве активности. Истовремено, смањују се и ресурси који се морају улагати у одбрану од пљачке.

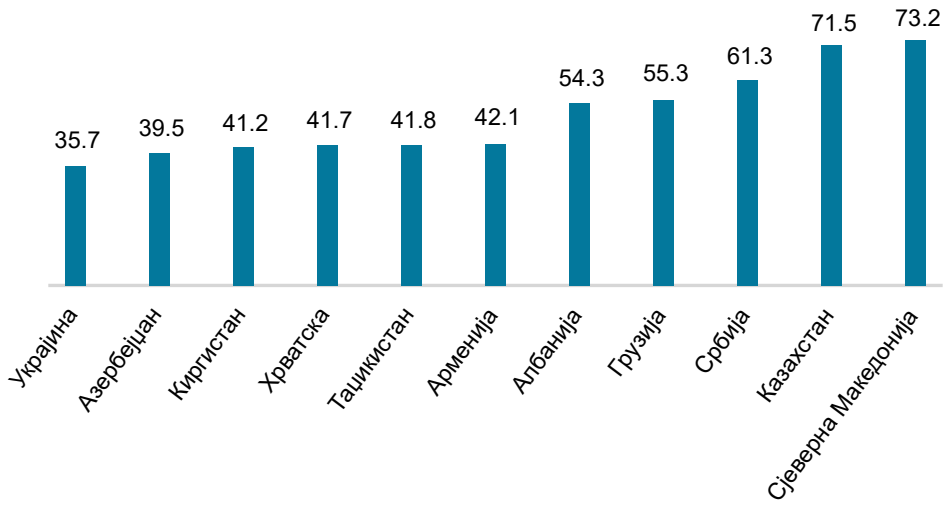
Међутим, у савременом свијету, владе су често постале главни пљачкаши. Оне пружају субвенције и разне повластице појединим групама тако што узимају ресурсе од пореских обвезника, прерасподјељују буџетске алокације или се задужују. Иако ово формално није крађа — јер се спроводи путем закона — и даље је ријеч о активности са негативном сумом, која штети грађанима и успорава економски раст.

Видео-материјали:

Нема више мршавих оваца

У Европској унији, субвенције и други трансфери чинили су око половине укупних буџетских издатака у 2021. години.[100] У Француској, на примјер, субвенције и други трансфери чине приближно 65% укупне државне потрошње. Социјална заштита — која обухвата значајан дио субвенција — представља највећу појединачну ставку трансфера и чини око 39% укупне потрошње.[101] Учешће субвенција и других трансфера у укупној државној потрошњи у одабраним земљама приказано је на **Графику 22**.

График 22: Субвенције и други трансфери (% државне потрошње у 2021. години)



Извор: Међународни монетарни фонд, Годишњак статистике државних финансија и пратеће базе података.

Субвенције и фаворизовање од стране владе представљају опасност и за политичку демократију и за економску ефикасност. Постоји више разлога зашто је то случај.

Прво, субвенције подстичу компаније да више времена и ресурса троше на тражење политичких повластица, а мање на развој бољих, квалитетнијих и економичнијих производа. Очекивано, повећана доступност државних повластица јача моћ интересних група и подстиче обману. Како би добиле више средстава од државе и стекле предност у односу на конкуренте, компаније и друге групе које траже повластице настојаће да своје захтјеве повежу са популарним и друштвено

прихватљивим циљевима — попут повећања запослености, смањења сиромаштва, заштите животне средине или смањења зависности од иностранства. Чак и када су њихови поступци мотивисани искључиво финансијском добити и политичком моћи, интересне групе имају снажан подстицај да своје дјеловање представе као усмјерено ка ширем јавном интересу.

Друго, субвенције усмјерене ка одређеним фирмама или секторима нарушавају тржишне цијене и стављају друге учеснике у неповољан положај. Фирме које не добијају субвенције могу бити приморане да затворе пословање или да уопште не уђу на тржиште, јер не могу конкурисати субвенционисаним ривалима. Алтернативно, могу се преселити у друге земље у којима такве баријере не постоје. На примјер, компаније које у производњи користе велике количине шећера премјештале су производњу у Канаду како би избјегле високе цијене шећера у Сједињеним Америчким Државама — цијене које су директна посљедица програма субвенција. Резултат је преусмјеравање ресурса са предузећа која зависе од потрошача и тржишних сигнала на она која су фаворизована од стране политичара.

Треће — и можда најважније — субвенције и повластице стварају непримјерен и неетички однос између привреде и политичких званичника. Оне подстичу „корпоративну помоћ“ и развој кронизма (крони капитализма), док се интереси пореских обвезника систематски компромитују. Што је већи обим корпоративне помоћи — односно што је више државних програма субвенција усмјерених ка привреди — то је већи прилив ресурса у активности тражења повластица. (Напомена: економисти често користе израз **тражење ренте**(?) (rent seeking) како би описали овакво понашање фирми и других интересних група.) Како политика све више замјењује тржишта, економију све више карактеришу кронизам, корупција и контрапродуктивне активности, а привредни раст остаје испод свог потенцијала.

Видео-материјали:

Политика, економија и пољопривредне субвенције

Материјали за читање:

Производња vs. чување енергије — Двајт Ли

Видео-материјали:

Корпоративна добробит

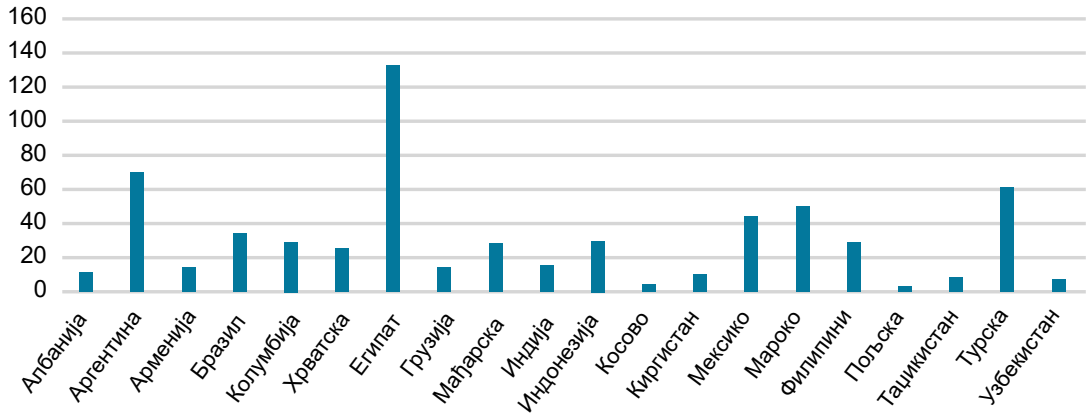
Све чешће, владе високо развијених демократских држава — а не само оних приказаних на Графику 22 — користе порезе и задуживање како би обезбиједиле субвенције и друге погодности одређеним гласачким блоковима, у замјену за политичку подршку и финансијске прилоге. Изјава која се често приписује шкотском адвокату и историчару из 19. вијека, **Александру Фрејзеру Тајтлеру**, гласи:

> „Демократија не може постојати као трајан облик власти. Она може опстати само док бирачи не открију да могу сами себи додјељивати средства из државне благајне. Од тог тренутка, већина увијек гласа за кандидате који обећавају највише користи из јавних средстава, што на крају доводи до колапса демократије услед неодговорне фискалне политике.“(102)

Упркос честим проблемима корупције у посткомунистичким транзиционим економијама, закључно са 2023. годином њихови нивои јавног дуга и даље би се могли ставити под контролу — уз постојање политичке воље. **График 23** приказује удио државних прихода који је

неопходан за плаћање камата на јавни дуг у различитим транзиционим и средње развијеним земљама.[(103)]

График 23: Сервисирање јавног дуга као проценат државних прихода, 2023. година



Извор: База података Debt Service Watch, https://www.development-finance.org/ , преузето 9. априла 2024.

Упозорење је, међутим, сасвим јасно. Када се предузећа и друге интересне групе интензивно укључе у пружање политичке подршке у замјену за субвенције и повластице, ове штетне тенденције постаје изузетно тешко обуздати. Како се обим владиних повластица буде повећавао, а и њихови примаоци и политичари постајали све зависнији од таквих аранжмана, трансферна потрошња ће расти, док ће се ресурси све више удаљавати од продуктивних активности.

Истовремено, обмањујуће понашање, неетички односи, па чак и

отворена корупција постаће све учесталији. Порези ће расти, буџетски дефицити ће се додатно продубљивати, а политички манипулисана економија ће стагнирати. Без јасно дефинисаних и досљедно спроведених уставних заштита права на имовину, као и чврстих ограничења владине потрошње, субвенционисања и задуживања, демократски изабрани политичари ће све чешће уводити програме који расипају ресурсе и дугорочно нарушавају општи животни стандард.

ЕЛЕМЕНТ 3.8

8. Ограничавање трансфера који смањују благостање

„Довољно сам дуго овдје да установим да постоје двије ствари којих се људи, када их једном добију, не желе одрећи... Једна су привилегије, а друга субвенције.“

— Кофи Анан



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

CartoonStock.com

"Можеш да примаш накнаду за инвалидност. За неспособност нисам сигуран."

За људе који нису економисти, **трансфери**(?) изгледају као ефикасан начин да се помогне циљним корисницима. Међутим, економска логика указује да је веома тешко дугорочно побољшати благостање одређене групе путем трансфера. Као што је често случај у економији, непредвиђени секундарни ефекти објашњавају зашто је то тако.(104)

Три су главна фактора која неутралишу ефикасност трансфера. Иако је овај процес највидљивији у случају директних трансфера, као што је социјална помоћ, исти типови проблема јављају се и код трансфера у натури, као што је индијски Систем дистрибуције хране, који сваке године обезбјеђује милијарде долара у виду бесплатних или јефтиних основних прехрамбених производа за породице с ниским примањима. Такође,

субвенције за производњу, попут пољопривредних субвенција или грантова за корпорације, отварају слична питања.

Прво, повећање владиних трансфера обично ће смањити мотивацију за зарађивањем и код пореских обвезника–донатора и код корисника трансфера. У многим програмима трансфера, како приходи корисника расту, обим трансфера се смањује, јер је корисник тада технички у бољој ситуацији. Када сиромашни више раде или добију боље послове, често се суочавају с порезима који су, заправо, виши него за имућније грађане, што резултира губитком прихода. Због тога корисници трансфера имају мање подстицаја да зарађују, јер додатна зарада повећава њихове нето приходе само дјелимично — а у многим случајевима врло мало у односу на додатну зараду.

Слично томе, како се порези повећавају ради финансирања додатних трансфера, сви порески обвезници имају мање подстицаја за производњу и зараду, а више подстицаја да улажу у **пореска склоништа**(?) како би задржали свој новац. Стога ни корисници трансфера ни порески обвезници уопште неће производити и зарађивати онолико колико би то чинили у одсуству програма трансфера. Као резултат, привредни раст ће се успорити.

Да бисмо увидјели негативан ефекат готово сваке политике трансфера на продуктивни труд, размотримо реакцију студената ако професор на почетку семестра најави да ће политика оцјењивања бити таква да се бодови зарађени на испитима редистрибуирају тако да нико не добије мање од оцјене C. Према овом плану, студенти који би постигли оцјену A, остварујући најбоље резултате у разреду, морали би да уступе дио својих бодова како би се повећао просјек оних који би иначе добили D или F. Наравно, и студенти са оцјеном B морали би да уступе дио својих бодова, иако не толико као студенти са оцјеном A, како би се постигла равномјернија расподјела оцјена.

Да ли ико сумња да ће барем неки студенти, који би иначе постигли

оцјене А и В, мање учити када се њихов додатни труд „опорезује“ како би се пружила корист другима? Штавише, да ли би студенти који би иначе постигли оцјене С и D учили мање, с обзиром на то да би казна за мањи напор била ублажена трансфером бодова које би изгубили ако би сами зарадили више бодова? Иста логика примјењује се чак и на студенте који би добили F, иако они вјероватно ионако нису много учили. Предвидиво, резултат ће бити мање учења, а укупна постигнућа ће опасти.

Утицај шеме порези–трансфери биће сличан: мање рада и нижи укупни нивои прихода. Приход се не појављује сам од себе — то је нешто што људи производе и зарађују. Појединци остварују приход пружањем добара и услуга другима који су спремни да за то плате. Национални доходак можемо замислити као економски „колач“, али колач чија величина зависи од поступака милиона људи, од којих сваки користи производњу и трговину како би зарадио или створио свој дио колача. Немогуће је прерасподијелити приход а да се истовремено не смање рад и иновативне активности које генеришу тај приход.

Друго, конкуренција за трансфере ће поништити већину дугорочних добитака за кориснике трансфера. Владе морају успоставити критеријум за добијање трансфера и других политичких повластица. Ако то не учине, трансфери ће одмах преоптеретити буџет. Обично ће влада захтијевати да корисник трансфера посједује нешто, уради нешто или испуњава одређени услов. Два примјера: корисник накнаде за незапослене мора бити без посла; да би се компанија квалификовала за грант или кредит за мала предузећа, мора имати ограничен број запослених.

Када се једном успостави критеријум, многи ће мијењати своје понашање како би се квалификовали за „бесплатан“ новац или друге државне повластице. При томе ће запошљавати мање радника или мање радити да би испунили услов за трансфер, што доводи до смањења њихове нето добити од тих трансфера. Практично, правила по којима се трансфери смањују како приход расте заправо намећу врло високе порезе

на рад, што снажно смањује подстицај за рад и често резултира тиме да корисник не стиче много искуства на тржишту рада, смањујући своје шансе за добијање бољих понуда за посао у будућности.

Размотримо сљедеће: претпоставимо да њемачка влада одлучи да радним данима, између 9:00 и 17:00, дијели новчаницу од 100 евра свим особама које су спремне чекати у реду испред шалтера Министарства финансија. Настали би дуги редови. Колико дуги? Колико би људи били спремни да издвоје од свог слободног времена и продуктивних активности како би чекали у реду? Особа чије је вријеме вриједно 15 евра по сату била би спремна да проведе око шест сати чекајући на новчаницу од 100 евра. Други, чије је вријеме мање вриједно — рецимо 10, 8 или 5 евра по сату — чекали би још дуже, десет сати или више. На крају, сви би схватили да вријеме проведено чекајући троши велики дио вриједности трансфера од 100 евра. Ако су заговорници овог програма мислили да ће корисници бити за 100 евра богатији, погријешили би.

Овај примјер илуструје зашто корисници програма трансфера не добијају онолико користи колико то већина заговорника ових програма сматра. Када корисници морају нешто учинити (на примјер, чекати у реду, попуњавати обрасце, лобирати код владиних званичника, полагати испит, трпјети кашњења или доприносити одабраним политичким кампањама) како би испунили услове за трансфер, велики дио њихове потенцијалне добити биће изгубљен док покушавају испунити те критеријуме. Слично томе, када корисници морају посједовати нешто (на примјер, земљиште с историјом производње пшенице да би добили субвенције из програма за пшеницу или лиценцу за такси возило како би добили субвенцију), људи ће повећавати цијену имовине потребне за добијање субвенције. Већа цијена те имовине, попут лиценце за такси или земљишта с историјом производње пшенице, апсорбоваће вриједност субвенције.

У сваком случају, потенцијални корисници ће се такмичити како би испунили критеријуме све док не потроше добар дио вриједности

трансфера. Као резултат, нето добитак примаоца обично ће бити знатно мањи од износа трансфера. Штавише, нето добитак маргиналног корисника (особе којој се тек минимално исплати квалификовати за трансфер) биће веома близу нули, ако не и једнак нули.

Размотримо утицај субвенција (грантова и повољних кредита) на студенте у Сједињеним Америчким Државама. Ови програми су осмишљени да учине факултете приступачнијим, али субвенције повећавају тражњу за високим образовањем, што подиже школарине. Према извјештају из 2017. године Федералних резерви Њујорка, око 60% пораста трансфера студентима одразило се у облику виших школарина. Другим ријечима, за сваки пораст субвенција од 3 долара, факултети и универзитети су повећали школарине за скоро 2 долара.[105] Није случајност да су се, како су програми помоћи студентима значајно повећавали од 1990-их, трошкови факултетског образовања повећавали много брже од општег нивоа цијена.[106] Штавише, субвенције су допринијеле презасићености тржишта дипломираних студената, што је смањило њихове шансе за запошљавање и будуће приходе, отежавајући им да отплате своје кредите. Када се узму у обзир секундарни ефекти — виши трошкови школовања и мање атрактивне могућности за запошљавање — нето користи за студенте могу бити знатно мање од самих трансфера. У земљама у транзицији након комунизма, брзо ширење универзитетског образовања, комбиновано с ниским квалитетом и ирелевантношћу (у многим областима), довело је до озбиљног проблема „претјераног образовања“, гдје дипломци завршавају на пословима за које им није потребна универзитетска диплома. Многи од тих дипломаца остају заробљени у нискоквалификованим пословима годинама након завршетка студија.[107]

Програми трансфера чак могу оставити своје кориснике у лошијој ситуацији него што су били. Амерички Закон о насељавању из 1862. године илуструје ову поенту. Према овом закону, савезна влада је давала

земљишне парцеле од око 65 хектара, касније проширене на до 240 хектара у западним дијеловима, досељеницима који су тражили земљиште, изградили кућу на њему и остали пет година. Ова могућност привукла је многе, али није било лако преживјети на западу у тим раним годинама, чак ни с парцелом од 65 хектара. Стога је више од 60 процената захтјева за земљиште напуштено прије истека пет година.[108] У суштини, овај програм трансфера подстакао је људе да се населе на земљишту прије него што је то било економски оправдано, што је резултирало тешким финансијским губицима за многе досељенике.

У савременом свијету, питање подстицаја које стварају субвенције јасно се види на проблему бескућништва. На примјер, у Њујорку велика већина бескућника спава у градским или приватним склоништима, а не на улици. Многи од њих можда имају озбиљне менталне или зависничке проблеме, али многи једноставно реагују на подстицаје. Ако тренутно нисте бескућник, вријеме чекања на добијање јефтиног стана субвенционисаног од владе у Њујорку износи више од 15 година, али ако сте бескућник, то траје само неколико мјесеци. Да ли видите подстицај овдје? Може бити оптимално за некога ко се не слаже с родитељима да се пресели у склониште и постане „бескућник“ како би скочио на почетак листе за стамбене бенефиције. Могући негативни секундарни ефекти су само за замислити. Поново видимо основни принцип економије: „Подстицаји су важни!“

Слично, али можда мање драматично, као што је обрађено у дијелу 2, дио 2.4, амерички прописи осмишљени да учине власништво над некретнинама приступачнијим подстицали су зајмодавце да одобравају кредите купцима кућа с малим или никаквим учешћем, који нису могли испунити услове за конвенционалне хипотекарне кредите. Утицај ових регулаторних субвенција био је сличан ефектима Закона о насељавању: високе стопе неплаћања, заплијене имовине и финансијски проблеми за многе од корисника програма.

Трећи разлог неефикасности трансфера јесте то што програми трансфера смањују негативне посљедице непромишљених одлука, чиме се смањује мотивација људи да избјегну неповољне ситуације. На примјер, владини трансфери за осигурање у подручјима склоним ураганима смањују лични трошак појединцима да се заштите од губитака. Међутим, друштво плаћа цијену за то. Будући да субвенција чини куповину осигурања од урагана јефтинијом, више људи ће градити у подручјима склоним ураганима него што би то било да сами сносе пуне трошкове.

Утицај накнада за незапослене је сличан. Ови бенефити смањују трошкове за незапослене раднике да одбијају постојеће радне понуде и, умјесто тога, наставе да траже боље послове. Због тога радници проводе дуже вријеме тражећи посао, што подиже стопу незапослености.[(109)]

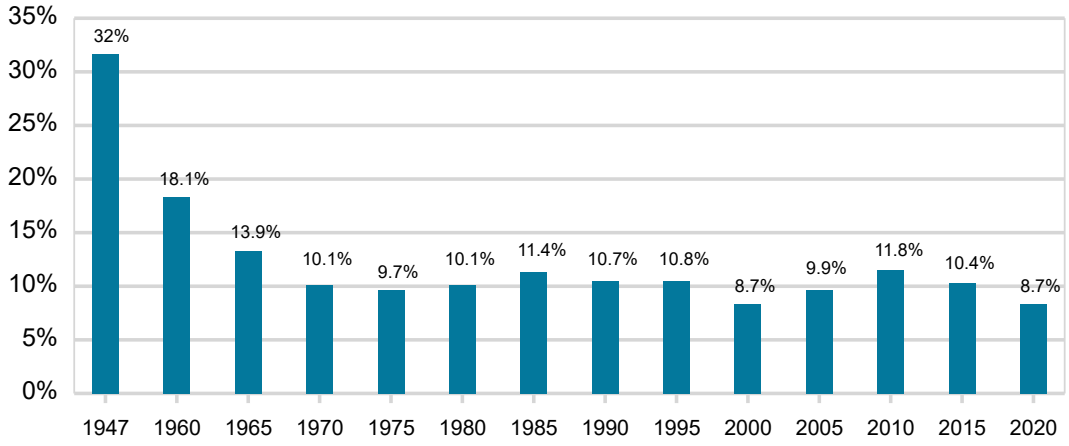
Када је Рат против сиромаштва започет у Сједињеним Америчким Државама средином шездесетих година 20. вијека, предсједник Линдон Џонсон и други заговорници програма тврдили су да се сиромаштво може елиминисати ако Американци буду спремни да трансферишу мало више прихода мање срећним члановима друштва. Американци су то прихватили и програми трансфера прихода значајно су се проширили. Мјерено као удио у укупном приходу, трансфери усмјерени ка сиромашнима или онима близу сиромаштва (на примјер, помоћ породицама с уздржаваном дјецом, бонови за храну и Medicaid) удвостручили су се током периода 1965–1975. Од 1975. године, трансфери прихода у циљу борбе против сиромаштва наставили су да расту као удио у националном дохотку.

Нема сумње да су заговорници програма Рата против сиромаштва били мотивисани узвишеним циљевима. Међутим, као што смо нагласили, добре намјере не гарантују жељени исход. Како показује График 24, стопа сиромаштва је брзо опадала прије покретања Рата против сиромаштва. Удио породица у сиромаштву опао је са 32% 1947. године на 13,9% 1965. године. Овај силазни тренд наставио се још неколико година, достигавши 10,1% 1970. године. Међутим, крајем шездесетих година, само неколико

година након што су трансфери у оквиру Рата против сиромаштва уведени, пад стопе сиромаштва се зауставио.

Од 1970. године стопа сиромаштва међу породицама флуктуира у релативно уском распону између 8% и 12%. Стопа сиромаштва износила је 11,8% 2010. године, а до 2020. године, непосредно прије пандемије, опала је на приближно 9%. Ове стопе су само незнатно ниже од оних забиљежених када су програми Рата против сиромаштва покренути. С обзиром на то да је 2020. године приход по особи, прилагођен за инфлацију, био два и по пута већи него крајем шездесетих година, овај недостатак напретка у смањењу сиромаштва је изненађујући.

График 24: Проценат породица испод стопе сиромаштва у САД



Извор: Амерички завод за статистику, Анкете о тренутном становништву, Годишњи социјални и економски додаци, 1960–2022. (CPS ASEC).

Видео-материјали:

Једнакост наспрам предузетништва

Израчунавање званичне стопе сиромаштва не укључује бенефите који нису у новцу, као што су бонови за храну, здравствена заштита и становање. Када би се ти бенефити рачунали као приход, стопа сиромаштва међу породицама била би за око 3 процентна поена нижа, али би образац и даље био исти као онај приказан на Графику 24. Када би се бенефиције које нису у новцу рачунале као приход, стопа сиромаштва породица 2015. године била би готово иста као 1970. године.

Зашто програми трансфера за борбу против сиромаштва нису били ефикаснији? Трансфери генеришу три ненамјерна секундарна ефекта која успоравају напредак у борби против сиромаштва.

Видео-материјали:

Боље од милосрђа

Прво, трансфери повезани с приходима смањују подстицај особа с ниским приходима да зарађују више, напредују на скали прихода и изађу из сиромаштва. У Сједињеним Америчким Државама постоји више од 75 програма државне помоћи заснованих на провјери прихода (на примјер, помоћ у храни, Medicaid, субвенције за становање, школски оброци и здравствено осигурање за дјецу) који су намијењени сиромашнима. Бенефиције из већине ових програма се постепено смањују и на крају укидају како приходи корисника расту. Као резултат тога, многи корисници с ниским приходима западају у замку сиромаштва. Ако зарађују више, комбинација додатних пореза које дугују и изгубљених бенефиција значи да задржавају само 10%, 20% или 30% зараде. У неким

случајевима, додатна зарада може чак смањити нето приход корисника. Ова замка сиромаштва смањује подстицај за многе кориснике с ниским приходима да раде више, зарађују више, стичу искуство и напредују на љествици послова.

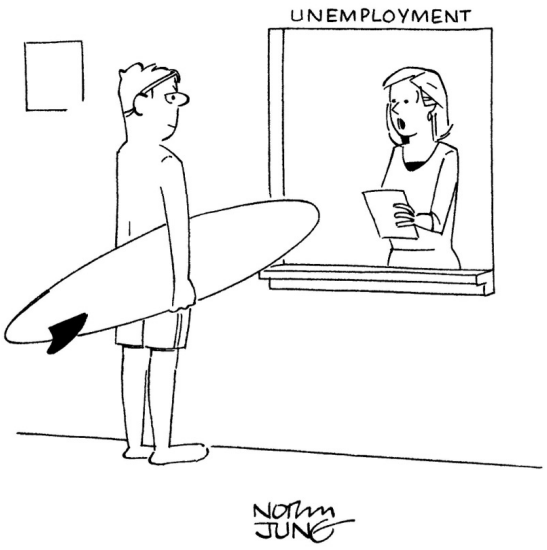
У 2018. години, OECD је извијестио да су изгубљене бенефиције као резултат повећаних прихода износиле 93% минималне плате за раднике у Чешкој Републици и 92% минималне плате у Хрватској.[110] У неким случајевима, додатни приходи могу чак смањити нето приход корисника. Тако замка сиромаштва значајно смањује подстицај за многе кориснике с ниским приходима да раде, зарађују више, стичу искуство и напредују на љествици послова. На много начина, трансфери само замјењују приход који би иначе био зарађен, и као резултат тога, нето добитак сиромашних је мали — далеко мањи него што трансфери сугеришу.

Ово није нова спознаја. Посматрајући Енглеске законе о сиромашнима из 1835. године, француски политички филозоф и економиста Алексис де Токвил написао је у Мемоарима о сиромаштву:

> „Човјек, као и сва друштвено организована бића, има природну склоност ка лијености. Постоје, међутим, два подстицаја за рад: потреба да се живи и жеља да се побољшају услови живота... Свака мјера која успоставља законску милостињу на трајној основи и даје јој административни облик тиме ствара беспослену и лијену класу која живи на рачун индустријске и радничке класе.“[111]

Друго, програми трансфера који значајно смањују тешкоће сиромаштва такође смањују опортунитетни трошак ризичних избора. Напуштање школе или посла, рађање дјеце од стране тинејџерки и неудатих жена, развод, напуштање дјеце од стране очева и употреба дрога често воде ка сиромаштву. Како више људи бира ове високоризичне опције,

веома је тешко смањити стопу сиромаштва. Стопа сиромаштва у породицама с једним родитељем знатно је већа него у породицама с оба родитеља. На примјер, у Чешкој Републици 2017. године, 9,7% опште популације живјело је испод границе сиромаштва, док је 37% људи у домаћинствима с једним родитељем пало испод ове границе. У Бјелорусији 2013. године, стопа сиромаштва у породицама с једним родитељем износила је 17% у поређењу с 11% за општу популацију.



"Незапосленост."

"Некако, господине Вебер, не мислим да улажете озбиљан напор у проналажење посла."

Изабел Сохеил и Рон Хаскинс из Brookings института пронашли су доказе да особа може смањити шансе за живот у сиромаштву са 12% на 2% ако уради три основне ствари: заврши средњу школу (најмање), ради пуно радно вријеме и вјенча се прије него што добије дијете.[112] Када млади људи бирају ове опције, мало је вјероватно да ће провести значајно вријеме у сиромаштву. Ово је изузетно важна тачка коју би едукатори, родитељи и старатељи требало озбиљно да размотре.

Треће, владини трансфери за борбу против сиромаштва потискују приватне добротворне напоре. Када људи виде да влада брине о сиромашнима, акције породица, цркава и цивилних организација постају мање хитне. Када се порези повећају, а влада чини више, предвидиво, појединци и групе раде мање. Ипак, приватни донатори имају стварне предности у односу на владине трансфере. Они су обично локални, па јасније виде стварну природу проблема, често су осјетљивији на стил

живота корисника и обично фокусирају своје донације на оне који се сами труде да се изборе са својим проблемима.

Ријечи Спенсера Кокса, гувернера државе Јута, то најбоље илуструју:

> „Не требамо већу владу. Требају нам већи људи. Ово је модел за високо функционално друштво. То захтијева да се наши најбољи људи редовно ангажују с нашим најугроженијим заједницама. Од доктора који подучава писменост у основној школи до студента који волонтира у банци хране, здравље друштва одређују унутрашње снаге у тој заједници.“

Из економске перспективе, лош резултат програма трансфера — од подршке цијенама за пољопривреднике до програма за борбу против сиромаштва — није изненађујући. Када се узму у обзир секундарни ефекти, економска анализа показује да је изузетно тешко дугорочно помоћи циљним корисницима.

Материјали за читање:

Друштвена сарадња и тржиште — Двајт Ли

ЕЛЕМЕНТ 3.9

9. Избјегавајте централно планирање

> „Човјек система... склон је да буде веома паметан у властитој умишљености... Чини се да замишља да може уредити различите чланове великог друштва с лакоћом с којом рука распоређује различите фигуре на шаховској табли. Не разматра да фигуре на шаховској табли немају други принцип кретања осим оног који им рука намеће; док на великој шаховској табли људског друштва свака појединачна фигура има свој властити принцип кретања, који је потпуно другачији од оног који би законодавац могао одлучити да им наметне. Ако се та два принципа поклапају и дјелују у истом правцу, игра људског друштва ће се одвијати лако и хармонично, и врло вјероватно ће бити срећна и успјешна. Ако су супротни или различити, игра ће се одвијати јадно, и друштво ће у сваком тренутку бити у највећем могућем нереду.“[(113)]
>
> **— Адам Смит**

Као што је раније разматрано, владе често могу боље координирати пружање јавних добара — односно оних релативно малих добара за која је тешко ограничити потрошњу само на купце који плаћају — него тржишта. Многи људи такође тврде да владини званичници могу боље управљати већином или чак свим дијеловима економије него тржишта. Од Бољшевичке револуције 1917. године, бројни заговорници централног планирања сматрају да би општа популација била у бољем положају када

би државни званичници користили порезе, субвенције, мандате, директиве и регулативе за централно планирање и управљање кључним секторима економије.

Централно планирање замјењује тржишта владином алокацијом ресурса. Оно може укључивати директне наредбе и контролу, као што је био случај у старом совјетском систему. Такође се може јавити када изабрани политички званичници стварају снажне подстицаје за замјену преференција потрошача, инвеститора и предузетника — које су иначе вођене тржишним силама — сопственим преференцијама.

Лако је разумјети зашто централно планирање има извјесну привлачност. На крају крајева, планирање звучи разумно. Зар изабрани званичници и државни експерти нису вјероватнији заступници „општег добра“ од приватних предузетника? Зар државни званичници неће бити „мање похлепни“ од приватних компанија? Ова привлачност централног планирања међу онима који нису упознати с теоријом јавног избора и њеним импликацијама на функционисање политичког процеса разумљива је. Ипак, економска логика показује да ће централно планирање готово увијек бити неефикасно. Пет кључних разлога објашњава зашто је то тако.

Видео-материјали:
Шта ако не би постојале цене?

Видео-материјали:
Промашаји централног планирања владе — слободни људи сами стварају ред

Прво, централно планирање само замјењује тржишне одлуке политичким одлукама. Централни планери у стварном свијету (као и

законодавци који их усмјеравају) нису група свезнајућих и несебичних светаца. Неизбјежно је да ће субвенције и инвестициони фондови које они алоцирају бити под снажним утицајем политичких разматрања. То важи чак и онда када се одлуке доносе демократским путем.

Рашходи морају бити одобрени од стране законодавних тијела (на примјер, Конгреса Сједињених Америчких Држава). Разне пословне, синдикалне и друге **интересне групе**(?) лобираће за инвестиционе фондове и субвенције. Законодавци ће бити посебно осјетљиви на оне који могу обезбиједити донације за кампању или мобилисати кључне гласачке групе. Овај процес фаворизује старије фирме са искуством у лобирању и политичком утицају, чак и ако су економски слабе, у односу на новије, растуће фирме.

Поред тога, предсједници законодавних комисија често ће блокирати поједине програме све док други законодавци не пристану да подрже пројекте који користе њиховим бирачима и преферираним интересним групама. С обзиром на ову структуру подстицаја, само наивни идеалиста може очекивати да ће овај политизовани процес довести до мањег расипања, већег стварања богатства и боље алокације инвестиционих средстава него што то чине тржишта.

Подстицаји за ефикасан рад нису слаби само код менаџера. Радници који имају загарантована радна мјеста и примају исту плату без обзира на учинак имају снажан подстицај да смање свој труд. Совјетска стварност је то сажела у познатој изреци:

„Претварају се да нас плаћају, а ми се претварамо да радимо.“ (Још једна позната совјетска изрека гласи: „Ко не краде од државе, краде од своје породице.“)

Друго, подстицаји за **државна предузећа**(?) и агенције да контролишу трошкове и ефикасно пружају услуге изузетно су слаби. Умјесто да се развијају задовољавањем потреба корисника, оне се ослањају на државни буџет. Није изненађујуће што су директори државних

организација мотивисани да траже веће буџете, јер већи буџет омогућава ширење, веће плате и угоднији услове рада за менаџмент.

За разлику од приватног сектора, у јавном сектору не постоји еквивалент профиту који би служио као јасан показатељ доброг управљања. У приватном сектору, **банкрот**(?) елиминише неефикасне произвођаче; у јавном сектору такав механизам не постоји. Напротив, лоши резултати се често користе као аргумент за још веће финансирање.

Треће, постоји сваки разлог да се вјерује да ће инвеститори који ризикују сопствени новац доносити боље одлуке од централних планера који троше новац пореских обвезника. Приватни инвеститор који погријеши сноси директне посљедице. Насупрот томе, неуспјех државних пројеката ријетко има озбиљне личне посљедице за планере.

Четврто, ефикасност државне потрошње је нарушена јер је буџет налик заједничком ресурсу. Када су средства заједничка, подстицаји да се размишља о будућности су слаби. Као што показује примјер прекомјерног излова рибе, заједничко власништво води прекомјерној експлоатацији. Слично томе, интересне групе које „лове“ буџетска средства немају подстицај да узимају у обзир дугорочне трошкове виших пореза и јавног дуга. Заговорници сваког пројекта могу схватити да би будућа производња била већа када би порези били нижи, а **приватне инвестиције**(?) веће.

Пето, централни планери једноставно не могу прикупити довољно информација да би створили, одржавали и стално ажурирали план који има смисла. Свијет је динамичан: технологија, потражња, политичке околности и временски услови стално се мијењају. Ниједна централна власт нема ни информације ни подстицаје потребне за ефикасно планирање.

Видео-материјали:

Ринкономија (спонтани поредак)

Централно планирање често генерише ненамјерне секундарне ефекте и исходе који се значајно разликују од онога што је обећано. Као што је Адам Смит истакао прије више од два и по вијека, појединци имају сопствене умове — оно што је Смит називао „принципом кретања“ (види цитат на почетку овог одјељка). Будући да грађани имају сопствене умове, њихове акције често производе непредвиђене секундарне ефекте. Примјери су бројни.

Када је кинеска влада током осамдесетих година увела политику једног дјетета, потенцијални родитељи су несразмјерно често абортирали женске фетусе, што је довело до масивне неравнотеже полова у популацији. Као резултат тога, мушкарци данас чине готово 60% кинеске популације млађе од 35 година. Народна Република Кина сада се суочава са обрнутим демографским троуглом, при чему раст популације није довољан да подржи старење становништва које се убрзава алармантном брзином. Иако Кина има систем пензионог осигурања, његово финансирање постаје све тежи изазов. Штавише, млади брачни парови — у којима је сваки супружник једино дијете у својој породици — суочиће се с теретом бриге о два пара остарјелих родитеља, без помоћи браће или сестара. Ненамјерна посљедица политике једног дјетета могла би, на крају, значити „крај кинеске компаративне предности јефтине, квалификоване радне снаге, као и огроман изазов бриге о њеном убрзано старећем становништву“.

Секундарни ефекти такође су довели до нежељених исхода централног планирања у Сједињеним Америчким Државама. Почетком деведесетих година, Конгрес је затражио од планера стамбене политике да предузму мјере ради повећања власништва над становима међу домаћинствима са средњим и ниским приходима. Владин одговор био је снижавање захтјева за учешће и кредитних стандарда потребних за добијање хипотекарних кредита — што је подстакло многе људе да преузму веће дугове него што су могли приуштити. Временом, ове мјере довеле су

до све тежих непредвиђених посљедица: раста неплаћања хипотека и **стопа запљене некретнина**(?), банкрота више финансијских институција, финансијске кризе и тешке рецесије 2008–2009. године, са домино-ефектом који се осјетио у економијама бројних земаља широм свијета.

Исходи централног планирања могу бити додатно погоршани сукобима између централних планера различитих држава. Напори влада широм свијета да постепено укину коришћење фосилних горива пружају упечатљив примјер. Када је Бајденова администрација преузела власт 2021. године, обуставила је изградњу кључних нафтовода, забранила хидраулично фрактирање на државном земљишту и обуставила бушење у дијеловима Националног арктичког резервата дивљине на Аљасци. Истовремено, уведене су регулативе за смањење употребе фосилних горива и проширене субвенције за енергију вјетра и сунца.

Иако су трошкови енергије из вјетра и сунца временом опали, обје технологије и даље у великој мјери зависе од субвенција. Поред тога, мање су поуздане од нафте и гаса и увијек захтијевају резервне изворе енергије — углавном фосилна горива. Као резултат ових политика, трошкови енергетски интензивне производње у Сједињеним Америчким Државама су порасли.

Истовремено, кинески централни планери спроводили су политике усмјерене на одржавање ниских цијена енергије. Током 2021. и 2022. године, Кина је градила по двије термоелектране на угаљ седмично. Иако је угаљ релативно јефтин, он је и најпрљавији од свих главних фосилних извора енергије. Тако су, док су амерички планери повећавали трошкове енергије, кинески планери те трошкове снижавали. Као посљедица тога, енергетски интензивна производња преселила се из Сједињених Америчких Држава — које имају високе трошкове, али ниске емисије угљен-диоксида — у Кину, која има ниже трошкове, али знатно веће емисије. Глобалне емисије угљен-диоксида су порасле — што представља супротан исход од онога који су амерички планери намјеравали. Поред

тога, смањење производње нафте у Сједињеним Америчким Државама подигло је свјетске цијене нафте и природног гаса, напунило буџете извозника нафте попут Русије и омогућило јој додатна средства за рат против Украјине. Свјетска економија је сложен систем, па се исходи често драстично разликују од намјера планера.

Централно планирање готово увијек доводи до учвршћивања политичке моћи. То важи чак и када су политике очигледно контрапродуктивне. Случај Венецуеле то јасно илуструје. Политике централног планирања Социјалистичке партије довеле су до пада производње национализоване нафтне индустрије за двије трећине, хиперинфлације, раста сиромаштва и пада животног стандарда. У посљедњим годинама, више од четири милиона људи — преко 10% становништва — напустило је земљу. Ипак, Социјалистичка партија наставља да одржава доминантну политичку позицију.

Слично томе, „Велики скок напријед“, кључни период у кинеској историји обиљежен амбициозним економским циљевима, завршио се катастрофом. Истраживачи попут Лија и Јанга[(114)] тврде да је овај колапс директна посљедица озбиљних недостатака централног планирања. Фокус владе на убрзану индустријализацију, на штету пољопривреде, довео је до погрешне алокације ресурса и нереалних производних квота. Посљедице су биле разорне и кулминирале су Великом кинеском глађу од 1959. до 1961. године, у којој је, према процјенама, страдало између 20 и 50 милиона људи — што је чини једном од најсмртоноснијих глади у историји човјечанства. Данас се Велики скок напријед сматра класичним примјером неуспјеха централног планирања.

Видео-материјали:

Економија филма „Лего“

Током седамдесетих и осамдесетих година XX вијека, многи интелектуалци и медији вјеровали су да државна планска економија и „индустријска политика“ представљају кључ економског раста. Економисти Пол Самјуелсон и Лестер Туроу били су међу водећим заговорницима овог става. Они су тврдили да се тржишне економије суочавају с дилемом: или ће прихватити већи степен државног планирања, или ће трпјети спорији раст и економску стагнацију. Међутим, колапс совјетског система и лоши резултати јапанске економије значајно су умањили привлачност ових аргумената.

Које су импликације теорије јавног избора и искустава државног планирања? Одговор на то питање дао је нобеловац Ф. А. Хајек. У говору приликом пријема Нобелове награде, Хајек је истакао:

> „Ако човјек не жели да нанесе више штете него користи у својим напорима да унаприједи друштвени поредак, мора научити да, у овом као и у свим другим областима у којима влада суштинска сложеност организованог система, не може стећи потпуно знање које би омогућило контролу над догађајима. Због тога мора користити знање које може стећи не да би обликовао исходе као занатлија који обликује свој производ, већ да би подстицао раст стварањем одговарајућег окружења — онако како баштован то чини за своје биљке.“(115)

Другим ријечима, економија је превише сложена да би се њоме могло микроуправљати. Умјесто тога, као што је наглашено у одјељку 2, најбоља стратегија за постизање раста и просперитета јесте успостављање стабилних институција и дугорочних правила игре. Такав оквир ствара окружење у којем појединци, слиједећи сопствене интересе, предузимају продуктивне активности које генеришу богатство.

ЕЛЕМЕНТ 3.10

10. Децентрализација, конкуренција и спољашњи фактори стабилности су кључни

> „Занимљив задатак економије јесте да покаже људима колико заиста мало знају о ономе што мисле да могу да дизајнирају. Наивном уму може се чинити апсурдним да се у сложеним условима ред може ефикасније постићи децентрализацијом одлука.“
>
> **— Фридрих Хајек**



"Избори."

"Ким Џонг Ун побеђује на изборима у Северној Кореји са 100% гласова."

Конкуренција је дисциплинирајућа сила. На тржишту, предузећа морају конкурисати за лојалност потрошача. Већина људи ову чињеницу препознаје када је ријеч о приватном сектору. Нажалост, значај конкуренције у јавном сектору често се занемарује.

Примарна сврха владе јесте да обезбиједи и заштити права

појединаца. Влади се даје монопол на легитимну употребу силе како би заштитила права појединаца или других ентитета, попут корпорација, од оних који би могли користити силу да приједете, одузму или оштете животе и имовину других. Међутим, као што историја показује, присилна овлашћења владе — нарочито централне власти — истовремено представљају и потенцијалну пријетњу правима појединаца. Због тога је уопштено добра идеја да политичка моћ буде и ограничена и подијељена.

Као што је разматрано у претходном дијелу, структура подстицаја с којом се суочавају владине агенције и јавна предузећа није нарочито погодна за ефикасно пословање. Не постоји ништа слично систему профита и губитака што би помогло грађанима да процијене учинак јавних агенција и предузећа. Као посљедица тога, менаџери државних фирми често могу прикривати економску неефикасност. Подстицаји за контролу потрошње су слаби. Ако агенција не потроши средства предвиђена буџетом за текућу годину, њен захтјев за већи буџет у наредној години биће ослабљен. Стога агенције често крећу у „потрошачке походе“ на крају буџетског периода, уколико расположива средства још нису утрошена.

С обзиром на овакву структуру подстицаја у јавном сектору, од пресудне је важности да се влада суочава са конкуренцијом гдје год је то могуће. Ако желимо да максимално искористимо расположиве ресурсе, приватним фирмама мора бити омогућено да се такмиче под једнаким условима са државним агенцијама и јавним предузећима. На примјер, када владе управљају сервисима за одржавање возила, штампаријама, прехрамбеним услугама, сакупљањем отпада, одржавањем улица, школама и сличним дјелатностима, приватним фирмама се лако може пружити једнака прилика за конкуренцију — под условом да се избјегне политичко фаворизовање или корупција. Конкуренција може побољшати учинак, смањити трошкове и подстаћи иновативно понашање у влади, као и у приватном сектору.

Један од начина за подстицање конкуренције међу владама јесте хоризонтална подјела власти између извршне, законодавне и судске гране. Ако је ова структура добро осмишљена, свака грана контролише моћ преостале двије. Политичка моћ може бити подијељена и вертикално — између централног, државног (или покрајинског) и локалног нивоа власти. **Децентрализација**(?) смањује моћ политичких лидера на централном нивоу, попут предсједника, премијера и законодаваца.

Децентрализација и јачање улоге државних и локалних власти у односу на централну власт могу помоћи у заштити грађана од експлоатације. Разлог је једноставан: много је лакше избјећи репресивне мјере државних и локалних власти него централне владе. Људи се лакше могу преселити унутар једне земље како би избјегли високе порезе и лоше јавне услуге, него што могу напустити земљу у цјелини. Децентрализација олакшава коришћење „опције изласка“ и проналажење локације која нуди комбинацију јавних услуга и пореза која појединцима више одговара. Заузврат, ова могућност повећава подстицаје за државне и локалне званичнике да буду осјетљивији на потребе својих становника.

Децентрализација такође повећава конкуренцију унутар јавног сектора. Као што конкуренција међу предузећима штити потрошаче од високих цијена, лошег квалитета и нељубазне услуге, тако конкуренција међу владама дисциплинује политичке актере. Када јавне власти лоше служе своје грађане, они „губе клијенте“ — грађане и предузећа — у корист других јурисдикција.

Децентрализација и разноликост активности државних и локалних власти нуде грађанима шири спектар опција за јавна добра и услуге, чиме се побољшава њихова способност да добију услуге које боље одговарају њиховим преференцијама. Као што се људи разликују по томе колико желе да троше на становање или аутомобиле, тако се разликују и по ставовима о обиму и цијени јавних услуга. Неки ће преферирати већи ниво услуга и бити спремни да плате више порезе, док ће други више цијенити ниже

порезе и мању улогу државе. У оквиру децентрализованог система, појединци се могу груписати са онима који дијеле сличне преференције, што омогућава боље усклађивање јавних услуга са стварним потребама.

Кретање људи између децентрализованих јединица власти додатно подстиче ефикасност. Ако нека влада намеће високе порезе без одговарајућег квалитета услуга или уводи прекомјерне регулације, дио становништва и предузећа одлучиће се за „опцију изласка“.

Видео-материјали:

Конкуренција и ефикасност владе

Слични обрасци уочавају се и у Европској унији. Земље у којима је послијеопорезни доходак већи у односу на бруто приходе привлаче знатно већи број високо квалификованих радника.(116) Ови мигранти, својим изборима, такође шаљу поруку владама. Као што предузећа трпе губитке када не задовоље клијенте, тако и владе губе становнике када их лоше служе — осим ако не користе силу да ограниче кретање, као што то чини Кина путем система hukou.

Укратко, децентрализација омогућава људима да се крећу ка оним јурисдикцијама које нуде пожељне јавне услуге по разумној цијени. Заузврат, ова мобилност дисциплинује власти и помаже им да остану усклађене са преференцијама грађана.

Да би конкуренција међу децентрализованим владама заиста служила интересима грађана, она не смије бити угушена интервенцијама централне власти. Када национална влада или наднационалне институције субвенционишу, намећу обавезе или уређују пакет услуга локалних власти, подривају конкуренцију међу њима. Најбоље што централна власт може учинити јесте да своје ограничене функције обавља квалитетно и да остане неутрална у погледу нивоа и обима услуга које

пружају ниже јединице власти.

Постоји ли земља која се приближава овом идеализованом моделу децентрализације? Са око 8,8 милиона становника, Швајцарска је веома близу. Иако је мала, без излаза на море и са ограниченим природним ресурсима, она има снажно децентрализован систем власти. Политичка моћ је подијељена хоризонтално и вертикално, а двадесет шест кантона функционише као готово независне јединице са значајним овлашћењима. Оваква структура показала се изузетно успјешном: Швајцарска спада међу најслободније економије свијета и има један од највиших прихода по глави становника међу индустријализованим земљама.

ДИО 3: Завршна разматрања

> „Постоји огромна инерција — тиранија статуса кво — у приватним, а нарочито у државним аранжманима. Само криза — била она стварна или перципирана — доноси стварне промјене. Када се та криза деси, мјере које се предузимају зависе од идеја које су доступне. То је, вјерујем, наша основна функција: развијати алтернативе постојећим политикама, одржавати их живима и доступнима док политички немогуће не постане политички неизбјежно.“(117)
>
> **— Милтон Фридман, добитник Нобелове награде 1976. године**

Размотрили смо функционисање и тржишта и политичког процеса. Иако оба имају своје недостатке и постоје легитимне улоге за владе, емпиријски докази указују на то да земље с већом економском слободом и већим ослањањем на тржишта расту брже и постижу веће нивое прихода. (Погледајте Други дио, графике од 13 до 18.) Зашто је то тако? Одговор лежи у подстицајима. Тржишта стварају снажну силу која мотивише појединце и предузећа да служе другима, пружајући им добра и услуге које високо вреднују у односу на њихову цијену. У тржишној економији, приход се зарађује помажући другима. Ако желите да зарадите много, морате смислити како да много помогнете другима. Иако се ова чињеница ријетко препознаје, можда зато што људи нијесу свјесни тога, тржишта мотивишу људе да предузимају радње које унапређују људски напредак. Као што је Адам Смит примијетио прије скоро 250 година, невидљива рука тржишних цијена усмјерава појединце вођене сопственим интересима ка

предузимању радњи које унапређују опште благостање.

Видео-материјали:

Зашто је Африка тако сиромашна (наговештај: није колонијализам)

Политичка алокација је суштински другачија алтернатива у односу на тржишта. Постоје двије опште структуре демократских политичких режима: предсједнички и парламентарни.

Без обзира на то да ли је политички систем предсједнички или парламентарни, политичка расподјела ресурса, чак и у демократским земљама, често доводи до сукоба између личних интереса и општег благостања. Гласачи имају мало подстицаја да дају добро информисан глас. Иако исход политичке одлуке може значајно утицати на потенцијалног гласача, колике су шансе да један глас одреди исход избора? Користећи рационалну анализу „трошкова и користи“, невјероватно је да ико уопште гласа на изборима. Гласање као грађанска дужност је општеприхваћена норма, али то не значи да већина гласача улаже труд да разумије питања с којима се суочава. На примјер, истраживања показују да само 37% Американаца зна име свог представника у Конгресу.

Да резимирамо, политичари и политичке партије, у настојању да окупе већинску коалицију, имају снажан подстицај да користе задужење, креирање новца и прикривене порезе како би сакрили стварне трошкове ресурса који се узимају од грађана. Ти прикупљени ресурси затим се користе за обезбјеђивање субвенција и других облика фаворизовања како би се „купила“ подршка различитих гласачких блокова. Међутим, политичко фаворизовање подстиче предузећа, радну снагу и друге интересне групе да преусмјере ресурсе са продуктивних активности на рентијерске активности, усмјерене на добијање што већих повластица од

државе. Политичка расподјела може звучати као добра идеја, али резултати у стварном свијету су често неповољни. Такав систем алокације подрива економску ефикасност и води ка политици интересних група, клијентелизму, прекомјерном задужењу и сукобима међу грађанима.

Шта би се могло учинити како би се минимизирале негативне посљедице демократије? Како би политичка структура више у складу с економским напретком могла изгледати? То су комплексна питања, али кључни елементи се могу изложити.

1. **Политичка моћ мора бити подијељена и уставно ограничена.** Као што је лорд Актон рекао: „Моћ квари, а апсолутна моћ квари апсолутно.“ Као што је дискутовано у дијелу 3.10, успјешне владе дијеле моћ међу многим конкурентним ентитетима, чиме се врши расподјела моћи. На примјер, Устав Србије, усвојен 2006. године, предвиђа децентрализацију, омогућавајући оснивање аутономних покрајина. Међутим, у пракси је постојао притисак на напоре за децентрализацијом, при чему централна влада задржава значајну контролу над кључним областима као што су финансије и безбједност. Српски случај илуструје ерозију уставних ограничења током времена. Дакле, потребни су и структурни фактори како би се ограничила централизација власти.
2. **Контроле и равнотеже морају служити како би се моћ владе јасно подијелила између независних јединица.** Владе обично имају три области дјеловања: законодавну грану која доноси законе, извршну грану која спроводи законе и судску грану (судови) која тумачи законе. Међутим, постоји велики број институционалних аранжмана ових основних функција. Игноришући монархије, диктатуре и војне хунте (које можда имају демократске формалности, али су у стварности под доминацијом једног појединца или мале групе), основни типови система се могу

класификовати као:

i. **Парламентарни систем**, у којем извршну власт обавља лидер (обично назван „премијер“) којег бира парламент, а парламент преко премијера бира кабинет министара. У таквим системима премијер обавља функцију уз повјерење парламента и може бити смијењен у било којем тренутку. Такве државе могу имати фигуративног шефа државе (монарха, попут краља Енглеске) или предсједника с ограниченим овлашћењима (као у Њемачкој).
ii. **Предсједнички систем**, у којем извршну власт директно бирају гласачи, а предсједник именује свој кабинет, обично уз сагласност законодавног тијела. Сједињене Америчке Државе су добар примјер таквог система.
iii. **Полупредсједнички или мјешовити систем**, у којем гласачи бирају предсједника који има ограничена, али значајна овлашћења, док је кабинет (министри) одговоран парламенту. Такав систем постоји, на примјер, у Француској.

У разматрању парламентарних система, специфични институционални фактори су од кључног значаја. Да ли се избори одржавају у малим изборним јединицама које бирају једног члана или у већим које бирају више чланова? У овом другом случају, да ли се мандати расподјељују на основу удјела гласова и колики је минимални проценат потребан за улазак у законодавно тијело?

Већина посткомунистичких транзиционих земаља (око 60 процената) усвојила је мјешовити систем. Тридесет процената има парламентарни систем, док остатак примјењује предсједнички. Током времена, неке земље — укључујући Грузију 2004. године, Чешку Републику 2012. и Јерменију 2015. — прешле су с парламентарног на мјешовите системе. Овлашћења предсједника у овим мјешовитим системима знатно варирају међу државама. Украјина је посебно нестабилна, са измјенама у релативној моћи

предсједника и парламента у 1994., 1996., 2004., 2010. и 2014. години. Ова нестабилност основних институција очигледно отежава планирање инвеститора.

Иако сваки од поменутих система има своје предности и мане, истраживања указују на то да предсједнички системи обично имају мању државну администрацију. Разлог може бити тај што су парламентарни системи често коалиционе владе у којима више странака поставља захтјеве у корист својих бирача и приоритета како би подржале владу. С друге стране, парламентарни системи широм свијета, чини се, биљеже бржи економски раст од предсједничких. Међутим, у посткомунистичким земљама предсједнички системи имају додатни недостатак јер често доводе до централизације власти, чак и до нивоа аутократских режима са демократском фасадом.

Материјали за читање:

Аргумент за уставну реформу у Украјини

Постоји неколико могућих модификација које би могле унаприједити функционисање парламентарних влада. Роџер Мајерсон, добитник Нобелове награде за економију 2007. године, предложио је практичну структуру која поштује концепт провјера и равнотежа. С обзиром на широко распрострањене проблеме корупције у транзиционим економијама, једно логично рјешење је раздвајање одговорности за вођење владе од одговорности за истраживање и гоњење криминалних активности. Прва одговорност могла би бити повјерена премијеру, док би друга била у надлежности канцеларије предсједника. Основни принцип је да, чак и у дугогодишњим правним системима, а нарочито у

новооснованим демократијама, постојање независног извора власти задуженог за истраживање корупције значајно смањује могућност да такви актери поткопају правду.

Још једна потенцијално корисна модификација јесте увођење већих већина за одобравање пројеката на вишим нивоима власти. На примјер, док би за доношење одлука на локалном нивоу била довољна проста већина, за законодавно одобрење на регионалном нивоу могла би се захтијевати трочетвртинска већина, док би на централном нивоу била потребна двотрећинска већина. Ова реформа би ојачала локалне и регионалне власти и помогла у исправљању тенденције да се моћ и контрола концентришу према централној власти.

Осим тога, захтјеви за супервећину при одобрењу на регионалном и централном нивоу значили би да би била потребна широка сагласност, а не само проста већина, прије него што би пројекат могао бити спроведен на тим нивоима. То би помогло у минимизирању још једног недостатка неограничене демократије: могућности интересних група да добију повластице од владе на рачун пореских обвезника, потрошача и осталих грађана.

3. **Трећа грана власти, судство, мора бити независно.** Иако је контрола над именовањима судија важна, то није једини фактор који доприноси функционисању правног система као механизма контроле и равнотеже. Економска истраживања су више пута показала да је независност судства важан показатељ економског просперитета. Морамо јасно нагласити да под „независношћу“ подразумијевамо стварну независност (de facto — стварна независност), а не само оно што је формално записано у закону[(118)] (de jure — законска независност).
4. **Финансирање путем задуживања мора бити ограничено.** Економска анализа и савремена историја показују да је политички

процес пристрасан према задуживању јер омогућава политичарима да повећају потрошњу без повећања пореза, чиме би се наметнули видљивији трошкови гласачима. Ако се ова пристрасност игнорише, политичари ће предвидљиво повећати дуг на нивое који подривају просперитет, као што се догодило у Грчкој. У многим другим земљама, као што је Грчка, питање државног дуга постало је трајна брига, посебно посљедњих година због економских изазова и финансијске нестабилности. Док грчки устав предвиђа фискалну одговорност и буџетску дисциплину, нема експлицитних уставних ограничења на задуживање владе. Одсуство таквих ограничења допринијело је нагомилавању значајних нивоа националног дуга, који је 2021. године достигао 237,4% БДП-а. Слични проблеми постоје и у земљама као што су Албанија и Хрватска, које су 2021. године имале висок удио државног дуга у БДП-у (91% за Хрватску и 82,4% за Албанију). Увођење уставног захтјева за супервећином у парламенту приликом одобравања државног задуживања могло би бити потенцијално рјешење за рјешавање овог недостатка. На примјер, захтијевање двотрећинске или трочетвртинске већине за одлуке о задуживању би отежало додатно задуживање земље.

5. **Централна банка мора бити независна.** Као што је расправљено у дијелу 2.5, новац са стабилном вриједношћу је кључан за несметано функционисање тржишта. То подразумијева контролу инфлације. Један недостатак демократског система (иако сигурно не онај који надмашује његове многе предности) јесте то што политичари суочени са неизвјесним изборима могу доносити одлуке које доносе користи сада, али намећу много веће трошкове у будућности када они више не буду на функцији. Овај кратак временски хоризонт може довести до високе јавне потрошње без повећања пореза како би се та потрошња финансирала. Суочени с

овом дилемом, политичари су често у искушењу да „плате“ своју потрошњу тако што ће наложити централној банци да ствара новац. Као што смо видјели у дијелу 2.5, прекомјерно стварање новца води ка високом нивоу инфлације. Доносиоци монетарне политике морају бити одговорни за своје неуспјехе у одржавању стабилности цијена. Један начин да се то постигне јесте да се захтијева да они који су задужени за монетарну политику — чланови Управног одбора Централне банке — поднесу оставке ако не успију да одрже инфлацију у оквиру одређеног распона, на примјер од 0 до 3%. Ова врста одредбе чини одговорности креатора монетарне политике јасним и позива их на одговорност уколико не успију. Нови Зеланд је већ усвојио политику у овом правцу. Прекомјерна инфлација, или чак хиперинфлација, може нанијети огромну штету економији. Економска теорија и искуство из прошлости показују да, увођењем несигурности и мијењањем подстицаја, отежавајући планирање за будућност, инфлација снижава економски раст и благостање грађана у годинама које долазе. Када централне банке имају независност да се одупру притисцима политичара, резултати су ниже и стабилније цијене и веће стопе раста.

6. **Судство мора штитити права власништва.** Филозоф Џон Лок, пишући крајем седамнаестог вијека, тврдио је да је право на посједовање и коришћење приватне имовине „природно право“ и да је „очување власништва“ „велики и основни циљ“ због којег су људи створили владе. Готово сваки устав помиње заштиту власништва. Примјери укључују Устав Сједињених Америчких Држава и Повељу о основним правима Европске уније, која каже:

> „Свако има право да посједује, користи, располаже и оставља у насљеђе своју законито стечену имовину.

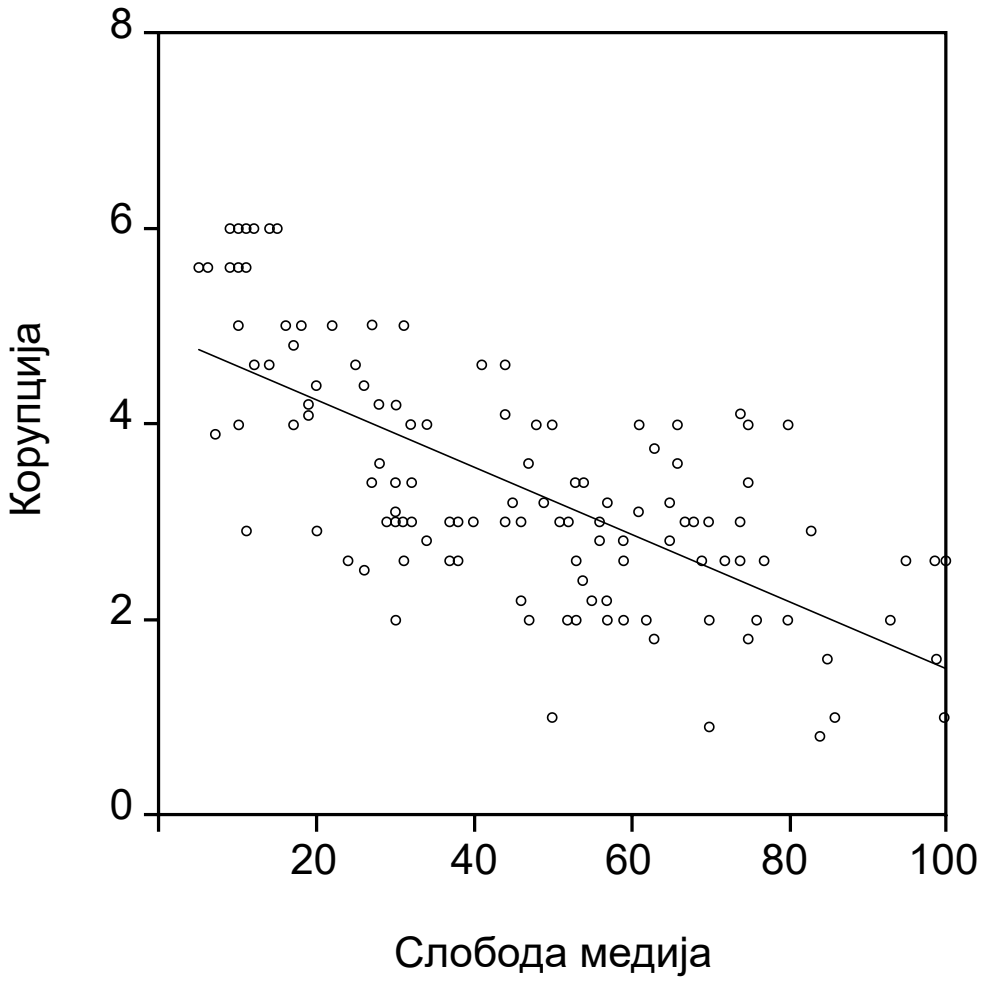
> Нико не смије бити лишен своје имовине, осим у јавном интересу и у случајевима и под условима предвиђеним законом, уз праведну надокнаду која се благовремено исплаћује за њихов губитак.“

Нажалост, многи од ових високих принципа, како се каже, „нису вриједни папира на којем су написани“. Владе често подривају заштиту власништва. Изрази попут „јавни интерес“, „праведна надокнада“ или „фер накнада“ подложни су интерпретацији. Владе често користе регулативе да одузму или контролишу приватну имовину без накнаде, иако власник имовине није прекршио ничија права. Судови су обично дозвољавали оваква одузимања приватне имовине ако је законодавно тијело сматрало да је та акција „у јавном интересу“ или да одузимање није онемогућило власника у коришћењу његове имовине. Овај проблем је посебно изражен код тзв. „ефективног одузимања“ (онемогућавање многих начина коришћења имовине, док се технички не мијења власништво). Шта значи, на примјер, да појединац „посједује“ земљиште на обали мора ако постоји регулатива која забрањује градњу или која захтијева да сви могу користити то земљиште? Укратко, једноставно писање права власништва у законе или уставе није довољно за подстицање економског раста. Таква права морају бити вјеродостојна и у њих морају вјеровати потенцијални инвеститори. Економска истраживања су показала да је ефекат права власништва на раст много снажнији када су у комбинацији са независношћу судства и већим нивоом контрола и равнотеже у владиним структурама.

7. **Мора постојати слобода говора и слободна и независна штампа.** Иако су, као што је раније речено, контроле и равнотеже унутар владине структуре важне, оне морају бити допуњене спољним

надзором. Ово је посебно важно у случају тзв. „сарадничке корупције“, у којој су и онај ко даје мито и онај ко га прима правно кажњиви, што отежава прикупљање доказа јер нико од учесника нема подстицај да изда другог. Иако постоје софистицираније статистички тестови, веза између слободне штампе и укупне ефикасности владе (као и већег економског успјеха) јасно се види из једноставног графикона. Није изненађење што су у ауторитарним владама новинари изложени пријетњама цензуре, хапшења, па чак и убиствима.

График 25: Слобода штампе смањује корупцију

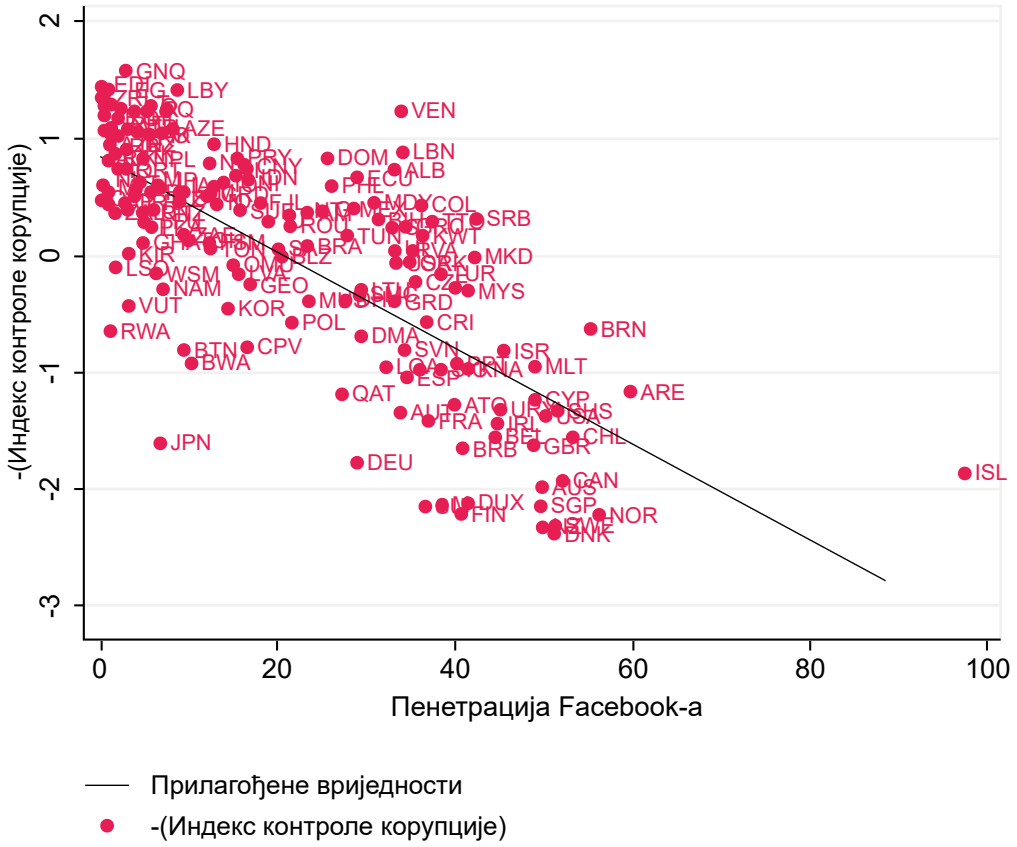


Извор: Ајмо Брунети, Беатрис Ведер, „Слободна штампа је лоша вијест за корупцију“, **Часопис за јавну економију**, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

Технолошки напредак у посљедњих 20 година значајно је повећао способност грађана да надзиру владе и држе их одговорнима. Поново, једноставан графикон јасно показује везу између присутности интернета и ниже корупције. (Овдје је Фејсбук

коришћен као представник за све друштвене мреже.) Наравно, ово је двосмјерна улица. Технолошки напредак је такође учинио много лакшим тоталитарним владама да прате шта њихови грађани раде (или чак мисле).

График 26: Друштвене мреже значе мање корупције



Извор: С. К. Ца и С. Саранги, „Да ли друштвене мреже смањују корупцију?“, Информационе економије и политика, свеска 39 (јун, 2017): 60–71.

Слобода штампе подразумијева више од једноставног неометања медија или пријетњи новинарима. Контрола телевизије од стране влада и њено коришћење за пропаганду представљају проблем у многим земљама. Још једна забрињавајућа тенденција јесте када богати политичари купују своје новине, телевизијске и радио-станице. Иако је увијек упитно мијешати се у власништво приватних медија, ово је једно од подручја гдје би здрава јавна политика могла захтијевати ограничења.

8. **Слобода кретања, улагања и трговине мора бити доступна свим грађанима.** Слобода појединаца да се баве пословањем и да учествују у добровољним размјенама активности представља камен темељац економске слободе и напретка. Контроле цијена, ограничења уласка у пословање и занимања, закони који ограничавају размјену добара и услуга преко националних граница, као и друге владине регулативе које ограничавају трговину, нису здрава економија. Лиценцирање занимања (које захтијева владино одобрење за обављање одређених занимања, као што је, на примјер, плетење косе) представља значајну антиконкурентску мјеру која ограничава могућности за рад, укључујући многе од најмање имућних чланова друштва. Када постоји забринутост за заштиту јавности, сертификација (која пружа информације о обуци појединца, али оставља потрошачима слободу да процијене релевантност те обуке) представља супериорнију опцију. Са сертификацијом, купци добијају информације потребне за доношење одлука, а да се не затварају могућности за друге да докажу да су способни пружаоци услуга. Предвидљиво, лиценцирање ће бити коришћено за ограничавање трговине и обезбјеђивање монополског положаја постојећих пружалаца услуга. Слобода трговине је основно људско право, баш као и слобода говора и слобода религије. Не постоји разлог због

којег грађани не би смјели да купују и продају од оних који им дају најбољу понуду, чак и ако партнер за трговину живи у другој земљи. Помало изненађујуће, иако је узајамна слободна трговина (гдје су оба партнера отворена за међусобну трговину) очигледно корисна, консензус међу економистима је да узајамност није неопходна. У готово свим случајевима, земља ће побољшати животе својих грађана ако укине баријере за слободан увоз добара, без обзира на политику својих трговинских партнера. Логика ове „једностране слободне трговине“ може се видјети у цитату Џоан Робинсон (1903–83), једне од најоригиналнијих и најпродуктивнијих економисткиња посљедњих 100 година:

> „Чак и ако ваш трговински партнер баца камење у своју луку како би спријечио долазак бродова са теретом, нећете себи помоћи ако баците камење у своју луку.“

Јавна расправа често покушава да анализира слободу трговине, слободу кретања и слободу улагања као одвојене теме. Оне то нису. Ако су радници у једној земљи плаћени мање него у другој, сва три канала ће се активирати. Радници ће покушати да се преселе у подручје с вишим платама, инвеститори ће долазити у земљу с нижим платама како би искористили јефтину радну снагу, а роба произведена користећи ту радну снагу биће јефтинија на глобалним тржиштима. Блокирање било којег од ових канала само ће повећати притисак на преостале.

9. **Спољни фактори стабилности су важни.** Гласачи, попут свих економски рационалних људи, доносе одлуке поредећи трошкове и користи. Политичари, као што смо већ дискутовали, често имају веома кратке временске хоризонте који се завршавају на сљедећим изборима. Ова неповезаност отежава усвајање политика које

захтијевају тренутне трошкове у замјену за много веће дугорочне користи. Ова временска недосљедност отежава политичарима да донесу вјеродостојне политичке обавезе. Лидери такође могу бити подложни притисцима моћних интересних група да усвоје политике које фаворизују инсајдере на штету шире јавности.

Једно могуће рјешење јесте да лидери с дугорочном визијом ограниче своју способност да одговарају на те притиске придруживањем међународној организацији која захтијева добре политике као услов за чланство или наставак чланства. Постоји много таквих организација. Европска унија (ЕУ) намеће захтјеве попут ниског буџетског дефицита и ограничења укупног нивоа задуживања владе. Такође захтијева од чланица да усвоје заједнички правни оквир (познат као acquis communautaire). Иако неке политике ЕУ (на примјер, субвенције за пољопривреду у оквиру Заједничке пољопривредне политике) можда нијесу корисне или су чак у супротности с принципима здраве економије, оне су обично много боље од оних које би могле бити усвојене у многим посткомунистичким земљама без подстицаја будућег чланства у ЕУ. Земље које су имале разумна очекивања да ће се придружити ЕУ спровеле су многе болне реформе које су на крају користиле њиховим грађанима.(119)

Остале организације које би могле имати сличан позитиван утицај укључују Сјеверноатлантски савез (НАТО), Свјетску трговинску организацију (WTO), Европски суд за људска права, Организацију за економску сарадњу и развој (OECD) и Међународни центар за рјешавање инвестиционих спорова (ICSID). Међународни монетарни фонд (IMF) је посебно важан у подстицању влада да усвоје политике које подстичу раст. Земље се обично обраћају IMF-у за помоћ када су прекомјерни трошкови владе створили кризе валуте, када међународна тржишта кредита

више нису доступна за финансирање даљих трошкова владе. Само притисак од стране IMF-а и Европске централне банке (ECB) натјерао је грчку владу да усвоји неопходне реформе.

Чак и спољне ранг-листе организација које не захтијевају чланство могу имати позитиван утицај на учинак владе. Грузија, на примјер, се поноси тиме што је рангирана међу првих 10 земаља на листи „Лакшег пословања“ Свјетске банке, а владни министри се позивају на одговорност за реформе које побољшавају овај ранг. Примјер би била грчка дужничка криза од 2010. до 2018. године.

Ови принципи ће људима пружити заштиту од репресивности централизоване власти и помоћи да се контролишу трошкови владе и задуживање, док истовремено ограничавају склоности политичара да служе посебним интересним групама и поткопавају личну слободу. Заједно, ове промјене би представљале позитиван корак ка враћању власти заснованој на узајамном договору, умјесто на моћи пљачке. Не сумњамо да би ови принципи осигурали раст и просперитет будућим генерацијама.

Свјесни смо да је мало вјероватно да ће структурне промјене, попут оних горе наведених, бити универзално прихваћене или усвојене у блиској будућности. Такође препознајемо да, осим неколико економиста из области јавног избора, већина људи уопште не размишља о проблему како политички процес функционише и шта би могло бити учињено да би се унаприједило његово дјеловање. Медији и лидери јавног мњења углавном се фокусирају на то ко стиче политичку моћ, док у великој мјери игноришу негативне посљедице начина на који се та моћ користи.

Дакле, подстаћи људе да озбиљно размишљају о структури власти и о томе шта би могло бити учињено да се унаприједи њено функционисање биће изазов. Међутим, економска анализа нам указује да су чак и најдемократскије земље на неким неодрживим путевима. Ако не дође до промјена, криза је неизбјежна, а она може створити прилику за

конструктивне промјене. (Погледајте цитат Милтона Фридмана на почетку овог дијела.)

Од виталног је значаја, када размишљамо о структури власти, разликовати форму од стварности. Многе земље имају структуру власти која изгледа попут идеала о којем смо расправљали. Имају вишепартијске изборе, номинално независне законодавне и правосудне органе и више нивоа власти, од националног до општинског. Ипак, те владе често нијесу истински осјетљиве на вољу својих грађана. Примјери су бројни међу посткомунистичким земљама, као и постколонијалним државама у Африци и Латинској Америци.

Међутим, такве експлоататорске владе су ријетке у добро успостављеним економијама слободног тржишта. Економске слободе је тешко помирити с политичком репресијом.[(120)] Како становништво постаје сигурније у погледу свакодневног животног стандарда, оно тежи да се више фокусира на апстрактна питања као што су политичка и вјерска слобода и родна равноправност. Предузетничко откривање представља снажну силу за људски напредак.

Нагласили смо улогу тржишта и размјене, за разлику од влада, у обезбјеђивању друштвених користи јер се ова разлика пречесто погрешно разумије. Свјесни смо, међутим, да нису све радње које појединци предузимају како би служили другима компензоване кроз тржишта. Појединачне награде често долазе у облицима који нијесу новчани. Заправо, подјела коју смо повукли између јавног и приватног (тржишног) сектора није потпуна. Постоји и оно што економисти називају **third sector**[(?)], који обухвата добротворне организације, непрофитне организације, социјална предузећа и заједничке групе које пружају кључне услуге, помажу у побољшању добробити људи и, на тај начин, доприносе економском расту. Овај трећи сектор често има значајну величину у развијеним економијама. Једна недавна процјена, на примјер, процијенила је број неплаћених волонтера који служе друштву у Европи на еквивалент

више од 15 милиона радника са пуним радним временом.

Докази о односу између трећег сектора и првог (приватног) и другог (јавног) сектора су различити, али генерално показују да успјешнији приватни сектор повећава новчане донације у добротворне сврхе, док има занемарљив утицај на доniрање времена. Јасно је, међутим, да ширење јавног сектора потискује приватне одговоре на социјалне или друге проблеме. Докази из САД-а и Канаде указују на то да државне субвенције смањују приватну подршку непрофитним организацијама чак до 75%. Субвенције појединцима такође имају тенденцију да смање радни ангажман и формирање породица код прималаца. С друге стране, докази показују да влада која боље испуњава своје основне функције, попут смањења незапослености и инфлације те подстицања економског раста, повећава склоност грађана да волонтирају, како кроз донације новца, тако и кроз доniрање свог рада.

Уистину, Елинор Остром постала је прва жена која је освојила Нобелову награду за економију за свој пионирски рад који показује да добровољне заједничке организације постижу боље резултате од чистих тржишта или владиних политика у рјешавању проблема јавних добара.

Дјелови 2 и 3 су се фокусирали на национални просперитет. Дио 4 ће се фокусирати на лични просперитет. Размотриће практичне стратегије које вам могу помоћи да се боље припремите за будућност и остварите успјешнији живот. Док то чинимо, позивамо вас да се присјетите ријечи Алберта Швајцера:

> „Не знам каква ће бити ваша судбина. Неки од вас ће можда заузети изванредне позиције. Можда ће неки од вас постати познати по свом перу или као умјетници. Али знам једно: једини међу вама који ће заиста бити срећни јесу они који су тражили и пронашли начин да служе другима.“

Често ће тржишта, као што смо наглашавали, наградити такву службу, али у другим приликама награде ће бити у радости и задовољству које добијате помажући другима.

ДИО 4

практичних личних финансија

практичних личних финансија



Елементи:

1. Откријте своју компаративну предност.
2. Повећајте своју вриједност за друге.
3. Планирајте своје трошкове и штедњу.
4. Паметно управљајте кредитним задужењима.
5. Трошите стратешки.
6. Планирајте за непредвиђене ситуације.

7. Искористите снагу сложеног укамаћивања.
8. Диверзификујте своју имовину.
9. Разумијте да нико не може стално „надмудривати тржиште“.
10. Ускладите трајање својих инвестиција са временом када ће вам новац бити потребан.
11. Смањите своје ризике.
12. Користите осигурање за управљање неизбјежним ризицима.

Увод

> „Морате бити веома пажљиви ако не знате куда идете, јер можда нећете стићи тамо.“
>
> **— Џоги Бера, америчка бејзболска звијезда и филозоф**

Другим ријечима, свако од нас треба да има план за своје финансије. Ако га немамо, можемо завршити тамо гдје не желимо. Дванаест елемената у дијелу 4 формирају основу практичног плана који се фокусира на ствари које можете одмах примијенити, а које ће вам помоћи да донесете боље финансијске одлуке, без обзира на вашу тренутну старост, ниво прихода или поријекло.

Ако не преузмете контролу над својим финансијама, оне ће преузети контролу над вама. Зашто је то тако да, иако људи у САД-у и Европској унији имају много веће приходе у поређењу са људима у посткомунистичким земљама, многи и даље имају финансијске потешкоће? Одговор је да је финансијска несигурност углавном резултат избора које доносимо, а не прихода које зарађујемо.

Одлуке о личним финансијама и инвестицијама могу дјеловати потпуно одвојене од економије, али то није случај. Закон компаративне предности (види Елемент 1.4), који објашњава зашто земље имају користи од специјализације у активностима које најбоље обављају, такође објашњава зашто и ви као појединац можете имати користи од специјализације у стварима које добро радите и које други високо вреднују. Слично томе, када је у питању стварање богатства током времена, предузетништво, финансијска одговорност, планирање каријере и улагање у капитал (посебно људски капитал) једнако су важни за појединце као и за земље.

Дванаест елемената представљених у дијелу 4 неће вас учинити финансијским стручњаком нити тренутним милионером, али ће вам одмах помоћи да започнете са основним корацима за изградњу богатства. Још важније, помоћи ће вам да избјегнете велике финансијске грешке. Појединци који сматрају да немају времена или стручности да развију добар финансијски план можда неће примијенити чак ни једноставне смјернице и могу се касније суочити са финансијским проблемима.

Живот, попут економије, односи се на изборе. Наш циљ је да побољшамо вашу способност да изаберете финансијске опције које вас воде ка срећном, удобном и испуњеном животу. Тај циљ није само у зарађивању новца. Када је у питању срећа, нематеријална имовина, попут породице, пријатеља, ангажованог рада, доброг брака, религијских увјерења, пријатних хобија и помагања другима, једнако је, ако не и више, важна.

Међутим, жеља за већим богатством није непримјерена. Без обзира на то који су ваши циљеви у животу, лакше их је остварити са мање дугова и више богатства, што вам пружа више избора, не само у вашем животу. Неки од најбогатијих људи на свијету, као што су Бил Гејтс и Ворен Бафет, користили су своје огромно богатство кроз филантропију како би помогли другима на разне начине и како би се суочили са неким од најтежих

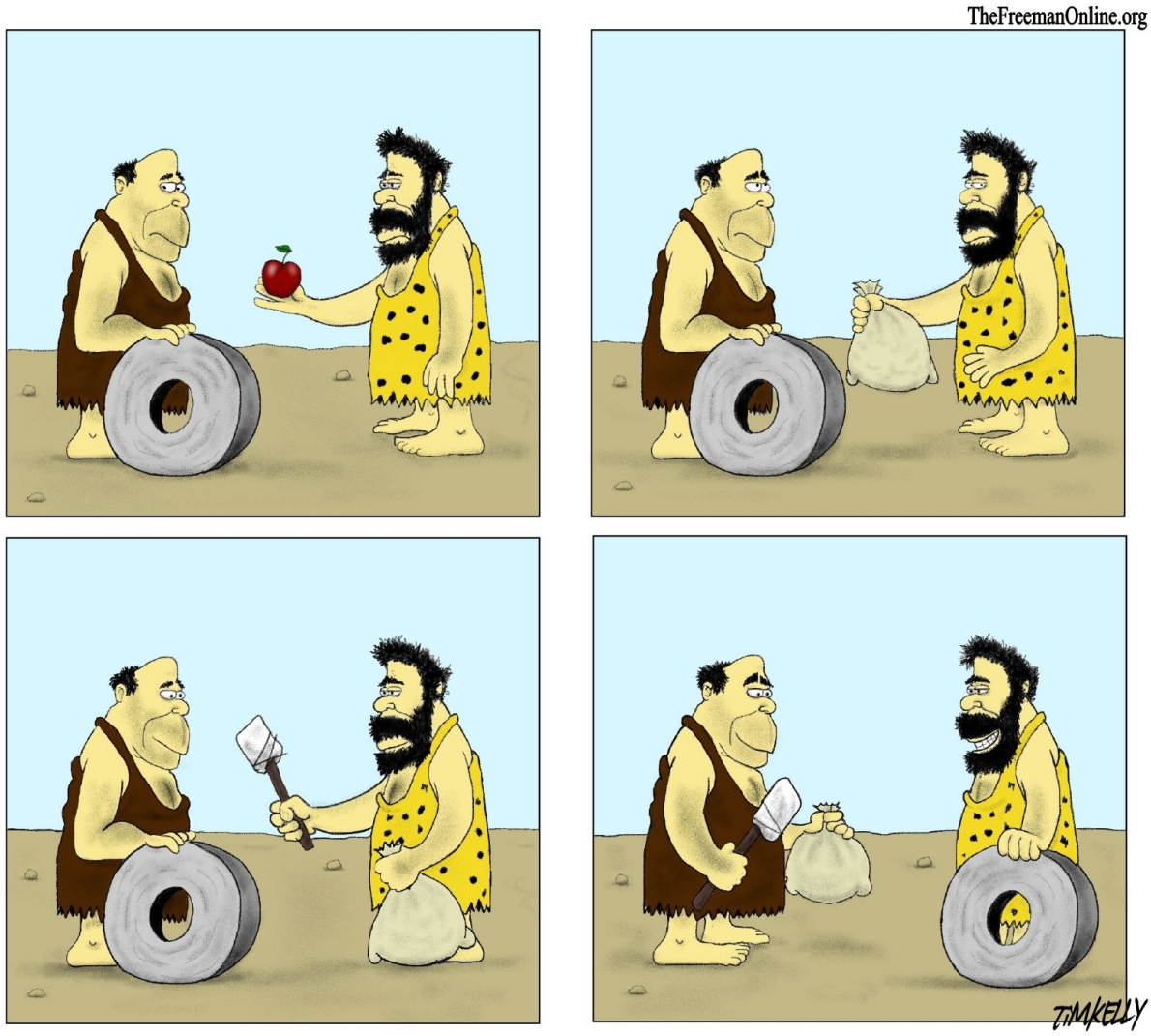
свјетских проблема. Али не морате бити међу супербогатима да бисте жељели више богатства како бисте помогли својим старим родитељима или донирали религијским, културним и хуманитарним организацијама.

> „Увијек сам говорио својим студентима“, каже Џон Мортон, један од водећих америчких економских едукатора, „да живот није лутрија и да живот није ‘**игра са нултом сумом**(?)’. Ваш успјех неће одузети од успјеха других. Ваш успјех зависи од ваших избора, а избори имају посљедице.“(121)

Дакле, сви имамо подстицај да побољшамо доношење финансијских одлука. Ових дванаест смјерница вам могу помоћи да то постигнете.

ЕЛЕМЕНТ 4.1

1. Откријте своју компаративну предност



> „Сви су генијалци. Али ако процјењујете рибу према њеној способности да се попне на дрво, она ће цијели живот мислити да је глупа.“
>
> **— Алберт Ајнштајн**

Кроз ову књигу користили смо принцип компаративне предности како бисмо објаснили основу за међународну трговину и специјализацију међу фирмама. Принцип компаративне предности једнако је важан и када појединци разматрају своје каријерне и пословне могућности. Размислите о односу између својих вјештина и опортунитетних трошкова.

Узмимо један екстрем: замислите да је неко бољи од свих других у свакој производној активности (тј. има **апсолутну предност**(?) у свему). Да ли би та особа требало да покуша да задовољи све своје потребе и жеље трошећи мало времена на сваку активност (и да оде у кревет исцрпљена)? Сада погледајмо други екстрем: замислите да је неко лошији у свему од свих других. Да ли би та особа требало да одустане и умре од глади? Одговор на оба питања је „Не!“ У оба случаја, свака особа би имала користи од специјализације и трговине с другима.

Без обзира колико сте талентовани, када узмемо у обзир опортунитетне трошкове, бићете релативно продуктивнији у неким областима него у другим. Слично томе, без обзира колико сте слаби у производњи, моћи ћете да произведете нешто по нижем релативном трошку у поређењу с другима. Моћи ћете да се успјешно такмичите у неким областима и можете имати користи од специјализације тамо гдје имате компаративну предност.

Ваша компаративна предност се одређује вашим релативним способностима, а не апсолутним способностима. Ова поента је веома важна. Инстинктивно то знате. Замислите да је ваш супружник бољи од вас

и у кувању и у баштованству. Брачна хармонија је мало вјероватна ако ваш супружник ради сав посао док ви проводите вријеме на друштвеним мрежама. С друге стране, ако сте иоле бољи у кувању него у баштованству, а ви мијењате своје вријеме и вјештине прављења укусне хране за вријеме и вјештине вашег супружника у гајењу биљака, обоје ћете имати користи.

Неки људи почињу с мање предности него други, али чак и они могу изузетно напредовати ако уложе труд и марљиво раде. Често постоји велико дивљење према људима који преброде тешке почетке и постану успјешни. Недаће — одлучност да се изађе из лоше ситуације — могу бити велики мотиватор.

Никада није прерано да преузмете контролу над развојем своје каријере и планирате како најбоље можете развијати своје таленте и користити тржишну сарадњу како бисте остварили своје циљеве. Иако познајете своје интересе и вјештине, вјероватно ће вам бити потребне додатне информације како бисте их обликовали у циљеве. Можда ћете морати да разговарате с професорима који вас најбоље познају, са својим родитељима и рођацима (од којих ћете вјероватно добити најопрезније и конзервативне савјете) и да претражите интернет како бисте сазнали које квалификације су потребне за професију која вас занима. Овакв „blue-sky“ начин размишљања готово ништа не кошта, а може вас подстаћи да размотрите професије о којима у почетку можда нисте размишљали.

Три друге корисне методе за стицање искуства изблиза о потенцијалним професијама или професионалним окружењима су: посматрање, волонтирање и информативни разговори. Посматрање подразумијева да контактирате некога у професији која вас занима и питате да ли можете тихо пратити шта раде током једног дана, док обављају своје задатке. Не бојте се да контактирате некога кога не познајете. Понекад ће вам људи једноставно рећи „не“, али љубазан имејл или писмо са исказаним интересовањем може вам донијети „да“. Веома је ласкаво када је млада особа довољно заинтересована за оно што нека

етаблирана особа ради и жели да ступи у контакт. Ово такође показује одређени ниво спремности на ризик и самопоуздање у међуљудске вјештине, што су особине које послодавци вреднују. Ако не можете ускладити дан посматрања са својим распоредом, можете затражити састанак како бисте разговарали о тој каријери. Видио сам да су овакви лични контакти били врло успјешни за студенте у проналажењу пракси, будућем менторству и савјетовању о образовању или каријерним контактима, а у једном случају чак и у проналажењу доброг посла (као асистент предсједника компаније!).

Волонтирање у областима гдје су људи маргинализовани и гдје је помоћ увијек потребна, као што је рад са старијим особама или са особама са инвалидитетом, може бити лично задовољавајуће и добар начин за испробавање различитих каријерних могућности. На примјер, ученице десетог разреда Зара и Тина су волонтирале по три сата недјељно након школе у болници, разговарајући са пацијентима обољелим од хроничних болести и читајући им. Обје су доживјеле велико задовољство и развиле нову емпатију према другима. Зара је, међутим, одлучила да каријера медицинског професионалца није за њу јер је превише емотивно доживљавала патње других. Тина, с друге стране, постала је докторка.

Вратимо се на компаративну предност приликом доношења образовних и каријерних одлука. Трошкове обично перципирамо као нешто што треба свести на најмању могућу мјеру. Ипак, запамтите да трошкови одражавају највриједнију прилику коју смо изгубили када бирамо неку опцију. Када имате атрактивне алтернативе, ваши избори ће бити скупи. На примјер, да ли да узмете хонорарни посао као конобар или конобарица како бисте имали више новца док студирате? Или да позајмите новац како бисте узели додатни курс и тако брже завршили факултет? Обје опције су привлачне. Даље, како побољшавате своје вјештине и ваши избори постају привлачнији, избор између опција постаје скупљи.

Насупрот томе, ваши трошкови ће бити ниски када имате врло мало

добрих избора. На примјер, врло ефикасан начин да смањите трошкове читања ове књиге био би да останете насукани с њом на пустом острву, гдје је читање једина активност поред гледања у море. Смањили бисте трошак обављања једне привлачне активности, попут читања ове књиге, елиминисањем прилике да се бавите многим другим привлачним изборима. Иако можда немате избора када је у питању да будете насукани на пустом острву, имате изборе које можете донијети како бисте себи побољшали живот повећавањем својих могућности, а не њиховим смањивањем.

Млади се често охрабрују да наставе високо образовање како би имали више атрактивних могућности касније у животу. Међутим, то је исто као и охрабривање да повећају трошкове свих својих избора. Добра едукација ће генерално повећати вашу продуктивност и износ који ће послодавци бити спремни да вам плате. Иако ће повећати вашу будућу зараду, такође значи да ћете морати да се одрекнете три године ниже плате које бисте могли да зарађујете одмах након средње школе.

Одлуке у вези с каријером не укључују само препознавање ствари које најбоље радите. Такође је од виталног значаја открити гдје лежи ваша страст — оне продуктивне активности које вам пружају највише задовољства. Ако уживате у ономе што радите и вјерујете да је то важно, бићете срећни да радите још више на томе и тежите да постанете бољи. Тако компетенција и страст за неком активношћу обично иду заједно и могу се додатно појачати вашом великодушношћу у раду за добробит заједнице (или читавог човјечанства ако сте веома амбициозни). Размислите о правом богатству у смислу личног испуњења.

ЕЛЕМЕНТ 4.2

2. Повећајте своју вриједност за друге

> „Када видимо вриједне људе, требало би да размишљамо о томе како да се изједначимо са њима; када видимо људе супротног карактера, требало би да се окренемо себи и преиспитамо властите поступке.“
>
> **— Конфуције**

У тржишној економији, финансијски успјех одражава способност појединца да другима пружи вриједност. Ово важи и за запослене и за предузећа. Ако желите да постигнете високе приходе, требало би да смислите како да другима пружите услуге које високо вреднују.

Као што је раније наглашено, побољшање знања, виши ниво вјештина и искуство генерално повећавају продуктивност и унапређују способност појединца да другима пружи вриједне услуге. Као резултат, улагањем у људски капитал — образовање, обуку и друге форме стицања вјештина — могу се побољшати продуктивност и приходи. Међутим, и друге личне особине утичу на продуктивност. Двије од најважнијих су лични ставови и предузетнички начин размишљања. Значај ових особина као извора продуктивности уско је повезан са оним што психолози називају емоционалном интелигенцијом (EQ). Многи психолози сада вјерују да је EQ важнији од IQ-а као детерминанта личног успјеха.[(122)] Чак и економисти често занемарују ова два кључна извора личне продуктивности. Размотримо сваки од њих.

Како лични ставови утичу на продуктивност и успјех? Размислимо о

сљедећем једноставном мисаоном експерименту: претпоставимо да послодавац процјењује два потенцијална кандидата. Први кандидат има сљедеће особине и ставове: поштење, поузданост, упорност, одговорност, повјерење, поштовање према другима, жељу за учењем и напретком и способност за рад у тиму. Други кандидат има другачији скуп особина: непоштовање према другима, непоузданост, свађалаштво, презир према образовању, вулгарност у говору, окривљавање других за проблеме и непоштење. Ако сте ви послодавац, кога бисте запослили? Очекивано, већина би запослила првог кандидата јер посједује особине и ставове који подстичу успјех. Када су остале ствари једнаке, запослени с оваквим позитивним ставовима су обично продуктивнији и боље функционишу у сарадњи с колегама. Супротно томе, други скуп особина води ка неуспјеху. Ове особине и ставови нарушавају продуктивност и способност запосленог да ради с другима.

Ако желите да будете успјешни, потребно је да његујете, развијате и јачате први сет ставова и особина док оне не постану ваше навике — основне вриједности вашег живота. Подједнако је важно одбацити други, неуспјеху склон, скуп ставова из свог живота. Не дозволите да вас било ко, укључујући пријатеље, увјери да су особине из тог другог скупа „кул“. Оне воде ка проблемима, а ви не желите ићи тим путем.

Добра вијест је да можете изабрати ставове који воде ка успјеху, умјесто оних који воде ка неуспјеху. Штавише, можете то учинити без обзира на своје породично поријекло, тренутни приход, ниво образовања или избор каријере. Ваши ставови ће имати велики утицај на ваш будући финансијски успјех. Позитивни ставови ће вам помоћи да превазиђете друге недостатке, као што су лоше образовање или финансијски ограничено дјетињство.

Који су то ставови? Они су добро сажети у књизи 7 навика високо ефикасних људи као:

1. **Будите проактивни** (преузмите одговорност за сопствене изборе и поступке).
2. **Имајте на уму крајњи циљ** (имајте јасну визију жељеног циља и смјера којим идете).
3. **Радите прво ствари које су најважније** (направите приоритет својих активности).
4. **Размишљајте у духу „побједа–побједа“** (тежите исходима који су корисни за све учеснике активности).
5. **Разумијте друге и вас ће разумјети** (активно слушајте и саосјећајте са онима са којима комуницирате).
6. **Користите синергију** (цијените разлике и различите перспективе како бисте створили боље резултате кроз сарадњу).
7. **Оштрите мач** (стално улажите у бригу о себи, континуирано учење и лични развој).

Видео-материјали:

Економија филма „Истјеривачи духова“

Наравно, ако изаберете ставове који воде ка неуспјеху, можете кривити друге — своју породицу, своју етничку припадност, комшилук, школе које сте похађали или друштво уопште. Ови фактори могу утицати на ваше изборе, али их не одређују. Ваши ставови и особине су под вашом контролом. Ако сте одрасли у проблематичном окружењу, може бити теже постићи и одржати позитивне ставове. Али особа која превазиђе негативно окружење цијењена је и поштована од стране готово свих. Проблематична прошлост чак може послужити као подстрек за ваш успјех, ако одлучите да развијате позитивне ставове.

Видео-материјали:

Сиромаштво и предузетништво

Неки од вас можда мисле: „Моји ставови су моја ствар. Нико ми неће говорити шта да радим или мијењати моје понашање!“ Претпоставимо да власник предузећа, назовимо га Алексеј, има овакав став. Алексеј игнорише жеље потрошача и умјесто тога нуди оно што он сматра да потрошачи треба да цијене, а притом не показује поштовање према својим запосленима. Алексеј, наравно, има слободу да доноси такве одлуке. Међутим, ако тако поступа, суочиће се с посљедицама у виду губитка продаје и извјесног неуспјеха у пословању.

Видео-материјали:

Шта предузетници заправо раде

Слично томе, потенцијални запослени су слободни да „раде своје“. Могу игнорисати како њихови ставови и понашање утичу на продуктивност и запошљивост. Али, као и предузеће које игнорише жеље потрошача, запослени који игноришу како њихови ставови и понашање утичу на њихову продуктивност платиће цијену у виду лоших прилика, ниских прихода и периода незапослености. Нико од нас није острво само за себе. Ако желимо да нам други обезбиједе приход, морамо сарађивати и учинити своје услуге вриједним за њих.

Видео-материјали:

Соларни предузетници са Хаитија

Закључак је једноставан: ставови оријентисани ка успјеху кључни су фактори финансијског успјеха. Ове ставове не можете купити, нити вам их неко други може дати. Морате их сами изабрати и интегрисати у свој живот. Штавише, ако то учините, готово је сигурно да ћете постићи значајан степен економског успјеха. С друге стране, ако је ваш живот углавном одраз ставова који воде ка неуспјеху, готово је сигурно да ће ваша будућност бити обиљежена финансијским проблемима и личним незадовољством.

Још једна лична особина која може повећати вашу продуктивност је предузетнички начин размишљања. Иако се предузетништво често повезује с доношењем пословних одлука, у суштини, сви смо ми предузетници. Константно доносимо одлуке о развоју и коришћењу знања, вјештина и других ресурса који су под нашом контролом. Наш финансијски успјех одражава резултат тих избора.

Ако желите бити финансијски успјешни, размишљајте предузетнички. Другим ријечима, фокусирајте се на то како развити и користити своје таленте и мобилисати доступне ресурсе како бисте другима пружили оно што високо цијене, наравно увијек имајући на уму властите вриједности и етику. То значи да не треба да стичете богатство продајом штетних производа, попут опојних дрога, без обзира на то колико је велика потражња за њима!

Видео-материјали:

КреАкција

Када почнете да размишљате предузетнички — о томе како можете повећати вриједност својих услуга за друге — немојте потцјењивати своју способност да постигнете успјех. Предузетнички таленат се често налази на неочекиваним мјестима. Ко би помислио да ће средовјечни продавац

миксера за шејкове, Реј Крок, направити револуцију у послу са франшизама и проширити један McDonald's ресторан у Сан Бернардину, Калифорнија, у највећи ланац брзе хране на свијету? Да ће бренд спортске обуће Adidas, који је Ади Даслер започео у кухињи своје мајке 1924. године, нарасти на 22 милијарде долара прихода?[123] Како је ико могао предвидјети да ће Џеф Безос, покрећући онлајн књижару у својој гаражи 1994. године, проширити Amazon у највећег свјетског трговца? Да ли је ико педесетих година прошлог вијека очекивао да ће Ингвар Кампрад, оснивач Ikee, од своје прве мале продавнице у градићу Алмхулту у Шведској, направити највећег продавца намјештаја на свијету?[124] Ово су високопрофилни случајеви, али исти образац се понавља изнова и изнова. Успјешни самозапослени професионалци и пословни лидери или оснивачи свјетски познатих фирми често долазе из различитих средина које изгледају углавном неповезано са областима њихових постигнућа.

Самозапослени предузетници су несразмјерно заступљени међу богатима. Док самозапослени чине велики дио радне снаге, они чине много већи дио милионера. У просјеку, самозапослени људи су четири пута богатији од радника са платом и запослених на основу уговора.[125]

Четири главна фактора доприносе финансијском успјеху самозапослених предузетника. Прво, они су вјешти у идентификовању и искоришћавању привлачних прилика које су други превидјели. Друго, спремни су да преузму ризике. Већи ризици и већи приходи често иду заједно. До одређене мјере, већи приходи самозапослених предузетника су само компензација за несигурности које прате њихове пословне активности. Треће, имају високе стопе улагања. Власници самозапослених бизниса често велики дио својих прихода усмјеравају на раст и ширење својих фирми. Четврто, они углавном воле оно што раде и зато раде напорно и дуго.[126]

Такође и запослени могу профитирати ако „размишљају као предузетници". Баш као што приходи пословних предузетника зависе од

њихове способности да задовоље потребе потрошача, зараде запослених зависе од њихове способности да се учине вриједним за своје послодавце, како тренутне тако и будуће. Ако запослени желе напредовања и високе зараде, потребно је да развијају вјештине, знање, ставове и радне навике које су високо цијењене од стране других.

Развој и коришћење ваших талената на начине који другима пружају велике користи кључ су финансијског успјеха. Они су такође централни за оно што Артур Брукс назива „зарађеним успјехом“, централним елементом среће и задовољства у животу.[127] Нико вам не може дати зарађени успјех; морате га постићи сами. Зарађени успјех је присутан када ваше образовање, рад и животни избори одражавају сврху вашег живота. Током каријере, често смо питали наше студенте шта желе да раде са својим животима. У једном или другом облику, одговор је готово увијек исти: „Желим да радим ствари које ће свијет учинити бољим мјестом за живот.“ Наравно, појединци ће се разликовати по томе како планирају то постићи. Међутим, без обзира на њихове планове, позитиван скуп ставова и предузетнички начин размишљања унаприједиће њихову способност да живе смислен и испуњен живот.

Видео-материјали:

Позајмљивање сиромашнима

ЕЛЕМЕНТ 4.3

3. Планирајте своје трошкове и штедњу

> „Новац је само алат. Одвешће вас гдје год желите, али вас никад неће замијенити као возача.“[128]
>
> **— Ајн Ранд**

Већина садашње финансијске несигурности резултат је раније непромишљених избора. Недостатак планирања, трошење више него што зарађујете, нагомилавање дугова без бриге о томе како их вратити и друге лоше финансијске навике стварају хаос и узрокују стрес. Посвећеност буџетирању је кључна за постизање здравог финансијског живота, изградњу богатства и остваривање ваших личних циљева. Људи, попут држава, граде богатство кроз штедњу и улагања, али то захтијева стратешко планирање. Мора постојати план који усмјерава како се трошење, штедња и улагања користе за стварање богатства. За појединца или домаћинство, тај план је **буџет**[(?)].

Буџет вам помаже да усмјерите своја средства ка промишљеном трошењу, редовној штедњи и разноврсним улагањима на начин који ће вам омогућити да из свог прихода извучете највећу вриједност. Замислите свој буџет као свој GPS за богатство. Он ће вас усмјерити ка вашим циљевима или вас упозорити када се удаљавате од њих.

Ефикасно буџетирање је континуиран процес, а не једнократни догађај. Састоји се од двије специфичне радње. Прво, морате направити почетни буџет,[(129)] што је једноставно документ који идентификује сва ваша планирана или очекивана трошења за одређени временски период.

Већина људи прави мјесечни буџет, али многи праве и годишњи. Важно је пажљиво размотрити све своје трошкове, не само оне највидљивије попут намирница, рата за аутомобил, кирије или хипотеке. Не заборавите на поклоне за рођендане, трошкове обнове регистарских таблица, различите претплате и промјене уља за ваш аутомобил.

Процијените свој мјесечни или годишњи приход, а затим одредите гдје ћете потрошити сваки цент. Препоручујемо буџетирање засновано на нултом салду, што значи да су штедња и улагања конкретне ставке у вашем буџету, а не само остатак (ако га уопште има). Многи стручњаци препоручују основну расподјелу од 50% за „потребе“ (ствари које морате платити, попут станарине или школарине), 30% за „жеље“ (ствари које волите, али бисте могли прескочити, попут излазака на вечеру или одлазака у кино) и 20% за „штедњу“.

Наравно, штедња често служи као начин одвајања средстава за будуће трошкове, попут куповине аутомобила, стана или оснивања породице. Такође можете одговорно позајмити новац за такве посебне догађаје, као што је улагање у образовање, али је важно да ваш план јасно предвиђа довољно прихода изнад ваших свакодневних потреба за правовремену отплату кредита. О задуживању и позајмљивању ћемо детаљно расправљати у наредном дијелу.

Друга радња је документација стварних трошкова и потребно прилагођавање буџета. Праћење свих трошкова и њихово стављање у категорије вашег буџета пружа вриједне информације о вашим навикама и напретку постизања ваших финансијских циљева. Праћење ваших трошкова такође ће вам помоћи да развијете бољи, прецизнији буџет у будућности. На примјер, ако у почетни буџет нисте укључили једну или двије ставке трошкова, када примијетите стварне трошкове, можете се побринути да у складу с тим прилагодите свој буџет.

Претпоставимо да сте буџетирали 100 евра за оброке у ресторанима за мјесец дана, али онда схватите да сте потрошили 150 евра. Знате да

морате промијенити буџет или своје трошење да бисте узели у обзир ову разлику. Документација стварних трошкова пружа вам механизам повратне информације који ће вам помоћи да континуирано прилагођавате свој буџет и трошење, тако да се никада не удаљите превише од својих циљева. Најбоље је да се обучите да то радите свакодневно.

Буџетирање ваших прихода и праћење вашег понашања помоћи ће вам да процијените своје трошкове и усмјерите их ка категоријама које ће вам донијети највише укупне вриједности. Четири једноставна корака могу вас усмјерити на пут ка финансијској стабилности: започните одмах, поставите циљеве, набавите алате и дизајнирајте буџет који ће одговарати вашим циљевима.

Корак 1. Почните одмах и повећајте вјероватноћу успјеха! Немојте се заваравати мислећи да је буџетирање само за људе са пословима или високим платама или да ћете почети „касније“. Дјеца која примају џепарац, студенти који примају подршку од родитеља и људи без директних прихода такође би требали буџетирати и развијати циљеве. Буџетирање неће бити лакше када будете старији или када будете зарађивали више новца. Заправо, вјероватно ће бити сложеније. Лако је одуговлачити. Људи који буџетирају, мудро троше свој новац и штеде за будућност углавном су почели рано, када су њихови приходи били релативно ниски.(130)

Корак 2. Поставите циљеве. Подстицаји су важни. Препознајте то у свом личном животу и нека ваши циљеви усмјеравају ваше акције. Поставите краткорочне, средњорочне и дугорочне финансијске циљеве и укључите их у свој буџет.

Краткорочне циљеве можете постићи унутар наредне године и они пружају тренутно задовољство. У зависности од ваше ситуације, они могу укључивати елиминацију дугова на кредитним картицама (иако, осим у хитним случајевима, нагомилавање таквог дуга уопште није била добра

идеја), значајно повећање вашег фонда за хитне случајеве, односно за покривање неочекиваних трошкова, или новац за куповину новог телефона или другог технолошког уређаја.

Средњорочни циљеви се постижу током дужег периода, најчешће у периоду од једне до три године. Куповина половног аутомобила за готовину, уплата аванса за стан или другу некретнину и изградња солидног штедног рачуна који води ка добро диверзификованом портфолију примјери су циљева за које ће генерално требати више времена да се остваре.

Коначно, штедња за отплату студентског кредита или **хипотеке**(?), или за улагање у образовање ваше дјеце или за пензију, представљају примјере дугорочних циљева које многи људи желе остварити.

Као што је раније наведено, штедња и улагања требају бити посебне категорије у вашем буџету. Што прије почнете трошити стратешки, штедјети и улагати, то ћете више богатства створити. Оно што није тако очигледно јесте колико богатства можете акумулирати ако почнете рано штедјети. Чак и најмањи износ уштеђен или уложен данас може направити значајну разлику у будућности. Размотрите сљедећи дугорочан план:

Претпоставимо да почнете редовно штедјети само 2 евра дневно током двије године, када напуните двадесет двије године. То вјероватно није ни близу ономе што ћете потрошити на кафу, флаширану воду, грицкалице или имати као ситнину на крају дана. Затим, од ваше двадесет четврте до двадесет шесте године, повећајте штедњу на 3 евра дневно. То је само један евро више, а ваш приход ће вјероватно порасти. Између двадесет шесте и тридесете године, повећајте износ штедње на 4 евра дневно. Тиме што не трошите тај износ дневно и стављате га на страну на рачун с позитивном каматном стопом, нећете значајно нарушити свој животни стил. До тренутка када напуните тридесет година, уштедјет ћете 9490 евра плус камате — прилично лијепа свота. Штедња од 2, 3 или 4 евра дневно заиста се на крају зброји у значајну суму.

Али то није право изненађење. Ево га. До тренутка када напуните 67 година и одете у пензију, уштеда из овог раног периода од само девет година може вам донијети више од 150.000 евра богатства, ако се уложи на сигуран начин – и то у данашњој вриједности новца. Ово је могуће уз просјечну реалну стопу повратa од око 7%, што је просјечна дугорочна стопа повратa на берзи (о овој стопи и сложеној камати више ћемо говорити у наредним поглављима). Још једна предност раног почетка је што ћете вјероватно развити навику редовне штедње и наставити је током цијелог живота.

Корак 3. Користите алате за буџетирање. Не измишљајте топлу воду крећући од празног листа папира да развијете буџет. Са данашњим веб страницама, табелама и апликацијама, буџетирање никада није било лакше. Постоји мноштво ресурса који су доступни уз ниске или никакве трошкове. Можете на интернету претражити „алате за буџетирање“ и пронаћи бројне висококвалитетне и сигурне опције буџетирања. Одаберите алат који вам помаже да педантно евидентирате своје трошкове и приходе, држи ваше финансијске циљеве пред очима, шаље подсјетнике за плаћање, помаже вам да контролишете импулсе за трошење ван буџета и нуди опције како да остварите своје циљеве. Навикните се да користите одабрани алат за буџетирање. Праћење ваших трошкова и прихода може бити једноставно уз праве алате. Трик је само у томе да издвојите 5 минута сваког дана да забиљежите своју активност. Људи су често шокирани када виде како је њихов новац „исцурио“ а да то нису ни примијетили.

Корак 4. Осмислите план дјеловања. Направите лични буџет са стварним и предложеним ставкама како бисте постигли своје циљеве. Иако стално размишљамо о свим стварима које „морамо“ купити, врло је мало ствари које нам заиста требају осим адекватне хране, чисте воде, основног смјештаја, једноставне одјеће и паметног телефона. Најбољи начин да видите гдје можете почети остваривати своје циљеве јесте пописивањем својих „потреба“ и њиховим одвајањем од ваших „жеља“. Смањите своје

жеље како бисте направили мјеста за штедњу и улагања и осмислите план унутар свог буџета да испуните своје краткорочне, средњорочне и дугорочне циљеве. Ово вас ставља у позицију да свјесно управљате вашим финансијама.

Архитекта не гради кућу без нацрта. Хирург не уклања пацијенту слијепо цријево без консултације и презентирања својих планова осталим члановима медицинског тима. Спортиста не завршава на Олимпијади без посвећености филозофији успјеха много прије доласка на Олимпијаду. Развијање детаљног плана дјеловања, придржавање тог плана и његово ажурирање када је потребно су кључни ако желите успјети у свим аспектима живота, укључујући и ваш финансијски живот.

Свака ставка буџета треба бити процијењена у контексту других. Будући да имате ограничен приход, повећано трошење у једном подручју значи смањење трошења у другом, осим ако се не идентификују нови извори прихода. Као што је наглашено у првом дијелу, сваки избор има опортунитетни трошак. Размислите о вашим опортунитетним трошковима приликом доношења одлуке о трошењу. Посматрајте ширу слику кроз призму вашег буџета. Израчунајте своје мјесечне основне финансијске ставке: колико зарађујете, плаћате пореза, штедите, улажете, трошите и колико имате дуга.

Без обзира на вашу професију, приход или положај у животу, двије радње у процесу буџетирања — креирање буџета и праћење и прилагођавање вашег трошења ради побољшања ваше добробити — помоћи ће вам да систематски прегледате и усмјеравате своје трошење да бисте стигли тамо гдје желите. Направите свој план кристално јасан и постаните извршни директор свог живота. Посветите се креирању буџета који организује ваше трошење, контролише ваш дуг, обезбјеђује хитна средства, помаже вам да остварите различите финансијске циљеве и осигурава средства за улагање.

Дејв Ремзи, један од водећих финансијских савјетника у Сједињеним

Америчким Државама, истиче важност личне посвећености формирању здравих навика управљања новцем. „Оно што сам открио у раду с личним финансијама јесте да то није нуклеарна физика. Личне финансије су око 80% понашање, а само 20% знање.“[(131)]

Након што прочитате цијело Четврто поглавље, имаћете потребно знање. Да ли сте спремни да се фокусирате и обавежете на усклађивање својих одлука о потрошњи, штедњи, задуживању и заради с онима које обећавају финансијску стабилност и воде ка испуњеном животу?

ЕЛЕМЕНТ 4.4

4. Паметно управљајте кредитним задужењима

> „Постоје само два начина за отплату дуга – повећање прихода кроз повећање рада и повећање штедње кроз смањење трошкова.“
>
> **— Томас Карлајл**

У Шекспировој драми Хамлет, Полоније савјетује свог сина Лаерта, који одлази на факултет: „Ни дужник, ни зајмодавац немој бити, јер зајам често губи и сам новац и пријатеља, а задужење отупљује оштрицу штедљивости.“ Ово није само добар савјет у том специфичном контексту; одговорно и планирано задужење и позајмљивање (познато и као улагање) представљају кључне аспекте модерне економије. Проблем настаје када емоције превладају над рационалним и промишљеним одлукама усмјереним ка будућности.

Неправилно коришћење кредитних картица и дугова може бити велика препрека финансијском успјеху. Иако многи људи пажљиво користе кредит, други се понашају као да неискоришћени лимит на кредитној картици значи новац у банци. Ово је очигледно погрешно и опасно размишљање. Неискоришћени лимит на вашој кредитној картици само значи да имате додатну могућност задужења; то вам ни на који начин не повећава богатство нити вам пружа више новца. Најбоље је размишљати о својој кредитној картици као о средству за коришћење онога што већ имате

на свом текућем рачуну. Ако имате средства на текућем рачуну, можете користити кредитну картицу за приступ тим средствима, под условом да рачун измирите сваког мјесеца. Ако немате довољно средстава на рачуну, немојте обављати куповину.

Видео-материјали:

Кредитне картице

Графикон 27 показује да се проценат посједовања кредитних картица разликује међу регионима. У еврозони тај проценат достиже до 50%, док у Сјеверној Америци износи 68%. У Источној Азији и Латинској Америци забиљежене су знатно ниже стопе. Међутим, важно је напоменути да се посједовање кредитних картица повећава широм свијета. У периоду између 2011. и 2021. године, посједовање кредитних картица међу особама старијим од 15 година порасло је глобално са око 15% на 25%.

График 27: Посједовање кредитне картице (% становништва старијег од 15 година)



Извор: databank.worldbank.org

Иако су кредитне картице и њихови електронски еквиваленти (дигитални новчаници попут PayPal-a и мобилне апликације за плаћање попут Apple Pay-a) **згодни за коришћење, они су такође и привлачни и скупи начини задужења**. Ваш преостали дуг на кредитној картици је кредит — дуг који мора бити враћен. Будући да кредитне картице омогућавају лако гомилање дуга, оне су потенцијално опасне. Неки људи изгледа нису у стању да контролишу импулс за трошењем када на својим картицама имају неискоришћен лимит.[(132)] Ако имате овај проблем, потребно је да одмах предузмете акцију! Престаните користити кредит за трошкове које не можете да приуштите. Узмите маказе и исјеците све своје кредитне картице. Ако то не учините, оне ће вас одвести у финансијске

неприлике.

Куповина кредитном картицом ствара илузију да купујете више својим новцем. Непогрешиво, када дође рачун, јавља се ново искушење: могућност да пошаљете малу уплату која покрива камату плус мали дио главнице и задржите већину свог новца за додатне куповине. Међутим, ако одаберете ову опцију и наставите повећавати своје дугове, убрзо ћете се суочити са озбиљним проблемом — високим каматним стопама на неплаћени дуг. Камате од 15 до 18% или више на дуг по кредитној картици уобичајене су у Сједињеним Америчким Државама и еврозони.[133] У мање развијеним тржиштима стопе су често много веће. У вријеме писања овог текста, угледне банке у Казахстану нудиле су потрошачке кредитне картице са годишњом каматном стопом од 39,9%, док је у Азербејџану камата износила 25%. Ове стопе су много више него што већина људи, па чак и успјешни инвеститори, могу зарадити на својим штедњама и улагањима. Као што ћемо видјети у наредним дијеловима, можете постати богати зарађујући 7% годишње на своја улагања. Нажалост, високе каматне стопе на неплаћени дуг имаће супротан ефекат. Плаћање од 15% до 18% на дуг по кредитној картици може одвести чак и особу са добрим приходима у финансијске неприлике.

Размотримо примјер Ивана, младог професионалца који одлучује провести неколико дана на Санторинију. Путовање кошта 1.500 евра, што Иван плаћа својом кредитном картицом. Али умјесто да плати цијели износ на крају мјесеца, Иван плаћа само минималан износ и тако наставља наредних десет година док коначно не исплати дуг. Колико је Иван платио за своје путовање, уз претпоставку каматне стопе од 18% која се зарачунава за новац који троши са своје кредитне картице? Плаћа 27 евра мјесечно током 120 мјесеци, или укупно 3.243 евра. Дакле, Иван на крају плаћа својој кредитној компанији више него двоструко од цијене путовања, хотела, хране и забаве.

Иван је могао отићи на путовање за знатно мање новца да је

планирао унапријед и да је почео да штеди прије путовања, умјесто да плаћа кредит након путовања. Штедњом од 75 евра мјесечно уз сложену камату од 5% годишње (сложену камату ћемо разматрати у дијелу 4.7) током 20 мјесеци, Иван би имао 1.560,89 евра за путовање, умјесто да плаћа 3.243 евра, укључујући камате, за исто путовање (али обављено раније) кредитном картицом. Другим ријечима, штедњом и планирањем свог путовања умјесто коришћењем дуга по кредитној картици, Иван би могао отићи на два путовања за мање од износа који је на крају платио за једно путовање на кредит.

Шта ако већ имате знатан дуг по кредитној картици? Ако сте озбиљни у вези с постизањем финансијског успјеха, прва ствар коју бисте требали урадити, ако је могуће, јесте да тај дуг отплатите из уштеђевине. Ако немате довољно уштеђевине, смањите трошкове. Иако би било боље да сте тај дуг избјегли, његово отплаћивање пружа прилику да остварите врло висок повратак. Претпоставимо да је каматна стопа на дуг 18%. Сваки евро који сада уштедите како бисте смањили дуг по кредитној картици ефективно доноси каматну стопу од 18%. Посматрајте то овако: ако уложите један евро у инвестицију с приносом од 18%, за годину дана тај евро ће повећати вашу нето вриједност на 1,18 евра. На исти начин, ако уштедите један евро да бисте отплатили дуг по кредитној картици, за годину дана тај евро ће такође повећати вашу нето вриједност на 1,18 евра. Ваш дуг ће бити толико мањи — прво због евра који сте уштедјели и смањили дуг, а друго због 18 центи камате које бисте иначе дуговали.

Да ли се икада исплати појединцу или породици да купи неки производ на кредит? Одговор је „да“, али само ако је тај производ дуготрајан ресурс и ако се позајмљена средства отплате прије него што тај ресурс престане бити од користи. На тај начин плаћате за ресурс док га користите.

Веома мало куповина испуњава ове критеријуме. Три категорије главних потрошачких издатака спадају у ову категорију: издаци за

становање, аутомобил и образовање. Ако се правилно одржава, нова кућа може пружити корисну вриједност током четрдесет или педесет година. У таквим околностима, коришћење најдужег доступног стамбеног кредита за финансирање такве куповине је сасвим разумно. Слично томе, ако се очекује да аутомобил траје пет или шест година, нема ништа лоше у томе да се његово финансирање одвија током четири године.

Примијетите да говоримо о потрошачким куповинама, а не о инвестицијама које могу бити потребне за покретање посла, гдје очекујете да ћете зајам отплатити из профита свог предузећа. Када дуготрајни ресурси и даље генеришу додатни приход или пружају вриједну услугу и након што су кредити који су коришћени за њихову куповину отплаћени, дио отплате кредита заправо представља облик штедње и улагања, који може повећати нето вриједност домаћинства. Као што је случај с некретнинама, улагање у образовање генерално пружа нето корист током дугог временског периода. Млади људи који улажу у образовање путем задужења могу остварити дивиденде у облику већих прихода. Инвестиција у образовање биће добра ако, током наредних двадесет или тридесет година, већи приходи буду довољни да отплате позајмљена средства. Али овдје постоје и ризици: ако додатно образовање не повећа будуће приходе, или барем не значајно, може бити изузетно тешко отплатити позајмљена средства. (Напомена: Ово питање биће детаљније размотрено у поглављу 4.11.)

Финансирање ставке током периода дужег од вијека трајања тог ресурса присиљава вас да у будућности плаћате за нешто што вам више неће бити од користи. Као резултат, бићете присиљени да смањите своју будућу потрошњу. Даље, ова стратегија повећава вашу задуженост и учиниће вас сиромашнијим у будућности.

За већину домаћинстава импликације овог правила су једноставне: немојте позајмљивати средства за финансирање било чега осим становања, аутомобила и образовања или за улагање у посао. Штавише, побрините се

да средства позајмљена за куповину тих ставки буду враћена прије истека корисног вијека трајања ресурса/имовине. Примјена овог једноставног правила помоћи ће вам да се клоните финансијских проблема.

Како можете знати да ли паметно управљате својим кредитима и дуговима? Ево два општа правила. Прво, ниједна мјесечна отплата дуга не би требала бити већа од 28% вашег мјесечног бруто прихода. Друго, све комбиноване мјесечне отплате дуга не би требале бити веће од 36% вашег мјесечног бруто прихода. Чак и ако се придржавате ових правила, ваш кредитни скор је примарни показатељ. Бројне корпорације израчунавају и пружају кредитне скорове на основу различитих модела. Ови модели се могу разликовати у опсегу бодовања, алгоритмима и факторима који се узимају у обзир, али сви они имају за циљ процјену кредитне способности појединца. У Сједињеним Америчким Државама, **ФИКО скор**(?), резултат који је креирала корпорација Fair Isaac, најчешће је коришћен показатељ. Са опсегом од 300 до 850, користи се од стране банака и других финансијских институција за процјену ризика и одређивање каматне стопе коју ћете плаћати на кредите. Други глобални пружалац кредитних информација и аналитике је Experian. Његов кредитни скор је прилагођен европском тржишту. **Експериан скор**(?) процјењује кредитну способност појединца на основу више фактора, укључујући историју плаћања, коришћење кредита и разноврсност кредита. Одржавање константно високог резултата повећаће ваш потенцијал за изградњу богатства.

Примијетите да смо у овом дијелу готово искључиво говорили о задужењу код формалних, легалних институција попут банака (или микрофинансијских институција које могу финансирати инвестиционе зајмове). Наравно, постоје и други извори кредита. Породице често позајмљују једне другима, нарочито када млада особа иде на универзитет, оснива породицу или започиње посао. Таква солидарност је похвална, иако је понекад и помало ризична. Због тога је важно да сви укључени разумију очекивања о враћању дуга и друге услове, како би се избјегли каснији

неспоразуми и стресови. Краткорочне, неформалне позајмице међу пријатељима и комшијама често су дио заједничког живота у земљама у развоју.

Најважније је да избјегавате ослањање на сумњиве личности попут „каматација“ који позајмљују новац по изузетно високим каматама очајним дужницима, који се веома често никада не могу ослободити терета стално растућег дуга. Чак и уз пажљиво планирање, ванредне ситуације се догађају. Ако нисте имали среће (рецимо, десила вам се саобраћајна незгода), знајте да је помоћ пријатеља, породице или заједнице увијек на располагању.

ЕЛЕМЕНТ 4.5

5. Трошите стратешки

> „Не треба да будемо превише избирљиви; боље је имати старе половне дијаманте него никакве.“
>
> **— Марк Твен**

Већина нас жели имати више у будућности, а да притом не морамо много жртвовати данас. Многи људи, укључујући оне са приходима изнад просјека, раде двије ствари које подривају овај циљ. Прво, као што смо видјели у претходном поглављу, задужују се како би купили ствари прије него што их заиста могу приуштити. Друго, инсистирају на куповини предмета без пажљивог разматрања алтернатива.

Као што смо видјели у дијелу 4.3 о буџетирању, важно је да ваше куповине буду у складу с вашим буџетом. Поставите себи сљедећа питања прије него што нешто купите: Да ли ме ова куповина води ка мојим циљевима или ме удаљава од њих? Какав ће ми живот бити с овом куповином? Какав би био без ње? Да ли је ово потреба или жеља? Да ли само замјењујем предмет који већ имам и који је још увијек употребљив, или набављам нешто сасвим ново? Постоје ли алтернативе? Ваш циљ би требао бити да добијете највећу вриједност за свој новац.

Можете уштедјети новац куповином половних ствари, уколико ће вам оне служити готово једнако добро као нове. Проблем код куповине нових ствари је то што одмах почињу да губе на вриједности. Готово чим се предмет купи, он постаје „полован“ у смислу тржишне вриједности. Куповина половних предмета — или, како се данас често каже, „претходно

посједованих“ — може вам донијети значајне уштеде. Размислите о трошку куповине новог аутомобила у поређењу с половним. Цијене се увелико разликују између локалних тржишта, али опште правило је да је просјечна **амортизација**(?) по километру у првој или другој години након што се купи нови аутомобил више него двоструко већа него током остатка његовог животног вијека.

На примјер, израчунали смо да сваки пређени километар смањује вриједност Тојоте Камри из 2024. године за око 0,23 америчка долара, док с годинама та амортизација пада на само неколико центи по километру. С обзиром на то колико дуго аутомобили могу трајати ако их правилно одржавате, куповином половног аутомобила и омогућавањем да неко други плати високу амортизацију у првим годинама, можете добити одличан аутомобил и уштедјети хиљаде долара на амортизацији. Наравно, трошкови поправки могу бити нешто виши након што аутомобил напуни неколико година, али ћете и даље бити у значајној финансијској предности. Можда ћете чак уштедјети довољно да платите школовање своје кћерке! То је много новца само да бисте уживали у статусном симболу потпуно новог аутомобила.(134)

Многи други предмети су једнако функционални половни као и нови, а често су много јефтинији. Одјећа, намјештај, апарати, половни телефони и играчке само су неки од примјера. Можда ћете жељети провести неко вријеме у радњама половне робе или на пијацама, али, узимајући у обзир вриједност вашег времена, претрага на интернету може бити веома продуктивна. Амерички гигант eBay тврди да је активан у преко 190 земаља, тако да вам је, осим ако не живите на Куби, у Ирану или Сјеверној Кореји, ово глобално тржиште међу појединцима доступно. Сличне веб-странице постоје готово у свакој земљи, и то без трошкова глобалне доставе. Уз само неколико кликова можете пронаћи предмете који су у одличном стању и чија је цијена знатно нижа од малопродајне.

Видео-материјали:

Стратегије за отплату дугова

На примјер, може постојати продавац који продаје уређаје или намјештај с козметичким недостацима, попут малог удубљења на вратима фрижидера, што значи да се не могу продати по пуној малопродајној цијени, али су иначе потпуно нови. Наравно, постоје ситуације када је куповина нових ствари економична. Неки трговци, нарочито они који продају одјећу, откупљују моделе од прошле сезоне и продају их по значајном попусту. Ако вам није важно да носите најновију моду, оваква снижења могу вам уштедјети много новца који можете искористити за друге сврхе. Ми вас само подстичемо да размислите о потенцијалним уштедама које се често могу остварити куповином половних или снижених производа, а да притом не жртвујете много задовољства. Тражите прилике да извучете највећу вриједност за свој новац.

ЕЛЕМЕНТ 4.6

6. Планирајте за непредвиђене ситуације



> „Нема ништа лоше у томе да се надате најбољем, све док сте спремни на најгоре.“
>
> **— Стивен Кинг**

Већ смо разговарали о важности штедње за будућност, али вам је такође потребан и фонд за хитне случајеве. Шта је то? Живот је пун изненађења — издувана гума, цурење крова, изненадни квар телефона — само су неки од примјера.[(135)] Не можемо предвидјети које ће се од ових ситуација десити

нити када, али можемо са сигурношћу рећи да ћемо се сви суочити са таквим трошковима у неком тренутку. Због тога има смисла унапријед планирати за њих. Тада на сцену ступа фонд за хитне случајеве. Он вам помаже да се носите са неочекиваним рачунима који би вам иначе проузроковали озбиљан емоционални и финансијски стрес. Иако емоционални и ментални стрес неочекиваних догађаја може бити тежак, фонд за хитне случајеве чини финансијски дио проблема подношљивим. Другим ријечима, фонд за хитне случајеве представља фонд за финансијску слободу.

Алтернатива је да чекате док се не догоди неко изненађење и да тек тада покушате смислити како да га ријешите. Оваква стратегија обично значи повећање дугова на кредитним картицама или позајмљивање новца под неповољним условима. Након тога ћете морати да размишљате како да покријете камате и на крају вратите дуг. Сав тај стрес може резултирати непромишљеним финансијским одлукама.

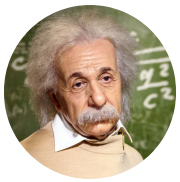
Колико бисте требало да издвајате редовно за овакве ситуације? Један приступ је да направите листу различитих изненађења с којима сте се суочили у прошлој години и процијените колико вас је свако коштало. Размислите о поправкама аутомобила, неочекиваним путовањима, посјетама љекару, замјени кућних апарата — било шта што нисте очекивали да ће се десити прошле године. Саберите те трошкове, подијелите тај број са дванаест и почните тај износ мјесечно издвајати у фонд за хитне случајеве. Други приступ је да уштедите три до шест мјесеци трошкова живота. Другим ријечима, замислите да изгубите све приходе на три мјесеца. Да ли би ваш фонд за хитне случајеве био довољан да замијени тај приход и покрије трошкове?

Можда бисте чак требали уплаћивати мало више на овај рачун, за случај да се суочите са већим трошковима у будућности. Ако уплатите превише, можете створити додатну сигурносну резерву. Ако с временом фонд постане већи него што је потребно, вишак средстава можете

преусмјерити у инвестиције. Кључна ствар је да мјесечне уплате у ваш фонд за хитне случајеве третирате као обавезну, а не опциону ставку у буџету. Односно, ова ставка би требала бити једнако важна као отплата кредита за стан, рачун за струју или неки други редовни трошак. Фонд за хитне случајеве омогућава вам да купите душевни мир, умјесто да бринете о финансијским изазовима живота. Са таквим фондом моћи ћете самоуверено управљати трошковима који, иако непредвидиви у смислу тачног тренутка када ће се појавити, ипак могу бити предвиђени с одређеном дозом сигурности. Током периода када су ваши неочекивани трошкови испод просјека, стање на вашем фонду за хитне случајеве ће расти. Када су неочекивани трошкови натпросјечно високи, моћи ћете повући средства из фонда, али ћете остати смирени јер сте припремљени. Ово је кључни дио онога што значи „преузети контролу над својим новцем“ умјесто да „новац преузме контролу над вама“.

ЕЛЕМЕНТ 4.7

7. Искористите снагу сложеног укамаћивања



„Сложена камата је најмоћнија сила у свемиру.“[(136)]

— Алберт Ајнштајн

У дијелу 4.3 нагласили смо важност редовног буџетирања и штедње, као и ефикасног трошења новца. Постоје два главна разлога зашто је са овим праксама боље почети раније него касније. Прво, као што је већ речено, они који сада попусте пред бројним изговорима да не почну с буџетирањем, штедњом и мудрим трошењем новца, имаће потешкоће касније. Али у овом дијелу желимо да говоримо о другом важном разлогу ране штедње: великој награди коју добију сви који почну раније. Мали почетак у вашем програму штедње може довести до значајног повећања користи када се уштеђевина усмјери у инвестиције. Присјетимо се примјера из дијела 4.3 о додатном богатству за пензију које млада особа може остварити штедњом скромног износа од 22. до 30. године. Одрицањем од само нешто мање од 9.500 евра куповне моћи током тих девет година, лако се може додати преко 150.000 евра богатства пензији до 67. године живота. Кључ за претварање мале количине новца који имате сада у велики износ касније јесте да почнете штедјети одмах и искористите пуну снагу „чуда сложене камате“.

Сложена камата[(?)] није чудо, али понекад дјелује као чудо. Иако је једноставно објаснити, резултати које она даје су невјероватни! Сложено

укамаћивање је једноставно обрачунавање камате на камату. Ако не потрошите камату зарађену на вашу штедњу ове године, камата ће се додати вашој штедњи и камати сљедеће године. Радећи то сваке године, зарађујете камату на камату на камату, и тако даље. Можда се не чини много у првим годинама, али временом ваш капитал расте све брже. Као мала грудва снијега која се котрља низ планину, у почетку расте полако, али убрзо постаје велика и расте све брже.

Важност раног започињања програма штедње објашњава се тиме како сложена камата поставља основу за касније убрзани ефекат. Уштеђевина коју остварите непосредно прије одласка у пензију неће значајно повећати ваше пензијско богатство — додаће мало, али не много. Грудва снијега која почне да се котрља близу подножја планине неће постати много већа кад се заустави. Зато, што раније почнете са штедњом, то ће штедња имати више времена да расте и створено богатство биће веће.

Размотримо једноставан примјер. Претпоставимо да шеснаестогодишњакиња (назовимо је Маја) чита ову књигу и одлучује примјенити неке од савјета које је прочитала. Поставља циљеве, креира буџет и стратешки доноси одлуке на начин да смањи своје дневне трошкове за 7,50 евра. Да бисмо ставили овај износ у контекст, 7,50 евра је отприлике цијена „Happy Meal“-а у McDonald’s-у у Албанији или Јерменији. (Или, ако је Маја мало мање пажљива према себи, паклица цигарета Marlboro и Heineken.) Овдје користимо 7,50 евра као примјер релативно малог износа. Уз добар посао након школе, Маја би могла успјети уштедјети овај износ сваког дана, али ако то не успије може да штеди пола тог износа или да штеди само три дана седмично. Додатно, разлику може надокнадити штедњом додатних средстава кад има вишка новца (на примјер, замоливши за допринос умјесто неког поклона за рођендан). Поента је да, ако наша тинејџерка мало промијени своје одлуке, може уштедјети значајну суму током године.

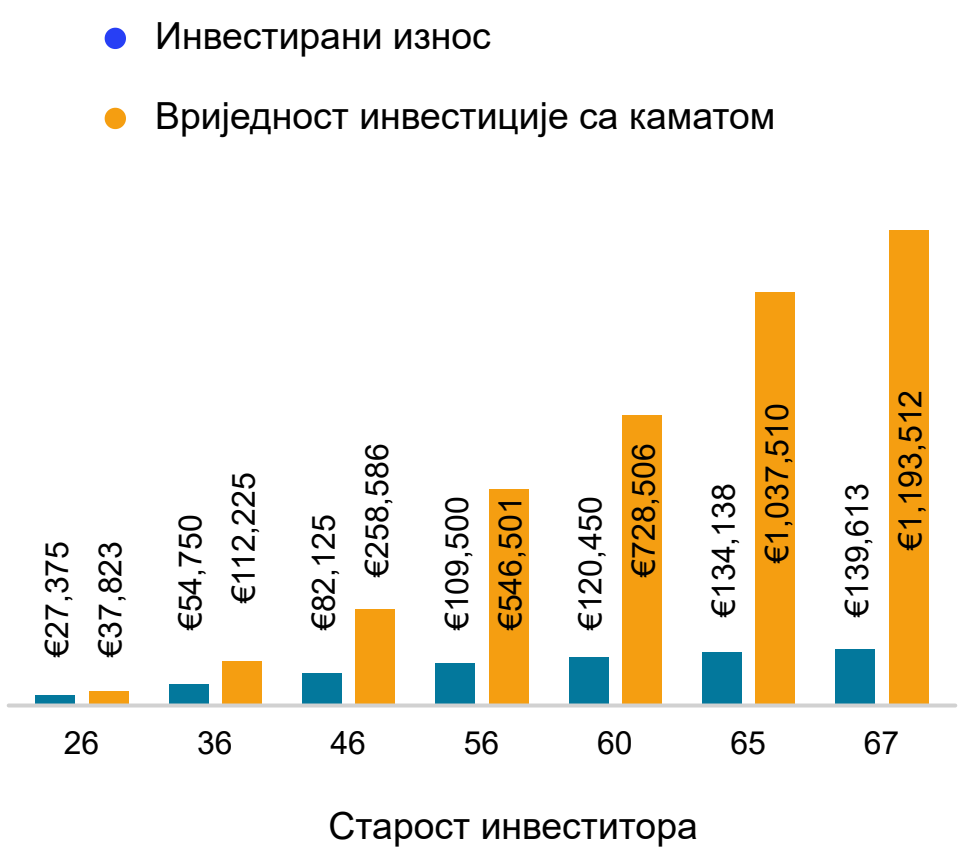
Претпоставимо да, умјесто да тај износ троши на ситна задовољства, Маја одлучи да га инвестира у инвестициони фонд који остварује годишњи принос од 7% у реалним условима, то јест, након прилагођавања за инфлацију. Ова стопа од 7% приближно одговара годишњем приносу **Standard & Poor's (S&P) 500 индекса**(?), индекса петсто највећих америчких компанија који одражава учинак цјелокупног тржишта акција. Просјечни принос од 7% је чак нешто нижи од приноса DAX-а (Deutscher Aktien Index), њемачког еквивалента S&P индекса, односно његове просјечне вриједности током педесет година до 2024. Оба прорачуна претпостављају да су дивиденде реинвестиране. Важно је разумјети да ови дугорочни просјеци прикривају значајне варијације из године у годину. Било је година када су S&P или DAX расли за преко 40%, али и година када су падали за више од 40%. Ако је ваш временски хоризонт кратак (на примјер, школарина за наредну годину или предстојеће вјенчање), боље је уложити новац у банку. Тржишта су прикладна за новац који вам неће требати неко вријеме, како би се те варијације дугорочно избалансирале. Детаљније ћемо говорити о инвестирању на тржишту акција у једном од наредних поглавља.

Као што показује График 28, ако Маја настави са штедњом десет година, до своје 26. године ће акумулирати 37.823 евра од укупно уштеђених 27.375 евра. Није лоше за релативно мали напор. Ако бисмо Мајину штедњу замислили као свемирску летјелицу, ово је тек фаза лансирања; корист од сложене камате тек почиње. Ако Маја настави с овим планом штедње до своје 36. године, имаће 112.225 евра од укупно уштеђених 54.750 евра. Настави ли до 46. године, очекује се да ће имати 258.586 евра на бази директних уштеда од 82.125 евра. Сада „појачивачи" сложене камате почињу радити пуном паром. До 56. године, Маја ће имати 546.501 евра, од чега је њена директна уштеда износила 109.500 евра. Како показује График 28, ако се пензионише са 60 година, може очекивати да ће имати 728.506 евра од директних уштеда које износе свега 120.450 евра. Ако продужи штедњу до 67. године, акумулираће невјероватних 1.193.512 евра,

од којих директне уштеде чине само 139.613 евра.[137]

На овај начин, бирајући нешто другачији образац трошења и инвестирајући средства, Маја ће акумулирати скоро 1,2 милиона евра у пензијским средствима — и то у еврима са данашњом куповном моћи. Ако би Маја затим инвестирала овај новац у оно што се зове **ануитет**[(?)], имала би 70.000 евра прихода сваке године до краја свог живота.[138]

График 28: Редовно инвестирајте – обогатите се!



Извор: Прорачуни аутора. Претпоставља промјену потрошачких навика како би се уштедјело 7,50 € дневно уз остваривање камате од 7% годишње.

Алтернативно, размислимо шта би се десило ако би Маја наставила са својим првобитним навикама трошења од 16. до 26. године, а затим промијенила своје навике и почела издвајати 7,50 евра дневно у инвестициони фонд. Иако је добро што је направила промјену и и даље ће имати користи од штедње, одлагањем инвестирања за десет година, умјесто да има 1.193.512 евра у 67. години, Маја ће имати само 587.494 евра. Одлагање програма инвестирања за десет година у оквиру 51-годишњег плана коштаће Мају чак 606.018 евра у тренутку одласка у пензију!

Не морате се одрећи много да бисте повећали своју штедњу. Мале жртве у потрошњи могу донијети изузетно добре резултате. Умјесто да свако јутро купујете скупу кафу, купите обичну или направите шољу код куће. Умјесто ручка у ресторану сваки дан, понесите ручак један или два дана у седмици. Прескочите газирани напитак или пиће у ресторану и пијте воду. Дијелите превоз или користите аутобус како бисте уштедјели на гориву (или чак ходајте и тако уштедјели на чланарини за теретану). Свако може пронаћи ситне промјене у својим навикама потрошње како би уштедио новац.

Видео-материјали:

Раст новца

Поново, наша порука није да треба да живите тежак живот пун одрицања како бисте били богати када одете у пензију. Која је корист од тога да у будућности будете богати, ако живите у оскудици док та будућност не стигне? Умјесто тога, наглашавамо да свако може имати висок стандард живота и притом акумулирати значајно богатство, јер није потребно много штедње да бисте остварили велики резултат. Од укупних 1.193.512 евра које је Маја акумулирала промјеном својих навика трошења, само 139.613 евра потиче од смањења њене потрошње. Заправо, људи који

штеде и инвестирају моћи ће трошити далеко више од оних који то не раде. Када оде у пензију — или чак раније — Маја може почети трошити своје богатство и завршити са много више него да никада није штедјела.

Све што је потребно јесте рано започети штедњу, мало стрпљења, знање како остварити разумне приносе на инвестиције (видјети дијелове 4.8 и 4.9) и искористити снагу сложене камате.

То је разлог зашто смо ову анализу усмјерили на штедњу за пензију. Наравно, можда ћете хтјети узети четврт милиона евра које сте уштедјели до средњих 40-их да бисте започели посао, вјерујући да ваш посао можете брже расти него што расте тржиште акција. Чак и ако радите цијели живот за плату, биће вам потребна значајна штедња када више не будете хтјели (или могли) радити.

Многи млади људи мисле: „Ох, имаћу државу која ће се бринути за мене и давати ми државну пензију.“ Ово је опасно размишљање. У цијелом свијету, осим у неколико веома богатих земаља, државне пензије исплаћују само дио износа потребног за преживљавање. У многим транзиционим економијама 2024. године просјечна пензија износи око 100 долара мјесечно. Иако ове пензије могу постати нешто издашније како земља економски расте, над њима виси још један Дамоклов мач. За разлику од приватних пензија, гдје штедите од својих прихода и уштедјени новац вам је на располагању када вам затреба, државне пензије се финансирају по **систему међугенерацијске солидарности**(?). Другим ријечима, пензије за оне који су тренутно у пензији исплаћују се из пореза које плаћају радници који тренутно раде.

Два фактора ће додатно оптеретити ове системе како садашња омладина стари. Прво, људи живе дуже. Током посљедњих неколико деценија, просјечан животни вијек радника који одлази у пензију са 65 година повећао се за неколико година у развијеним земљама. Иако се ефекат тога на способност земље да подржи систем пензија „pay-as-you-go“ може ублажити присиљавањем радника да одложе пензионисање, други

проблем није тако лако избјећи. Демографи се слажу да је неопходно да просјечна жена из сваке генерације има приближно 2,1 дијете,[(139)] како би бројност популације једне земље и њена старосна структура остале исте. Уз сваку мању стопу, старосна структура популације ће временом почети да личи на обрнуту пирамиду — ширу на врху, а ужу при дну.

У посткомунистичком свијету, само неколико земаља у Централној Азији има **стопу фертилитета која обезбјеђује просту репродукцију**[(?)]. Све остале земље имају стопе које су испод овог нивоа, често значајно испод, што значи да ће се популација у њима на крају почети смањивати, а сваки радник ће морати издржавати све већи број пензионера у оквиру јавног пензијског система. То такође значи да ће свака старија особа имати све мање млађих чланова породице на које може да се ослони. Ово је разлог зашто је важно преузети личну одговорност за штедњу за своју будућност. Што раније то учините, то ће вам бити боље.

ЕЛЕМЕНТ 4.8

8. Диверзификујте своју имовину

> „Мудроме је својствено да се данас сачува за сутра и да не ставља сва јаја у једну корпу.“
>
> **— Мигел де Сервантес**

Два најчешћа финансијска улагања су улагања у акције и у обвезнице. Важно је да разумијете природу ових инструмената. **Акције**(?) представљају власништво у корпоративним предузећима. Власници акција имају право на дио будућих нето прихода компаније који одговара њиховом власничком удјелу, односно броју акција које посједују.(140) Ако будући нето приходи компаније расту, акционари ће имати користи. Добит акционара обично долази у облику дивиденде (редовне исплате власницима) или у облику пораста вриједности акција. Међутим, нема гаранције да ће предузеће бити успјешно и остваривати приход у будућности. Ако компанија не успије, вриједност акција ће опасти. Иако акционари нису одговорни за дугове предузећа, могу изгубити сав новац који су уложили у акције. (Напомена: „Власнички капитал“ је још један израз за акције.)

Видео-материјали:

Како функционише берза

Обвезнице(?) омогућавају предузећима, владама и другим организацијама да на практичан начин позајме новац. Ове организације

добијају средства од купаца обвезница у замјену за обећање (и законску обавезу) да ће плаћати камату и вратити цјелокупну **главницу**(?) (позајмљени износ) у одређеним будућим роковима. Док год је организација која издаје обвезницу солвентна, власник обвезнице може рачунати на повраћај средстава уз камату.

Сва улагања носе ризик. Тржишна вриједност улагања у корпоративне акције може се драматично промијенити у релативно кратком временском периоду. Чак и ако је **номинални принос**(?) гарантован, као код висококвалитетних обвезница, промјене у каматним стопама и/или стопама инфлације могу значајно утицати на вриједност имовине. Ако је већина вашег богатства везана за власништво над малим бројем корпоративних акција (или још горе, за само једну акцију), посебно сте изложени ризику. Искуства оних који су имали значајан дио својих средстава уложен у **акције**(?) фирми попут Blockbustera, Searsa и JCPenneya, јасно то илуструју.(141)

Можете смањити ризик кроз **диверзификацију**(?) — улагањем у различиту имовину која није међусобно повезана. Диверзификација користи закон великих бројева у вашу корист. Док нека улагања у диверзификованом **портфолију**(?) можда неће успјети, друга ће остварити изузетно добре резултате. Успјешност оних улагања која остварују изузетно добре резултате компензоваће губитке од улагања која не остварују резултате, а стопа поврата ће се приближити просјеку.

За оне који желе градити богатство без потребе да се баве свакодневним пословним одлукама, тржиште акција може пружити атрактивне приносе. Историјски гледано, то се показало тачним. Током посљедња два вијека, корпоративне акције су остваривале реални принос (реални значи прилагођен за инфлацију) од приближно 7% годишње,(142) у поређењу с реалним приносом од око 3% на обвезнице.

Ризик повезан с акцијама лежи у томе што нико не може са сигурношћу рећи колика ће им вриједност бити у одређеном тренутку у

будућности. Неизбјежно ће постојати периоди током којих тржишна вриједност ваших улагања опада, само да би се поново повећала мјесецима или годинама касније. Тај ризик, познат као волатилност, један је од главних разлога зашто акције доносе знатно вишу стопу поврата у поређењу са штедним рачунима, сертификатима тржишта новца и краткорочним државним обвезницама, који сви гарантују одређени износ у будућности. Будући да већина људи цијени додатну сигурност коју приносе обвезница и штедних рачуна пружају у односу на акције, просјечан повратна акције мора бити виши како би привукао инвеститоре од мање ризичних алтернатива с предвидивијим приносима.

Мјешовити инвестициони фонд(?) може помоћи инвеститорима да диверзификују своја улагања и смање ризик. Овакви инвестициони фондови једноставно комбинују средства групе инвеститора и усмјеравају их у различите категорије улагања, као што су акције, обвезнице, некретнине или државни записи. На тај начин постоји широк спектар категорија инвестиционих фондова.

Акцијски инвестициони фонд(?) усмјерава средства својих инвеститора у акције многих предузећа. Ови фондови пружају чак и малим инвеститорима економичан начин да постигну диверзификацију и смање ризик. Ризици улагања на тржишту акција значајно су мањи ако се континуирано улаже у или држи разноврстан портфељ акција током дужег временског периода, рецимо тридесет до тридесет пет година. Историјски гледано, када је разноврстан сет акција држан током дужег временског периода, стопа поврата била је висока, а варијације у поврату релативно ниске. Редовна плаћања у акцијски инвестициони фонд који посједује разноврстан сет акција пружају инвеститорима јефтин начин улагања на тржишту акција.

Диверзификација смањује волатилност улагања на тржишту акција на два начина. Прво, када нека предузећа послују лоше, друга послују добро. На примјер, пад цијена нафте, који смањује профитабилност у

нафтној индустрији, може повећати профите у авио-индустрији, јер ће цијена авио-горива опасти. Слично томе, када профите у челичној индустрији смањи пад цијена челика, ниже цијене челика могу повећати профите у аутомобилској индустрији.

Друго, диверзификација може помоћи да се заштитите од промјена у општим економским условима. Рецесија или економска експанзија изазивају промјене у вриједности акција скоро свих предузећа. Међутим, диверзификација смањује волатилност вриједности ваших улагања, јер рецесија погађа нека предузећа и индустрије више него друга, док економски процват користи некима више него другима. На примјер, рецесија која штети бренду високе моде попут Max Mare, која се продаје широм свијета, може повећати продају и профит Zare, конкурента с нижим цијенама. Слично томе, током рецесије, релативни положај Шкоде може постати бољи у поређењу са BMW-ом.

Неки послодавци нуде програме за пензионисање који укључују могућност куповине акција компаније у којој радите (али не и улагања у друге фирме) или вам омогуће куповину акција компаније уз значајан попуст. Такав план чини улагање у акције ваше компаније привлачним. Ако имате значајно повјерење у компанију, можда ћете жељети искористити ову понуду. Након периода држања, који обично траје три године, ови планови често омогућавају продају купљених акција и коришћење прихода за друга улагања. Чим вам то буде дозвољено, требали бисте искористити ову опцију. Ако то не учините, ускоро ћете имати превише својих инвестиција везаних за акције компаније у којој радите. То вас ставља у позицију двоструког ризика: и ваше запослење и вриједност ваших инвестиција значајно зависе од успјеха вашег послодавца. Немојте се довести у ову ситуацију.

Ваш посао може вам понудити и општи пензиони фонд који је прописан од стране владе. Ови фондови могу имати различите инвестиције у зависности од тога гдје радите. Важно је бити свјестан у шта

је ваш пензиони фонд уложен и осигурати да ваша лична улагања буду диверзификована у односу на имовину пензионог фонда.[143]

Можемо сажети важност улагања у акције и диверзификацију на сљедећи начин: да би остварили свој финансијски потенцијал, појединци морају усмјерити своју штедњу у разноврсна улагања која доносе атрактивне приносе. У прошлости су дугорочна улагања на тржишту акција доносила високе приносе. Акцијски инвестициони фондови омогућавају малим инвеститорима да посједују разноврстан портфолио, редовно га допуњавају мјесечним уплатама и притом задрже ниске трансакционе трошкове. Улагање у разноврстан портфолио током дужег временског периода смањује ризик власништва над акцијама на низак ниво. Сва улагања носе одређени степен неизвјесности, али ако узмемо у обзир протеклих 150 година као примјер, с правом можемо очекивати да ће дугорочно разноврстан портфолио корпоративних акција остварити већи реални повратак од штедних рачуна, обвезница, сертификата о депозиту, фондова на тржишту новца и сличних финансијских инструмената. Власништво над акцијама путем мјешовитих инвестиционих фондова посебно је пожељно за младе људе који штеде за своје пензионерске дане.

Чак и са банковним депозитима, који се обично сматрају мање ризичним од акција или обвезница, важно је бити свјестан ризика од пропасти банке. У случају да банка постане несолвентна и не може вратити ваш новац, већина земаља нуди национално осигурање депозита које вас надокнађује до одређеног износа, који је јавно дефинисан. Ако имате више новца од осигураног лимита, мудро је расподијелити средства на више банака како бисте осигурали да износ у свакој банци остане испод осигураног лимита. Будите опрезни ако нека банка нуди неуобичајено високе каматне стопе на депозите, јер то може указивати на то да искусни инвеститори избјегавају ту банку због потенцијалних проблема, што банку чини очајном за прикупљањем средстава. Немојте ризиковати свој новац за нешто веће каматне стопе! (Један истакнути професор економије у

једној посткомунистичкој земљи успио је изгубити новац три пута у три различите банке које су нудиле „најбоље“ камате. Срећом, он предаје економску теорију, а не финансије.) Такође, важно је бити на опрезу због превара, посебно када вам се нуде улагања која обећавају значајно већи принос од тржишног просјека (често се каже „превише добро да би било истинито“).

Упечатљив примјер су албанске Ponzi (или пирамидалне) шеме из 1996. године. Како је Албанија прелазила из командне економије у тржишну, многи људи нису имали искуства са улагањима. Криминалци су искористили ову ситуацију тако што су прикупљали готовинске инвестиције обећавајући принос од чак 5% мјесечно или 60% годишње. Међутим, умјесто да генеришу профит из легитимних пословних активности, ти приноси су били финансирани прикупљањем нових инвестиција и коришћењем тих средстава за исплате ранијим инвеститорима (отуда и назив пирамидална шема). Како су шеме расле, постале су неодрживе, што је довело до њиховог раскринкавања и изазвало значајне финансијске губитке за учеснике када су пропале.[(144)]

Видео-материјали:

Пирамидална шема која је срушила нацију

Сличне шеме су се појавиле у многим земљама, укључујући познати случај МММ у Русији током 1990-их. Чак и инвеститори на наизглед софистицираним финансијским тржиштима често постају жртве „само за вас“ шема које су „превише добре да би биле истините“, осмишљених да подстакну њихову похлепу. Многи Американци су постали жртве преваре познате као „нигеријски принц“, у којој се особа представља као богати појединац или неко с приступом значајним фондовима. Ова превара, која се првобитно ширила путем писама и факсова 1980-их, а сада путем

друштвених мрежа и e-maila, обично укључује поруку од некога ко тврди да је заробљен у ратом захваћеној или политички нестабилној земљи. Та особа обећава велику награду за помоћ у пребацивању новца из земље и тражи ваше банковне податке за реализацију трансакције. Ако дате своје податке, преварант ће их искористити за крађу ваших средстава, а могућности за повратак губитака биће минималне. Постоји много варијација ове шеме; понекад преварант тражи новац за покривање такси или трошкова, али никаква уплата никада неће стићи, а захтјеви за додатним средствима настављају се унедоглед.

На још већем нивоу, 2009. године, када је Јужни округ Њујорка оптужио Бернија Мадофа за његову Ponzi шему вриједну 64 милијарде долара, то је постала једна од најпознатијих финансијских превара у историји.

ЕЛЕМЕНТ 4.9

9. Разумијте да нико не може стално „надмудривати тржиште“

> „Мајмун с повезом на очима, који баца пикадо на странице новина, може одабрати портфолио једнако успјешан као и онај који бирају професионалци.“
>
> **— Бартон Малкијел**

Многи људи избјегавају улагање у акције јер сматрају да немају ни времена ни стручности да идентификују предузећа која ће вјероватно бити успјешна у будућности. У праву су када је ријеч о потешкоћама у предвиђању будућег кретања појединачних акција или општег просјека њихових цијена. Нико не може са сигурношћу рећи шта ће се десити с цијеном било које одређене акције или с општим нивоом цијена акција у будућности.

Већина економиста прихвата **теорију насумичног кретања**(?). Према овој теорији, тренутне цијене акција одражавају најбоље информације које су познате о будућем стању корпоративних прихода, здрављу економије и другим факторима који утичу на цијене акција. Стога ће будуће промјене у цијенама акција бити вођене неочекиваним догађајима које људи тренутно не могу предвидјети. По својој природи, ови фактори су непредвидиви. Да су предвидиви, већ би били укључени у тренутне цијене акција.

Видео-материјали:

Случајна шетња Вол Стритом: да ли су берзе ефикасне?

Зашто онда једноставно не одабрати акције које тренутно добро послују, попут Apple-a, Google-a и Microsoft-a, и избјегавати све остало? То је одлична идеја, али постоји један проблем: теорија насумичног кретања односи се и на цијене појединачних акција. Цијене акција с атрактивним потенцијалом за будући профит већ одражавају те изгледе. Будуће кретање цијене одређене акције зависиће од непредвидивих промјена и додатних информација о перспективама компаније које ће постати познате тек с временом. Безброј фактора утиче на будућу цијену одређене акције, а ти фактори се непрестано мијењају на непредвидиве начине. На примјер, цијена Apple-ових акција могла би пасти због идеје на којој тренутно ради неки средњошколац у свом подруму. Дакле, нема начина да унапријед знате које ће акције достићи финансијску „стратосферу“, а које ће се угасити прије лансирања или срушити након полијетања.

Мало је вјероватно да ћете чак и мало повећати своје шансе за успјех проучавањем тржишта акција, детаља одређених корпорација, економских трендова и прогноза. Неки од вас ће остварити боље резултате од тржишта, али само случајно, док ће други проћи лошије. У међувремену, многи ће потрошити много времена и енергије покушавајући „надмудрити“ тржиште, а то вријеме су могли боље искористити. Кључ је у томе да, иако ће неко увијек надмашити тржиште, истраживачи немају могућност да унапријед предвиде ко ће то бити.

А шта је с оним рекламама које виђате на интернету, попут: „Gorilla Investments је надмашио тржиште десет година заредом!!! Пошаљите нам свој новац ОДМАХ, прије него што буде касно!“ Да ли вас они обмањују? Па, не баш. Размотримо један мисаони експеримент. Замислите да имате 10.000 пријатеља и замолите сваког од њих да баци новчић (50% шансе за

главу, 50% за писмо). Половина ће погодити исход. Затим поновите поступак, али само с 5.000 који су „погодили“ први пут. На крају десетог бацања, 20 ваших пријатеља ће погодити исход 10 пута заредом. То су они који ће објавити огласе нудећи своје „услуге бацања новчића“. Инвестициони савјетници функционишу на сличан начин.

За већину нас, најбоља опција биће усмјеравање дугорочне штедње (односно, штедње за пензију) у акцијски инвестициони фонд. **Фондови којима се тргује на берзи (ETF-ови)**(?) су слични инвестиционим фондовима, али се њима тргује на стварним берзама.

Постоје двије широке категорије акцијских инвестиционих фондова: управљани фондови и индексни фондови. **Управљани акцијски инвестициони фонд**(?) је фонд у којем „стручњак“, односно менаџер портфолија фонда, одлучује које акције ће се држати и када ће се куповати или продавати. Менаџера фонда готово увијек подржава истраживачки тим који анализира појединачне компаније и тржишне трендове како би идентификовао акције које имају највећи потенцијал за успјех у будућности. Циљ менаџера је да одабере портфолио акција на начин који ће максимизирати стопу поврата фонда.

Други тип фонда, **индексирани акцијски инвестициони фонд**(?), једноставно држи акције у истим пропорцијама као што су представљене у широким индексима тржишта акција. За одржавање портфолија који одражава широки индекс потребно је врло мало трговања. Такође, и индексирани фондови не морају спроводити истраживања о будућим перспективама компанија. Због ова два фактора, оперативни трошкови индексираних фондова су значајно нижи, обично за 1 или 2 процентна поена, у поређењу с управљаним фондовима. Као резултат тога, индексирани фондови наплаћују ниже накнаде, па тако већи дио ваше инвестиције иде директно у куповину акција.

Акцијски инвестициони фонд индексиран на шири показатељ берзе, као што је S&P 500, оствариће за своје улагаче отприлике просјечан принос

берзе. Сједињене Америчке Државе нису једине које имају индексиране фондове. Већина великих економија има један или више таквих фондова, а нови се редовно оснивају. Могуће је купити индексиране фондове за појединачне земље у развоју, укључујући и неке у Источној Европи (iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF или VanEck Vectors Russia ETF). Такође, можете купити регионалне фондове који прате акције у одређеном скупу земаља.[145]

Шта је тако посебно у вези с просјечним приносом? Као што смо раније напоменули, историјски гледано, тржиште акција остварује просјечну реалну стопу повратa од око 7%. То значи да се реална вриједност ваших акција отприлике удвостручује сваких десет година. То није лоше. Још важније, просјечна стопа повратa коју остварује широко индексирани фонд надмашује поврате готово свих управљаних инвестиционих фондова када се поређења врше за дуже временске периоде, попут једне деценије. Ово и није изненађујуће, јер, према теорији насумичног кретања, чак ни стручњаци не могу тачно и прецизно предвидјети будуће кретање цијена акција. Неки ће постићи изузетне резултате, баш као што у примјеру бацања новчића неко може добити главу десет пута заредом, али економска истраживања сугеришу да је то углавном резултат среће или, у неким случајевима, нечег нелегалног.

Током типичног десетогодишњег периода, S&P 500 је остварио већи повратак од 85% управљаних фондова. Студије европских активних и пасивних менаџера подржавају ове налазе.[146] Током двадесетогодишњих периода, инвестициони фондови индексирани на S&P 500 генерално су надмашили око 98% управљаних фондова.[147] Дакле, шансе су веома мале, око 1 према 50, да ћете ви или било ко други моћи да одаберете активно управљан фонд који ће дугорочно надмашити просјек тржишта.

Баш као и код бацања новчића ваших пријатеља, чињеница да управљан инвестициони фонд добро послује неколико година или чак једну деценију, не значи да ће добро пословати и убудуће. На примјер,

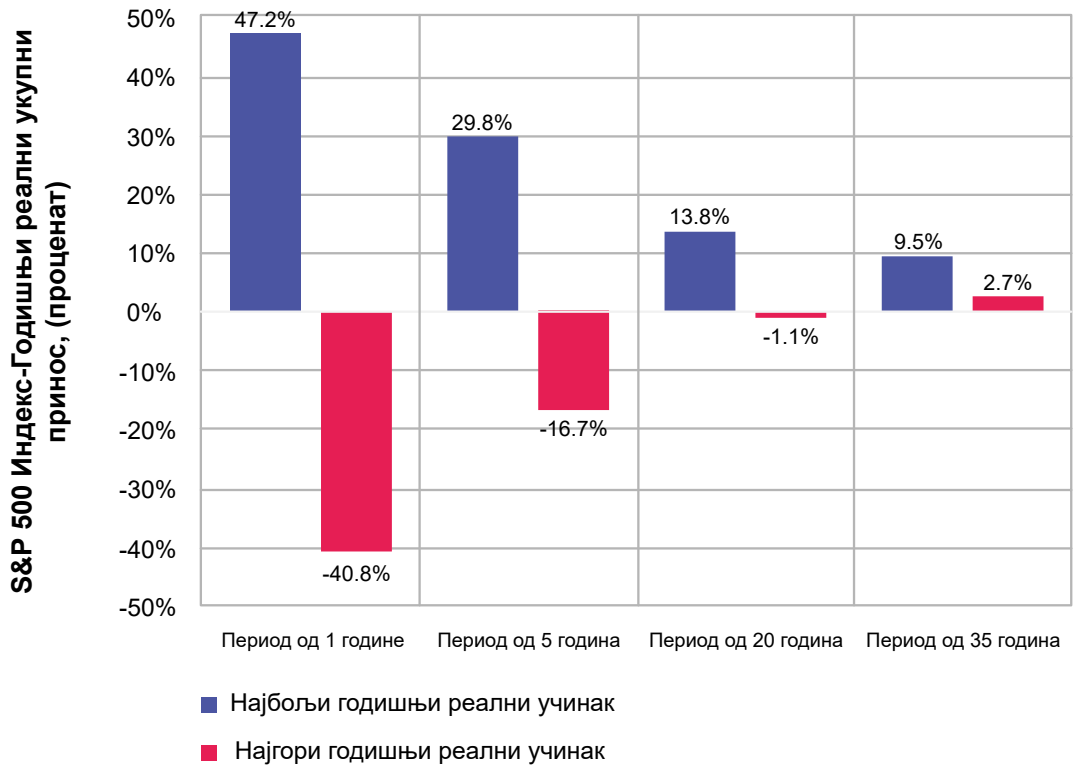
двадесет најбољих управљаних акцијских фондова у Сједињеним Америчким Државама током осамдесетих година надмашило је S&P 500 индекс за 3,9 процентних поена годишње током те деценије. Али инвеститори који су ушли на тржиште 1990. године, мислећи да ће надмашити тржиште бирајући „вруће“ фондове из осамдесетих, били би разочарани. Двадесет најбољих фондова из осамдесетих заостајало је за S&P 500 индексом за 1,2 процентна поена годишње током деведесетих. Слично томе, просјечан принос двадесет најбољих америчких управљаних акцијских фондова од 1990. до 1999. године надмашио је S&P 500 индекс за 3,1 процентни поен годишње; али од 2000. до 2009. године ти исти фондови су заостајали за S&P 500 индексом за 1,3 процентна поена годишње.[148] За двадесетпетогодишњи период од 1993. до 2017. године, S&P 500 индекс је остварио годишњи повратак од 9,7%, у поређењу са годишњим повратом од 8,6% за просјечан управљани акцијски фонд.[149]

Ови примјери заправо умањују предност инвестиционог фонда индексираног на S&P 500 у поређењу с управљаним акцијским фондом због ефекта пристрасности преживјелих (survivorship bias). За S&P 500 индекс је изузетно мало вјероватно да ће „пропасти“, док је, у периоду релевантном за штедњу за пензију, врло вјероватно да ће управљани фонд бити затворен. Инвестициони фонд може нестати из два разлога, а оба су условљена лошим пословним резултатом: може бити затворен, при чему се преостала вриједност фонда расподјељује власницима, или може бити спојен с другим управљаним фондом који има бољу историју перформанси. Иако данас постоје хиљаде управљаних инвестиционих фондова, 1970. године у Сједињеним Америчким Државама постојало је само 358 таквих фондова. Бартон Малкијел је пратио ове фондове до 2013. године. Током те 43 године, 274 фонда — преко 75% укупног броја — престало је да постоји. Од преостала 84 фонда, само четири су остварила перформансе боље од S&P 500 индекса за 2 процентна поена или више на годишњем нивоу.[150]

Историјски гледано, тржиште акција остваривало је веће приносе од других главних категорија улагања, а индексирани фондови омогућавају обичним инвеститорима да остваре те приносе без бриге о избору појединачних акција или одређеног инвестиционог фонда. Студија која је поредила 118 година приноса на акције и обвезнице у 21 земљи показала је да су приноси тржишта акција надмашили приносе обвезница током тог периода у свакој земљи.[151] Чак су остваривали просјечне годишње приносе од 3–6%, упркос томе што је тај период обухватао и два свјетска рата.

Наравно, биће успона и падова, па чак и дужих периода пада цијена акција. Стога ће многи инвеститори жељети да смање удио акција у свом портфолију како се буду приближавали пензији (видјети дио 4.10). Међутим, на основу дуге историје перформанси тржишта акција, може се очекивати да ће дугорочни принос широког тржишног индекса надмашити било коју другу алтернативу, укључујући управљане акцијске фондове.[152]

График 29: Акције су мање ризичне када се држе дужи временски период



Извор: Линкуан Лију, Ендру Ц. Ретенмајер и Зијун Ванг, „Социјална сигурност и тржишни ризик“ (Радни документ Националног центра за анализу политике бр. 244, јул 2001). Приноси се заснивају на претпоставци да појединац улаже фиксан износ сваке године током периода инвестирања. Подаци су ажурирани до 2019. године.

Као што илуструје График 29, разноврстан портфолио акција, држан током дужег временског периода, историјски је остваривао и високу и релативно стабилну стопу повраћа. Подаци о највишој и најнижој просјечној годишњој реалној стопи повраћа, изведени из широких тржишних улагања за периоде различите дужине између 1871. и 2019.

године, приказани су овдје. График претпоставља да је инвеститор уплаћивао фиксан износ годишње у инвестициони фонд који је одражавао S&P 500 индекс.[153] Огромне осцилације су могуће када се акције држе само кратко вријеме. Током периода од 1871. до 2019. године, годишњи приноси S&P 500 индекса су варирали од 47,2% до –35,5%. Чак и током петогодишњег периода, сложени годишњи приноси су варирали од 29,8% до –16,7%.

Међутим, примијетите како се „најбољи приноси“ и „најгори приноси“ приближавају како се дужина периода улагања повећава. Када се разматра период од 35 година, сложени годишњи принос за најбољих 35 година између 1871. и 2019. износио је 9,5%, у поређењу са 2,7% за најгорих 35 година. Дакле, годишњи реални принос акција током најгорег сценарија био је отприлике једнак реалном приносу обвезница. Овај висок и релативно стабилан дугорочни принос чини акције посебно пожељном методом улагања за пензију.

Ево најважнијег закључка из овог дијела: не дозволите да вас недостатак времена и стручности спријечи да улажете у акције. Не морате проводити много истраживања нити бити „супер стручњак за акције“ да бисте били успјешан инвеститор. Редовна улагања у индексирани акцијски инвестициони фонд обезбиједиће вам атрактивне приносе на дугорочне инвестиције уз минималан ризик. За већину људи, ова улагања ће бити важан дио солидног плана за пензију. Свака велика реномирана инвестициона фирма имаће неколико индексираних акцијских фондова на располагању. Свака фирма може имати мало другачији назив за свој фонд, па обавезно прочитајте опис како бисте одабрали онај који најбоље одговара вашим потребама.

Други најважнији закључак из овог дијела јесте да економисти уживају у томе да се шале на рачун тржишних „аналитичара“. Међу бирачима акција који су надмашили „професионалце“ налази се руски циркуски шимпанза који је надмашио 94% руских инвестиционих фондова, као и мајмун с прстенастим репом по имену Адам Монк, који је

бирао своје акције за Chicago Sun-Times тако што је заокруживао своје изборе наранџастим фломастером. The Observer, британске новине, организовале су 2013. године изазов између три тима. Један тим су чинили почетници – студенти финансија, други је био састављен од богаташа, брокера и менаџера инвестиционог фонда, док је трећи тим био… па, мачак смеђе длаке по имену Орландо. До краја године, студенти су изгубили новац, професионалци су остварили принос од 3,5%, док је Орландо (који је бацао своју играчку-миша на мрежу понуђених избора) остварио повратак од скоро 11%. Како је један коментатор примијетио: „Најбоља ствар код тога да мачка бира ваше акције јесу ниски трошкови.“ Да су то била стварна улагања, Орландо би обезбиједио одличан принос за храну и играчке за мачке.

ЕЛЕМЕНТ 4.10

10. Ускладите трајање својих инвестиција са временом када ће вам новац бити потребан

> „Ако би вам пад вриједности акција од 50% у кратком року изазвао велики стрес, боље је да не улажете у обичне акције.“
>
> **— Ворен Бафет**

Када правите дугорочна улагања, попут средстава која издвајате за пензиони план, индексни фонд акција је обично најбољи избор. Иако је дугорочни принос акција значајно већи од приноса обвезница или готовине на банковном рачуну, вриједност ових других опција је стабилнија на краће (па чак и средње) временске периоде. Како се приближава тренутак када ће вам средства из инвестиционог плана можда бити потребна, има смисла пребацити та средства ка стабилнијим инвестицијама. Уз временски хоризонт од пет година, куповина обвезнице која доспијева за пет година, у тренутку када ћете добити свој почетни улог плус камату, представља релативно сигурно улагање. Опште правило је да купујете обвезнице које доспијевају отприлике у вријеме када ће вам средства бити потребна, било за школарину на постдипломским студијама, учешће за куповину дома или приход током пензије.

Примарни ризик посједовања обвезница је инфлација, која смањује вриједност и главнице и фиксних каматних исплата. Овај ризик може се смањити посједовањем обвезница заштићених од инфлације, попут **TIPS**

обвезница[(?)] у Сједињеним Америчким Државама или Obligations Assimilables du Trésor (OAT) у Француској. Ове обвезнице исплаћују тржишно утврђену фиксну каматну стопу која се одређује приликом куповине, плус годишње прилагођени принос који одговара стопи инфлације током трајања обвезнице. Њемачка, Канада, Грчка, Аустралија, Италија, Јапан, Шведска, Израел и Исланд такође издају обвезнице заштићене од инфлације. Како је непредвиђена инфлација један од фактора који доводи до тога да приноси обвезница вриједе мање од очекиваног, куповина и држање обвезница заштићених од инфлације штити власника од тог ризика. Када се очекује инфлација, почетна фиксна каматна стопа обвезница заштићених од инфлације обично је нижа од стопе за стандардне државне вриједносне папире, јер оне већ укључују дио очекиване инфлације у своје исплате. Ако је стварна стопа инфлације виша од очекиване, обвезнице заштићене од инфлације генерално доносе вишу стопу повратa од стандардних државних обвезница, док је супротно у случају када је стварна инфлација нижа од очекиване. На тај начин, обвезнице заштићене од инфлације пружају власницима заштиту од неочекиваног раста стопе инфлације, али и мање новца у случају неочекиваног пада инфлације. Ове обвезнице су посебно привлачне пензионерима који желе осигурати стабилан реални принос и куповну моћ својих средстава. Међутим, њихова краткорочна вриједност такође је под утицајем промјена каматних стопа и очекивања о будућој инфлацији. Зато препоручујемо консултацију са финансијским савјетником прије већих инвестиција у обвезнице заштићене од инфлације.[(154)]

Додатни ризик повезан са обвезницама је утицај промјена каматних стопа. Претпоставимо да купите обвезницу од 1.000 евра са трајањем од тридесет година која исплаћује камату од 5%. Ова обвезница вам обећава исплату 50 евра камате сваке године током тридесет година, након чега она доспијева и враћа вам 1.000 евра. Али, ако општа каматна стопа порасте на 10% убрзо након што купите ову обвезницу, њена вриједност ће

одмах пасти на отприлике половину онога што сте платили. Разлог? При каматној стопи од 10%, инвеститор може добити 50 евра камате сваке године куповином обвезнице од 500 евра. Дакле, сада ће 500 евра бити отприлике све што ће ико бити спреман да плати за вашу обвезницу од 1.000 евра. Наравно, ако каматна стопа падне на 2,5% убрзо након што купите вашу тридесетогодишњу обвезницу са каматом од 5%, њена цијена ће се отприлике удвостручити. Али ова волатилност (или ризик) је већа него што бисте можда жељели прихватити ако штедите за нешто што планирате купити за пет година.

Колико дуго би портфолио требало да садржи акције, а када би требало прећи на обвезнице? То зависи од времена преосталог до тренутка када желите приступити инвестиционим средствима. Као што смо горе сугерисали, релативно краткорочне инвестиције можда ће најбоље функционисати искључиво са обвезницама. На примјер, млади пар који штеди како би прикупио 20% учешћа за хипотеку приликом куповине куће можда би требало у потпуности да избјегне тржиште акција — али само за тај дио своје штедње — и уложи тај новац у обвезнице. Разлог је тај што штедња за учешће обично траје само неколико година. Насупрот томе, пар може штедјети 18 година за финансирање универзитетског образовања новорођенчета или 35 до 45 година како би прикупио средства за пензију. У овим случајевима, акције би требало да чине значајан дио, а можда и цијели инвестициони портфолио током већег дијела штедних година.

Родитељи новорођенчета који одмах почну штедјети за универзитетско образовање свог дјетета имају више година за увећање богатства и диверзификацију ризика, користећи акције за бржи раст. У том случају, има смисла да дио универзитетског портфолија буде у акцијама. Међутим, као што показује пад цијена акција током Велике рецесије 2008. године и тржишни пад 2022. године, чак и са осамнаестогодишњим временским оквиром, улагање у акције носи ризик. Поново, инвеститори који желе смањити ризик у својим фондовима за универзитет могу то

учинити тако што ће држати мање акција, а више обвезница, нарочито како се приближава вријеме када ће средства бити потребна.

Како људи зарађују више и живе дуже, штедња за пензију постаје све важнија. Не желимо драстично и негативно мијењати свој животни стил након одласка у пензију, нити можемо себи приуштити да нам средства за пензију нестану прије времена. За штедише чија је пензија удаљена десет или више година, диверзификовани портфолио акција, попут инвестиционог фонда индексираног на S&P 500, вјероватно представља најбољу инвестициону опцију. За конзервативније штедише, држање 10%, 20% или чак 40% портфолија у обвезницама обично ће пружити већу стабилност вриједности пензионих средстава, иако ће укупан принос вјероватно бити нижи на дужи рок.

Како се приближава потреба за приходима из пензије, за све осим најбогатијих, мудро је постепено прелазити са портфолија који је у потпуности састављен од акција на обвезнице. Када би тај прелазак требало да почне зависи дјелимично од тога када и колико мјесечних прихода ће бити потребно током пензије. За оне који имају велики портфолио или добар пензиони приход у односу на своје потребе у пензији, већи дио штедње може дуже остати у акцијама како би се максимизирао очекивани укупан принос. Циљ преласка на обвезнице првенствено је избјегавање потребе за продајом акција по привремено ниским цијенама. Што прије планирате користити свој портфолио за мјесечне трошкове живота, то је важније смањити ризик стратешким и постепеним преласком на обвезнице.

Што се тиче пензионих инвестиција, такође је од кључне важности размотрити порески третман ваших инвестиционих доприноса и прихода из пензије. У многим земљама штедња за пензију је заштићена од одређених пореза на доходак, што омогућава да ваша штедња брже расте. На примјер, у Украјини доприноси недржавним пензионим фондовима одбитни су од бруто прихода до 15% плате, а приноси од инвестиција нису

опорезовани, што омогућава брже увећање укупних средстава.[155] Нижи порези су начин на који владе подстичу грађане да штеде за пензију. Неке земље, као што је Бугарска, чак ослобађају принос и исплате из приватних пензионих фондова од свих пореза.[156] Иако неке земље у Централној и Источној Европи још увијек немају доступне приватне пензионе инвестиције, постоји глобални тренд повећања добровољних пензионих доприноса кроз пореске подстицаје. Ако немате приступ пореским олакшицама за приватне пензионе рачуне, наставите да штедите; на тај начин, када ти рачуни постану доступни, моћи ћете да уштедите максимални дозвољени износ сваке године.

Наш савјет за оне који желе да се припреме за будућу пензију може се сажети овако: почните штедјети за пензију рано, останите уз диверзификоване портфолије акција док се потреба за средствима не приближи довољно да оправда постепене преласке ка сигурнијим, али мање профитабилним средствима попут обвезница, и искористите повољан порески третман који се пружа за пензионе планове.

Видео-материјали:

Пристрасност доступности

Видео-материјали:

Аверзија према губитку

Видео-материјали:

Пристрасност домовине

Видео-материјали:

Стадно понашање

ЕЛЕМЕНТ 4.11

11. Смањите своје ризике

> „Погледај прије него што скочиш.“
>
> **— Езоп, Лисица и јарац**

Многи који читају ову књигу ускоро ће доносити важне одлуке о томе шта да раде након завршетка школе. Да ли да идете на универзитет, стекнете стручно образовање или одмах уђете на тржиште рада? Ако настављате школовање, шта ћете изабрати? Да ли да изаберете трогодишњи или четворогодишњи програм, приватни или јавни, на матерњем или страном језику, у земљи или у иностранству? Како ћете изабрати главни предмет? Који универзитет вам нуди најатрактивније опције?

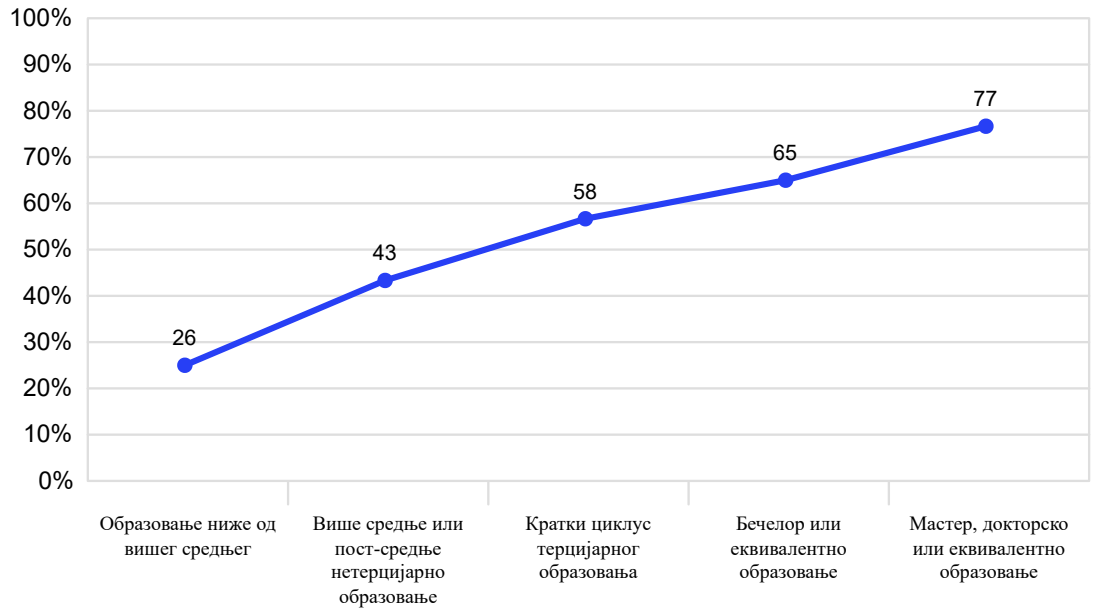
Ово су важне инвестиционе одлуке, а улози су значајни — много новца и сати потенцијалног емоционалног задовољства. Због тога је кључно да ваши избори који се тичу образовања буду засновани на тачним информацијама. Док доносите ове одлуке, ево неколико важних фактора које треба узети у обзир.

Иако је универзитет пожељна опција, он није за свакога. Одлазак на универзитет је скуп. Ако студент уложи вријеме и новац у универзитет на неколико година, а затим одустане, вјероватно је да та инвестиција неће донијети очекиване резултате. Највећи ризик за студента који разматра наставак образовања јесте могућност негативног повратa улагања. То се дешава када додатни приходи које образовање може омогућити буду мањи од трошкова потребних за његово стицање.

Према подацима Организације за економску сарадњу и развој (OECD),

виши ниво образовања значајно повећава вјероватноћу остваривања прихода изнад просјека, што је приказано на Графикону 30. Само 26% оних који имају образовање ниже од средњег зарађује изнад просјека, док тај удио достиже чак 77% код оних са магистарском, докторском или еквивалентном дипломом.

График 30: Проценат становништва са зарадама изнад медијалне (средње) зараде према нивоу образовања (просјек OECD-а)



Извор: https://stats.oecd.org

Уопштено, средња годишња зарада радника са завршеним основним студијама већа је него код оних који имају само средњошколско образовање. Ово важи готово за сваку земљу на свијету. (Ако нађете

изузетак, јавите нам и цитираћемо вас на нашем сајту!) Међутим, постоји значајна варијација у приходима универзитетских дипломаца. Стварна зарада након дипломирања зависи од многих фактора, укључујући стечене вјештине, главни предмет студија и опште стање понуде и потражње на одређеном тржишту рада.

У рано пролеће 2024. године, Федералне резерве Њујорка објавиле су студију о зарадама дипломаца са 75 различитих факултета, негдје на средини њихове каријере. Десет најбоље плаћених области су:

1. Хемијско инжењерство
2. Рачунарско инжењерство
3. Ваздухопловно инжењерство
4. Електротехничко инжењерство
5. Рачунарске науке
6. Машинско инжењерство
7. Грађевинско инжењерство
8. Индустријско инжењерство
9. Економија
10. Грађевинске услуге[(157)]

Можете ли примијетити образац? Као напомена — образац постаје још јаснији када знате да „грађевинске услуге“ укључују и „грађевинско инжењерство“. Не тврдимо да не треба да студирате историју, латински, социологију или драму ако вас то чини срећним. Само будите свјесни да ће постојати опортунитетни трошак у виду нижих прихода. Будите сигурни да довољно волите ту област да би ваша финансијска жртва била оправдана. Такође, имајте на уму да ћете, ако позајмљујете новац за своје школовање, тај новац враћати из нижих прихода.

Размотримо зашто студенти понекад бирају образовне опције које резултирају негативним повратом на уложена средства. Прво, многи

студенти имају нереална очекивања о будућим зарадама повезаним са изабраним каријерама. Са преувеличаним очекивањима, спремни су да плате више за образовање него што њихови будући приходи могу да подрже. Због тога је важно истражити релевантне изворе како бисте се информисали о тренутним и будућим условима на тржишту рада, као и о потенцијалу зараде.

Требало би да истражите приручнике или статистичке податке за своју земљу, као и за земље у које бисте евентуално могли мигрирати. Ови извори пружају информације о главним занимањима, укључујући њихове захтјеве, изгледе за запошљавање и могућности раста, као и средње зараде. Многи приручници садрже и пројекције будуће потражње. (Лако је, на примјер, предвидјети да, ако дође до пада наталитета, можда неће бити потребе за великим бројем нових учитеља у наредним годинама.)

Имати реална очекивања о будућим приходима кључни је елемент у доношењу бољих одлука о образовању. У контексту могуће миграције, такође је важно рано почети учити корисне језике. Да ли желите да ваше опције укључују земље у којима се говори енглески или француски? Одговор на ово питање може имати значајан утицај на ваше образовне и каријерне изборе.

Други проблем је то што многи студенти потцјењују трошкове образовања. Укупан трошак образовања укључује директне трошкове школарине, књига, накнада, смјештаја и хране. Али не треба заборавити ни опортунитетне трошкове. Одлазак у школу, чак и ако траје пола радног времена, значи губитак тренутних прихода од посла. Потрудите се да правилно израчунате укупне трошкове образовања.

Треће, студенти често прекомјерно користе кредите као извор финансирања. Неки чек од студентског кредита доживљавају као бесплатан новац и задужују се превише. Многи млади људи нису спремни да реално процијене колико ће бити тешко издвојити средства за отплату студентских кредита из свог мјесечног буџета након дипломирања. На

примјер, уз каматну стопу од 3%, за отплату кредита од 50.000 евра током петнаест година, мјесечно ћете плаћати 345 евра. За кредит од 75.000 евра, мјесечна рата износиће 518 евра, док ће за кредит од 100.000 евра износити 691 евро. Да ли ће ваши будући приходи бити довољни да покрију ове мјесечне рате у оквиру вашег укупног буџета? Озбиљно размислите о овом питању прије него што се одлучите за студентски кредит.

Четврто, студенти често претпостављају да су „приче о успјеху“ богатих и славних које чују типичне за оно што ће и они зарађивати ако изаберу ту каријеру. На примјер, колики проценат дипломаца драмских школа постане филмска звијезда? Многи ће, вјероватније, завршити као господин из карикатуре испод.



"Ја заправо нисам конобар, ја сам глумац. Глумићу да вас услужујем."

Не кажемо да никада не треба да позајмљујете новац за финансирање образовања. Постоје многе ситуације у којима ова опција има смисла. Корисно је размишљати о образовању кроз двије врло различите компоненте: потрошњу и инвестицију. Потрошња може, на примјер, да укључује навијање за универзитетски тим, склапање пријатељстава (укључујући потенцијалне партнере), касновечерње забаве и занимљиве предмете попут „Религијских покрета 16. вијека“. С друге стране, инвестиција укључује стицање вјештина (попут способности проналажења нових информација у библиотеци) које ће користити вашој каријери.

Као што вам никада не бисмо препоручили да позајмљујете новац за куповину карте за Свјетско првенство (потрошња), у потпуности бисмо подржали ваше задуживање ради куповине машинерије потребне за конструкцију електронски вођене фудбалске лопте коју сте изумили (инвестиција). Као и сваки други облик дуга, студентски дуг захтијева отплату главнице, камате и накнада. Постоји много различитих програма студентских кредита, па их пажљиво истражите како бисте одлучили шта је најбоље за вас.

Можете добити квалитетно образовање у школама у којима школарине нису тако високе, јер не укључују ставке потрошње, као што су мензе са скупом храном или раскошни зидови за пењање. На примјер, дипломци Универзитета у Чикагу и Универзитета Калифорније у Сан Дијегу имају отприлике исте приходе, али студенти који тренутно похађају Универзитет у Чикагу плаћају 62.200 долара годишње (умањено за стипендије), док студенти у Сан Дијегу плаћају 16.050 долара годишње, осим ако долазе из друге савезне државе, када плаћају 48.600 долара годишње. То значи да, током четири године школовања, студент у Сан Дијегу плаћа око 54.000 долара мање ако долази из друге савезне државе, или чак 185.000 долара мање ако је становник Калифорније, а притом остварује приближно исти образовни исход.(158)

Како би додатно смањили ризике повезане с образовањем, студенти и њихови родитељи могу истражити и друге опције за финансирање школовања. Као општи принцип, развијте финансијски план у којем је задуживање посљедња опција. Родитељи, родбина и пријатељи могу покренути властите планове штедње или размотрити релативне предности дугорочне штедње у различитим финансијским институцијама.

Такође, стипендије и грантови су доступни и посебно су атрактивни јер се не морају враћати. Канцеларије за савјетовање у средњим школама и интернет обилују листама стипендија и грантова. Посветите вријеме њиховом проналажењу. Свака стипендија има специфична упутства,

услове и рокове за пријаву. Укључите све ове опције у своју одлуку о улагању у образовање и одаберите пут који има највише смисла за вас, узимајући у обзир тржишне околности.

Поред образовања, куповина куће је можда најважнија инвестициона одлука с којом ће се многи од вас суочити током живота. За већину људи, куповина куће биће њихова највећа инвестиција, барем у почетку. Куповина куће коју можете приуштити, на доброј локацији, уз редовно одржавање некретнине, може бити добра инвестиција. Међутим, постоје и потенцијалне замке. Анализа сљедећих фактора помоћи ће вам да избјегнете највеће проблеме.

Прво, пажљиво размотрите опцију „купити или изнајмити“. Многи људи одмах закључују да је куповина боља опција од изнајмљивања јер куповином стварамо капитал у некретнини. Они сматрају да се новац потрошен на кирију „баца“, јер завршава у џепу власника, док би тај новац могао бити искоришћен за стварање капитала и изградњу нето вриједности власника некретнине док се хипотекарни кредит отплаћује и тржишна вриједност некретнине расте. Међутим, током првих неколико година хипотеке, скоро цијела мјесечна уплата одлази на камату, док се врло мало заиста акумулира као власнички капитал. У већини случајева, мало или нимало капитала нећете стећи током прве три године власништва. Умјесто да плаћате кирију власнику стана, у суштини ћете плаћати камату банци.

Друго, куповина и продаја некретнина су скупе трансакције, па није добра идеја куповати кућу осим ако не планирате да у њој живите најмање три године. Бићете у обавези да платите **провизију агенту за некретнине**(?), као и **порез на додату вриједност (ПДВ)**(?) на те провизије, чија стопа варира од земље до земље (у Аустрији 3%, у Хрватској 3%, а у Италији чак до 7%).(159) Трошкови закључења хипотекарног уговора обично износе неколико хиљада долара. Ако продате кућу у року од неколико година након почетне куповине, трансакциони трошкови ће вјероватно

бити већи од капитала који сте до тада акумулирали.

Треће, не купујте кућу док не уштедите за улог. На примјер, у Сједињеним Америчким Државама, ако је ваш улог мањи од 20%, мораћете да плаћате осигурање хипотеке, што повећава вашу мјесечну рату. (Осигурање хипотеке штити зајмодавца од губитака у случају да дужник не може да испуни обавезе плаћања.) Ово је уобичајена пракса и у земљама попут Велике Британије, Данске и Аустралије. Различите земље имају различита правила у вези с тим, зато се побрините да знате шта све морате да платите.[160]

Такође, избјегавајте хипотеке са ниском „промотивном каматном стопом“ како бисте купили кућу. Ове стопе често прате нагло растуће каматне стопе које ће значајно повећати вашу мјесечну хипотекарну рату након што почетни период истекне. Као што је раније наведено у дијелу 4.4, избјегавајте задуживање у валути која није иста као валута у којој остварујете приходе. Ако вриједност валуте у којој зарађујете падне, можете се наћи у ситуацији да дугујете знатно више новца него што сте првобитно очекивали.

Четврто, само зато што можете приуштити мјесечну рату хипотеке не значи да можете приуштити и саму кућу. Хипотека је прва и највидљивија мјесечна обавеза, али власништво над кућом подразумијева и бројне друге редовне трошкове и обавезе које морате узети у обзир. Ако нису укључени у хипотеку, порези на некретнине и/или земљиште морају се плаћати. Осигурање куће је обавезно. Кров може почети да прокишњава, бојлер, машина за прање суђа или сушилица за веш могу се покварити, клима-уређај или водоводни систем могу захтијевати поправке, као и многе друге непредвиђене интервенције које носе трошкове одржавања. Можда ће вам бити потребна косилица и друга опрема за одржавање дворишта. Све су то редовни трошкови које можете очекивати као власник куће и које морате укључити у свој мјесечни буџет када разматрате да ли је власништво над кућом исплативо за вас.

На крају, док увећавате капитал у својој кући, немојте узимати другу хипотеку нити се додатно задуживати како бисте повећали тренутну потрошњу. Цијене некретнина могу падати исто као што могу и расти. Након стамбене кризе 2008–2009. године у Сједињеним Америчким Државама, многи људи су се нашли „у минусу“ или „под водом“ са својим некретнинама. То значи да је процијењена вриједност њихове куће била мања од преосталог износа хипотеке. Неки су претрпјели велике губитке продајом кућа, други нису могли да приуште продају са губитком и задржали су некретнину у нади да ће се тржиште опоравити, док су трећи прошли кроз болан процес одузимања некретнине. Због тога елементарна финансијска сигурност налаже да је важно одржавати значајан удио властитог капитала у свом дому.

Живот у складу са овим смјерницама подстаћи ће вас да живите у оквиру својих могућности, штедите на трошковима становања и смањите ризике повезане са одлукама о некретнинама. Сада се можемо окренути другим потенцијалним инвестицијама.

Иако су образовање и становање вјероватно највеће инвестиције које ћете направити, појавиће се и друге инвестиционе прилике. Постоје одређене мјере опреза које треба предузети када разматрате које од тих прилика искористити. Важно је препознати да сте приликом доношења инвестиционих одлука рањиви и да морате размотрити да ли су ваши интереси усклађени са интересима стране која вам нуди инвестицију. Кад год вам се понуди нешто што дјелује као изузетно атрактивна прилика, исплати се застати и пажљиво размислити о мотивима због којих вам се та понуда нуди. Зајмопримци који траже новац за финансирање пројеката у правилу најприје траже изворе са ниским трошковима, као што су банкарски кредити. Проналажење појединачних инвеститора попут вас и обећавање високе стопе приноса нема смисла ако је финансирање доступно од банака и других инвестиционих професионалаца. Високи потенцијални приноси на било коју инвестицију неизбјежно иду уз висок

ризик — вјероватноћа неуспјеха је велика. Ако банке и професионални инвеститори нису заинтересовани за неку инвестицију, требало би да се запитате: „Зашто бих ја био?“

Интереси оних који продају инвестиционе алтернативе често су значајно различити од ваших. Док ви желите да остварите атрактиван принос, њихов примарни циљ је најчешће провизија од продаје, зарада од накнада за управљање или висока плата повезана са пословним подухватом. Искрено речено, њихов основни интерес је да дођу до вашег новца. То не значи нужно да желе да вас преваре; могу искрено вјеровати да је инвестиција добра прилика са значајним потенцијалом зараде. Ипак, без обзира на то колико су љубазни, колико их добро познајете или колико дјелује да желе да вам помогну, њихови интереси нису исти као ваши. Штавише, када им једном предате свој новац, бићете у слабијој позицији да промијените ситуацију.

Данас су биткоин и друге криптовалуте средства која користе блокчејн технологију за олакшавање трансакција између корисника у виртуелном, безграничном свијету. Све трансакције се прате и биљеже од самог почетка, без накнада или потребе за финансијским посредницима. Подаци о историји трансакција и ентитетима укљученим у размјене криптовалута тешко се могу мијењати након што су једном забиљежени, потврђени и валидирани у децентрализованом јавном регистру. То чини фалсификовање и двоструко евидентирање криптовалута готово немогућим. Са друге стране, владе не пружају надзор над овим тржиштима и корисници криптовалута препуштени су сами себи у заштити од потенцијалних губитака. Поред тога, ризици повезани с криптовалутама сувише су нови да би се могли поуздано процијенити и осигурати на приватном тржишту. Криптовалуте су спекулативна средства — релативно су нове и нису признате од стране држава као законито средство плаћања. Будите опрезни ако одлучите да их укључите у свој инвестициони портфолио.

Видео-материјали:

Биткоин и криптовалуте објашњени за један минут

Како унапријед знати да ли је нека инвестиција мудра? Не постоји „сребрни метак“ који може гарантовати позитивне исходе свих инвестиционих одлука. Ипак, постоје кораци које можете предузети како бисте избјегли инвестиционе катастрофе које би вас могле коштати десетине хиљада долара. Сљедећих шест смјерница су посебно важне:

1. Ако нешто изгледа превише добро да би било истинито, вјероватно и јесте. Ово је стара изрека, али је и даље врло тачна. Неки продавци инвестиција спремни су да ураде готово све како би дошли до вашег новца, јер након тога они добијају, а ви остајете рањиви.
2. Сарађујте искључиво са поузданим институцијама које имају углед који желе да заштите. Познате компаније са добром репутацијом неће олако усмјеравати своје клијенте ка лошим инвестицијама.
3. Никада не купујте инвестиције понуђене путем телефона, електронске поште или друштвених мрежа. Овакав начин промоције користе они који желе да искористе лаковјерне појединце. Не постаните жртва превара. Никада не дијелите своје личне податке са особама којима у потпуности не вјерујете. Број социјалног осигурања, број кредитне картице, датум рођења, број мобилног телефона и поштанску адресу треба пажљиво чувати.
4. Не дозволите да вас неко приморава на брзу одлуку. Одвојте вријеме за развој стратегије инвестирања и никада не доносите одлуке под притиском.
5. Не дозволите да пријатељство утиче на ваше инвестиционе одлуке. Многи су завршили у лошим инвестицијама управо због препорука пријатеља. Ако желите да сачувате пријатељство, инвестирајте свој

новац преко објективне треће стране.

6. Ако је маркетинг агресиван и праћен притиском, сачувајте свој новац и удаљите се. Атрактивне инвестиције се продају без агресивних маркетиншких техника. Ако већ имате значајан портфолио, можда постоји простор за високоризичне инвестиције, укључујући „**лоше обвезнице**(?)“ и племените метале. Међутим, такве инвестиције треба да потичу из средстава која можете приуштити да изгубите. Ако тражите сигуран начин за изградњу богатства, већина ваших средстава треба да буде у рутинским инвестицијама са нижим ризиком, како бисте изградили добро диверзификован портфолио.

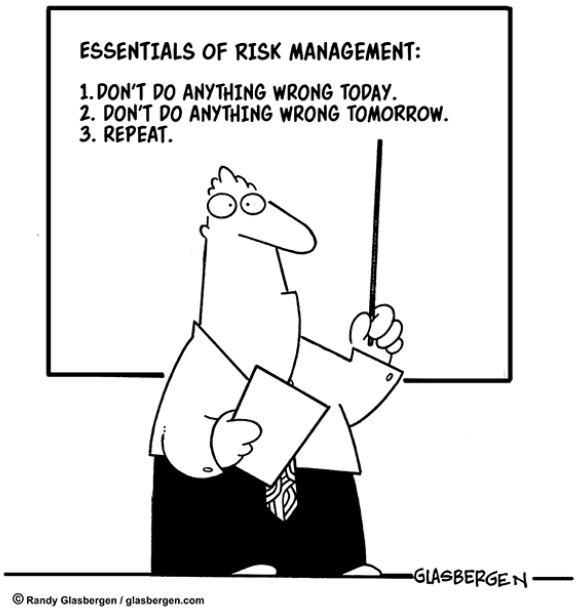
Видео-материјали:

Како препознати инвестициону превару

ЕЛЕМЕНТ 4.12

12. Користите осигурање за управљање неизбјежним ризицима

> „Није падала киша кад је Ноје градио барку.“
>
> **— непознати аутор**



"Основи управљања ризиком:"

"Не учини ништа погрешно данас."

"Не учини ништа погрешно сутра."

"Понови."

Живот носи ризике. Они могу бити мали и финансијски небитни, попут лоше услуге у ресторану, али и велики и финансијски разарајући, као што су тешка болест или уништење куће у поплави или торнаду (или чак у рату). Иако не можете елиминисати ризик, можете предузети кораке да га смањите и да њиме управљате.

Можете доносити изборе који смањују ризике. На примјер, тиме што не шаљете поруке док возите смањујете шансу да изазовете саобраћајну несрећу. Везивање сигурносног појаса умањује могућност повреда у случају судара. Инсталација детектора дима и сигурносног система смањује вјероватноћу да вам кућа изгори или буде опљачкана. Смањење количине шибља у близини куће умањује ризик од уништења у шумском

пожару. Смањен унос шећера и конзумација хране са ниским нивоом холестерола смањују ризик од болести. Ипак, иако ваши избори могу умањити ризик, они га никада не могу у потпуности елиминисати.

Како онда управљати ризиком и заштитити се од најгорих посљедица? Осигурање може умањити финансијски губитак који произилази из оштећења имовине (као што су кућа или аутомобил), болести, губитка прихода или других штетних догађаја. Осигурање функционише тако што група људи удружује уплате и дијели ризик, како би се надокнадили губици чланова које је задесио штетан догађај. Осигуравајућа компанија дјелује као посредник у том процесу. Она прикупља премије од осигураника и исплаћује накнаду када дође до штете обухваћене полисом. Принцип подјеле ризика често се занемарује јер појединци који плаћају премије немају директну интеракцију са осталим члановима групе.

Да бисмо боље разумјели како функционише подјела ризика, замислите сљедећу ситуацију: ви и четири сарадника одлазите у ресторан на ручак и очекујете рачун од 200 евра. Вас петоро се договорите да конобар на крају оброка насумично изабере једну особу која ће платити цијели износ. Ви и остали чланови групе тада можете бирати између двије опције: (1) преузети ризик и надати се да нећете бити изабрани да платите рачун од 200 евра, или (2) платити премију од 40 евра осигуравачу, који ће платити рачун ако будете изабрани. Многи ће изабрати другу опцију јер је мање ризична. Иако плаћате премију од 40 евра, штитите се од 20% вјероватноће да ћете морати платити цијели рачун.

Наравно, осигуравачи који пружају ову услугу подјеле ризика имају трошкове. Они морају процјењивати ризике, формализовати уговоре, прикупљати премије, провјеравати и одобравати захтјеве и обрађивати исплате. Ови административни трошкови морају бити покривени поред самог ризика. Због тога премије осигурања морају бити веће од очекиваних трошкова губитака. У нашем примјеру са ручком, осигуравач би морао

наплатити нешто више од 40 евра — рецимо 44 евра — како би имао подстицај да понуди ову услугу.

Осигурање смањује ризик јер распоређује терет несрећних догађаја које погађају мањи број људи на ширу групу. У примјеру са ручком, рачун од 200 евра је сигуран; неизвјесност постоји само у томе ко ће га платити. Већа група повећава укупан износ потенцијалног губитка, али смањује вјероватноћу да ће било који појединац сносити тај терет.

Када су у питању велики износи, већина нас је склона избјегавању ризика и спремна је да плати премију како би смањила негативне посљедице одређених догађаја. Куповина осигурања је један од начина да се смањи изложеност ризику. Замислите да посједујете кућу вриједну 200.000 евра и бринете о ризику од пожара. Можете купити осигурање куће за 1.500 евра годишње. Без осигурања, у случају пожара били бисте одговорни за пуни трошак поправке или замјене куће. Са осигурањем, ако до пожара дође, плаћате само износ франшизе (на примјер 1.000 евра), док остатак покрива осигуравајућа компанија. Тако, плаћањем премије, смањујете своју изложеност ризику са 200.000 евра на износ франшизе.

Ипак, осигурање није увијек исплативо. Потребно је пажљиво размотрити да ли има смисла осигурати се од одређеног ризика. Треба се осигурати од догађаја који могу изазвати озбиљне финансијске потешкоће — попут тешке болести, саобраћајне несреће или поплаве која оштети кућу. Насупрот томе, осигурање од мањих штетних догађаја, као што су кварови кућних апарата или телевизора, обично није исплативо, јер су трошкови подјеле ризика високи у односу на могућу штету. У таквим случајевима економичније је прихватити ризик и користити хитни фонд (види дио 4.6).

Већина земаља захтијева да власници аутомобила имају одређени облик ауто-осигурања. На примјер, приликом регистрације возила у било којој земљи Европске уније, неопходно је имати осигурање од одговорности према трећим лицима. Ово осигурање покрива штету на имовини или повреде других лица, али не и штету на вашем возилу.

Додатно, можете купити проширено осигурање које покрива повреде возача, штету на возилу, крађу, вандализам и правну помоћ. Премија зависи од више фактора, укључујући историју возача, карактеристике возила, лимите покрића и износ франшизе. Франшиза је износ који осигураник плаћа прије него што осигурање почне да покрива штету. Што је франшиза већа, премија је нижа, док покриће представља максималан износ који полиса исплаћује у случају губитка.

Полиса осигурања аутомобила обично је структурирана тако да покрива неколико врста губитака. Осигурање од судара покрива штету на вашем аутомобилу у случају саобраћајне несреће. Свеобухватно осигурање покрива штету која није узрокована сударом, као што су крађа, вандализам или природне непогоде, на примјер пад гране на возило. Покриће одговорности постоји у два облика. Прво, покрива штету на возилима других лица или повреде које су им нанесене коришћењем вашег аутомобила. Друго, покрива штету вама и вашим путницима кроз медицинске трошкове и накнаде у случају смрти. На примјер, покриће одговорности од 500.000 евра значи да је то максималан износ који осигурање исплаћује, чак и ако је стварни губитак већи.

Као што је већ наведено у дијелу 4.11, становање је често највећа инвестиција у животу појединца, па има смисла осигурати се од губитка тог највреднијег иметка. Слично ауто-осигурању, полисе осигурања некретнина имају франшизе и лимите покрића. Оне обично обухватају три основна вида заштите. Прво, покрива се штета на кући и помоћним објектима, као што су гараже или шупе. Друго, покрива се штета на личној имовини власника, односно предметима унутар куће. Треће, полиса покрива одговорност и штити вас у случају повреде других лица на вашем имању. Као и код ауто-осигурања, избор веће франшизе обично доводи до ниже премије, али захтијева пажљиву процјену колики ризик желите сами да сносите.

Здравствено осигурање представља сложеније питање због

различитих планова, начина финансирања и модела плаћања. Неки људи добијају осигурање преко послодаваца, док га други купују директно од осигуравајућих компанија. У неким случајевима премије у потпуности плаћа појединац, а у другим их покривају треће стране, као што су држава или послодавац. Планови се разликују у зависности од тога ко плаћа и које услуге су обухваћене.

Многе земље Европске уније имају јавно финансиране националне здравствене системе, у којима се здравствена заштита обезбјеђује путем опорезивања. У тим системима појединци обично не морају куповати приватно здравствено осигурање, јер су већ покривени државним системом. Грађани ЕУ могу користити и Европску картицу здравственог осигурања (EHIC), која омогућава приступ неопходним здравственим услугама у другим земљама ЕУ под истим условима као и за домаће становништво. У Грузији, на примјер, универзални програм здравствене заштите обезбјеђује свим грађанима и легално регистрованим резидентима приступ основном пакету здравствених услуга, који укључује амбулантну његу, болничко лијечење, хитне интервенције и одређене лијекове на рецепт. Поред тога, доступна су и приватна здравствена осигурања са различитим нивоима покрића.

Плаћања у здравственом осигурању јављају се у четири облика. Прво, плаћају се премије или доприноси како би се остварило право на услуге из плана осигурања. Друго, може постојати одбитна франшиза, односно износ који осигураник мора сам платити прије него што осигурање почне да покрива трошкове лијечења. Треће, постоји партиципација — фиксна накнада за одређене услуге, као што су посјета љекару или лијекови на рецепт. Четврто, постоји суфинансирање, што представља проценат медицинског рачуна који корисник мора платити. На примјер, план може захтијевати да корисник плати 20% трошкова болничког боравка или медицинског захвата.

Конкуренција у здравственом осигурању често је ограниченија него

код других врста осигурања, што значи да потрошачи имају мањи избор. Поред тога, за разлику од већине других осигурања, план се обично може мијењати само једном годишње. Због тога ћете можда морати прихватити плаћање услуга које вам нису потребне. И поред тих ограничења, неопходно је одлучити колики дио ризика сте спремни преузети сами, а колики дијелити са другима.

Постоје ситуације у којима осигурање може повећати вјероватноћу штетног догађаја, феномен познат као **моралнi хазард**(?). Он се јавља када појединци постају мање опрезни јер знају да су финансијски заштићени. На примјер, особа која купи нови аутомобил са бројним сигурносним системима може возити мање пажљиво. Слично томе, осјећај заштићености може подстаћи ризичније понашање у спорту или рекреацији. У свим овим случајевима, понашање се мијења због осјећаја сигурности, што може повећати ризик.

Осигурање такође поставља шира економска питања. Ако су трошкови медицинских интервенција у потпуности покривени колективним средствима, појединци су склонији прихватању изузетно скупих и неизвјесних третмана. Када би сви доносили такве одлуке, укупни здравствени трошкови драстично би порасли. Због тога земље са издашним системима здравственог осигурања често троше већи дио националног дохотка на здравство, на рачун других приоритета. Ова дилема илуструје два кључна економска принципа: **подстицаји су важни** и **не постоји бесплатан ручак**.

Поред наведених облика, постоје и друге врсте осигурања које треба размотрити, као што су животно осигурање, осигурање од инвалидитета и дугорочно осигурање. Након што процијените ризике које можете утицати сопственим понашањем, важно је идентификовати оне ризике које не можете избјећи, али које можете ублажити адекватним осигурањем. Има смисла осигурати се од догађаја који носе велике потенцијалне финансијске губитке, док мање штете треба покривати из редовног буџета

или хитног фонда. Крајњи циљ стратегије осигурања јесте спречавање разарајућих финансијских губитака и очување финансијске стабилности у случају неочекиваних догађаја.

ДИО 4: Завршна разматрања

Паметно управљање финансијама може изгледати сложено, али принципи које смо изложили требало би да вас усмјере на прави пут. Заправо, све и није толико компликовано. Штедите и трошите мудро. Размишљајте прије него што дјелујете — и, што је подједнако важно, дјелујте. Лако је занемарити размишљање о личним финансијама када се чини да увијек постоје пречи проблеми, попут посла, породице или забаве.

Редовно одвајајте вријеме да преиспитате своју финансијску ситуацију, са партнером ако га имате, као и са породицом или другим особама које брину о вама и које разумију свијет финансија. Постоје бројне књиге које детаљније разрађују идеје о којима смо овдје говорили, а неке од њих налазе се и на нашој листи препоручене литературе.

Изнад свега, сјетите се савјета господина Микавбера из романа **„Давид Коперфилд“** Чарлса Дикенса:

„Годишњи приход двадесет фунти, годишњи издатак деветнаест фунти и шест пенија — резултат: срећа.

Годишњи приход двадесет фунти, годишњи издатак двадесет фунти и шест пенија — резултат: несрећа.“

Завршна разматрања

Осим што су економисти и едукатори, аутори ове књиге су и родитељи, тетке или ујаци. Поред тога што желимо да нашим студентима и осталим читаоцима ове књиге оставимо у насљеђе знање, желимо и да позитивно утичемо на животе будућих генерација. Сигурни смо да се и ви осјећате на сличан начин.

Овај циљ постижемо на различите начине. На локалном, националном и глобалном нивоу можемо радити на томе да јавне политике створе окружење у којем појединци могу остварити свој пуни потенцијал. На личном нивоу, можемо тежити усвајању навика које воде ка успјеху тако што ћемо својим понашањем бити узор другима и тако што ћемо своју дјецу усмјеравати ка доношењу исправних одлука.

Као што смо видјели у једном дијелу Практичне економије, финансијска сигурност доприноси општем благостању тако што омогућава доступност основних потреба и уклања бриге о њиховом задовољењу. Они који развију навике марљивог рада, постављања и остваривања циљева, као и одолијевања искушењима тренутног задовољства размишљајући о будућим посљедицама садашњих одлука, обично су успјешнији у свим аспектима живота.

Један од најважнијих начина да се млади људи науче одговорности јесте да им се помогне да разумију да се новац зарађује — новац не пада с неба. Дјеца, чак и у раном узрасту, могу бити оснажена задацима који им омогућавају да зараде новац за испуњење својих жеља. Ти задаци могу укључивати подстицаје за постизање образовних циљева или помоћ у кућним пословима, попут шетње пса или љуштења кромпира за вечеру.

Новац није само средство за постизање онога што желите, већ и мјера вашег доприноса у помагању другима да добију оно што желе. Најбољи начин да зарадите више новца јесте да служите другима и пронађете

начине да их учините задовољнијима. Ова предузетничка лекција доноси важне користи током дјететове каријере, без обзира на то чиме ће се бавити.

Чак и када плаћате куповине за своје дијете, могуће је пружити му разумијевање трошкова и одрицања који су својствени сваком издатку. Током живота, сва дјеца ће морати доносити одлуке о томе како ће трошити ограничен приход. Ако потроше више на једну ствар, мораће трошити мање на друге. Сви се суочавамо са таквим одлукама.

Почевши од раног узраста, потребно је дјецу учити овој стварности и пружати им искуства која ће им помоћи да науче мудро бирати. Многи родитељи — чак и они који дају џепарац без икаквих услова — подстичу своју дјецу да издвоје дио новца који добију за донацију некој добротворној организацији. Ти родитељи такође често издвајају вријеме како би са својом дјецом разговарали о томе гдје да усмјере новац и зашто размишљање о добробити других доприноси њиховој властитој вриједности и благостању друштва у којем живе.

У великој мјери, успјех у животу зависи од постављања циљева, марљивог рада на њиховом остварењу, проналажења начина да ваше услуге буду корисне другима, штедње за одређену сврху и мудрог трошења новца. То су кључни елементи успјеха. Економија пружа рецепт за живот који је испуњенији и смисленији.

Сада смо на крају овог путовања. Кроз ову књигу наш циљ је био да вам пружимо информације и алате који ће вам помоћи да живите успјешнији живот. Надамо се да смо вам отворили ум за нове начине размишљања и да ћете стечене увиде користити за унапређење свог живота и живота оних око вас.

Захвалнице

Аутори желе изразити своју захвалност бројним кључним особама које су допринијеле овом пројекту. Посебно нам је задовољство пожељети добродошлицу Џејн Шо Страуп у ауторски тим. Помагала је у ранијим издањима књиге и одиграла још значајнију улогу у овом издању. Бројни коментари колега наставника, универзитетских професора и едукатора економије укључени су у текст. Џон Кеслер, Кели Марксон и Мишел Вакрис били су посебно корисни својим увидима о томе како унаприједити ово издање. Посебне захвалнице упућују се Џону Мортону, Скоту Нидерјону, Марку Шугу, Вилијаму Вуду, Џоу Конорсу и Пам Купер за њихов допринос развоју нових додатних материјала. Такође желимо изразити захвалност Кевину Рајлију, Мерил Левави, Габријелу Гуми, Ољи Кирилјук, Дајен Дилувио, Лиз Блејз, Кифину Стјуреру, лекторки Кејт Дејвис и коректорима Маринди Валенти и Сју Мекграт из St. Martin's Press за њихове корисне коментаре и уреднички рад.

За ревизију усмјерену на посткомунистичке земље посебно желимо захвалити Барбари Форбс, која је допринијела пројекту на много начина, посебно одржавајући нашу мотивацију када се процес чинио преоптерећујућим. Додатни садржај пружили су Лаша Лабадзе, Маја Григолија, Марта Кота и Анте Штерц. Лесли Меккол пружила је значајну помоћ у Одјељку 4. На крају, посебну захвалност дугујемо ми и наши читаоци анонимном донатору који је подржао пројекат и финансијски и интелектуално од самог почетка и омогућио да књига и пратећи материјали EFI-ја буду доступни бесплатно. Дословно милиони људи побољшаће своје животе захваљујући његовој посвећености економској и политичкој слободи.

Током година аутори су имали приближно 75.000 студената на својим предавањима. Бројне расправе са студентима, унутар и изван учионице,

пружиле су нам вриједне увиде, поставиле изазовна питања и створиле темеље за овај пројекат. Цијенимо те интеракције и овом књигом изражавамо своју захвалност студентима који су обогатили наше животе и настављају то чинити.

Фусноте

1. Иако се за тенденцију развоја тржишта може рећи да је готово универзални дио људске природе, могуће је — ако се друштво довољно потруди — да се она уклони из нормалног људског дјеловања. Размислите о раним данима посткомунистичке транзиције (или чак о Римокатоличкој цркви), када су грађани поучавани да ствари имају суштинску вриједност и да би често одбијали да их продају за мање од те претпостављене „вриједности“, чак и ако је резултат била глад. ↩

2. П. С. Робертс и К. Л. Фолет, Унутар совјетске економије (Вашингтон, ДЦ: Институт Кејто, 1990). ↩

3. Филип К. Хауард, Смрт здравог разума (Њујорк: Рандом хаус, 1994), 3–5. ↩

4. Национални статистички завод Грузије, „Employment-Unemployment“, доступно на: https://www.geostat.ge/en/modules/categories/683/Employment-Unemployment (пребачено: датум консултације). ↩

5. https://armstat.am/file/article/poverty_2022_en_3.pdf и https://tradingeconomics.com/france/final-consumption-expenditure-of-households-food-non-alcoholic-beverages-eurostat-data.html ↩

6. Свјетска банка и Свјетска трговинска организација, „Улога трговине у окончању сиромаштва“ (Женева: Свјетска трговинска организација, 2015). ↩

7. На примјер, ако компанија инвестира 100 милиона евра у зграде и опрему за производњу производа, рецимо кошуља, она се одриче онога што би могла зарадити да су та средства уложена на друге начине, попут производње мотоцикала. Компанија је могла једноставно ставити тих 100 милиона евра у банку и пустити да зарађује камату по, рецимо, стопи од 5 процената. За годину дана, зарада од камата би износила 5 милиона евра. Ових 5 милиона евра изгубљених камата представља трошак пропуштене прилике (opportunity cost) за активности компаније, али се то неће одразити на рачуноводственим извјештајима фирме. Због овог изостављања, рачуноводствени трошкови потцјењују трошкове пропуштених прилика ресурса који су искоришћени. Стога, нето приход је већи од профита. ↩

8. Адам Смит, Истраживање природе и узрока богатства народа, том II, Глазговско издање (Индијанаполис: Либерти фонд [1776] 1981), 660. Такође доступно на: http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html ↩

9. Ф. А. Хајек, „Употреба знања у друштву“, American Economic Review, 35 (септембар 1945): 519–530. ↩

10. Хенри Хазлит, Економија у једној лекцији (Њу Рошел: Арлингтон хаус, 1979), 103. ↩

11. Вилијам Нордхаус, „Шумпетеровски профити у америчкој економији: теорија и мјерење“ (Радни документ Националног бироа за економска истраживања број 10433, април 2004), http://www.nber.org/papers/w10433 ↩

12. Смит, Богатство народа, 454. ↩

13. Т. Гејер и Е. Паркер, Cash for Clunkers: An Evaluation (Вашингтон, DC: Brookings Institution, 9. март 2022), https://www.brookings.edu/interactives/cash-for-clunkers-an-evaluation/ ↩

14. Публикација Свјетске банке: Детоксикација развоја: Пренамјена субвенција штетних за животну средину, 2023. Свјетска банка: World Bank: Transforming Trillions: Repurposing Subsidies for Climate Action and Economic Health. Ако треба, могу то уредити по одређено. ↩

15. Погледајте „Заблуда о разбијеном прозору“, Википедија (посљедња измјена јун 2019): https://en.wikipedia.org/wiki/Parable_of_the_broken_window ↩

16. Вилсон, Џејмс К., и Џорџ Л. Келинг. „Broken Windows.“ Atlantic Monthly 249, бр. 3 (1982): 29–38. ↩

17. Види Robert E. Lucas Jr., „О механици економског развоја,“ Journal of Monetary Economics 22, бр. 1 (1988): 3–42. ↩

18. Двадесет и једна високо развијена земља су Аустралија, Аустрија, Белгија, Канада, Швајцарска, Њемачка, Данска, Шпанија, Финска, Француска, Уједињено Краљевство, Ирска, Исланд, Италија, Јапан, Луксембург, Холандија, Норвешка, Нови Зеланд, Шведска и Сједињене Америчке Државе. Оне се обично групишу под називом „Запад“. ↩

19. Моћ популације је толико надмоћна у односу на моћ земље да производи средства за егзистенцију за човјека, да прерана смрт мора на неки начин погодити људску расу. Пороци човјечанства су активни и способни министри депопулације. Они су претходници у великој војсци уништења и често сами завршавају страшан посао. Али ако не успију у овом рату истребљења, болесне сезоне, епидемије, заразе и куге напредују у страшном низу и односе хиљаде и десетине хиљада. Ако успјех и даље није потпун, гигантска неизбјежна глад иде у позадини и једним снажним ударцем изједначава популацију са храном свијета.“ — Малтус Т. R., 1798. Есеј о принципима становништва, Поглавље VII. ↩

20. Побољшање квалитета живота вјероватно је било много веће. Тешко је прецизно обухватити промјене цијена током дугих временских периода када се уводе нова добра и када се квалитет побољшава. Потрошачи 1950. године имали су телевизоре и фрижидере, који су били незамисливи 1800. године. ↩

21. Иако су етнички ратови и корумпирани режими довели до тога да су само неке земље подсахарске Африке успјеле остварити одржив раст. ↩

22. Извор: Свјетска банка, Open Data. https://data.worldbank.org/ ↩

23. Том Бетел, Најплеменитији тријумф (Њујорк: St. Martin's Press, 1998), 10. ↩

24. За више информација о импресивном доприносу приватног сектора укупној пољопривредној производњи у Совјетском Савезу, види J. W. Pauw, „Приватни сектор у совјетској пољопривреди," Slavic Review 28, бр. 1 (1969): 63–71, доступно на https://doi.org/10.2307/2493038 ↩

25. За додатне информације види John McMillan, Поново осмишљавање базара: Природна историја тржишта (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. Како McMillan истиче, права приватизација би била пожељнија. Ипак, покрет ка приватном власништву је и даље био „највећи програм за борбу против сиромаштва који је свијет икада видио." ↩

26. Ејмес, К., и Робертс, Б. М. (2007). Ефекти приватизације на продуктивност: случај пољских задруга. International Review of Financial Analysis, 16(4), 354–366. Рондинели, Д. А., и Јуркјевич, Ј. (1996). Приватизација и економско реструктурирање у Пољској: процена транзиционих политика. The American Journal of Economics and Sociology, 55(2), 145–160. http://www.jstor.org/stable/3487075 ↩

27. Предвиђања наведена у Charles Maurice и Charles W. Smithson, The Doomsday Myth: 10,000 Years of Economic Crises (Stanford, CA: Hoover Institution Press, 1984), 12. ↩

28. Робинсон, В. К. (1973). Границе раста: Извјештај за пројекат Римског клуба о проблемима човјечанства. ↩

29. Види Бјамугишу, Ф. и Н. Дибос (2023), „Инвестициони случај за земљишне титуле у подсахарској Африци," Journal of Cost Benefit Analysis, 13(S1). ↩

30. Ево форматиранog на ћирилици, у академском/библиографском стилу, без скраћивања: Clair Wilcox, Competition and Monopoly in American Industry, монографија бр. 21, Привремени национални економски комитет, Истраживање о концентрацији економске моћи, 76. конгрес, 3. сједница (Вашингтон, DC: Владино штампарија САД, 1940), 76. Ако хоћеш, могу ставити и у облик фусноте за уџбеник (нпр. „Wilcox 1940, 76") или прилагодити стил (APA, Chicago, MLA…). Реци који ти треба. ↩

31. Развој мобилног телефона је заиста много значајнији. Један од аутора ове књиге купио је „преносиви" (тежак 12 килограма) рачунар 1986. године који је имао 1 MB RAM-а, тврди диск од 20 MB и дискетну јединицу од 1,2 MB, плативши за њега више од 14.000 долара у цијенама из 2024. године. Данас ваш телефон, поред омогућавања позива било гдје у свијету, представља бескрајно снажнији рачунар. ↩

32. Адам Смит, Истраживање природе и узрока богатства народа, том I, глазговско издање (Индијанаполис: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. Такође доступно на https://www.adamsmithworks.org/documents/cannan-edition ↩

33. Clair Wilcox, Competition and Monopoly in American Industry, монографија бр. 21, Привремени национални економски комитет, Истраживање о концентрацији економске моћи, 76. конгрес, 3.

сједница (Вашингтон, DC: Владина штампарија САД, 1940). ↩

34. Свјетска банка, Пословање 2020: Упоредба пословних регулација у 190 економија (Вашингтон, DC: World Bank Group, 2020). ↩

35. Подаци из извјештаја Свјетске банке о лакоћи пословања из 2019. године показују да просјечно вријеме за отварање посла траје 14 дана у посткомунистичким земљама, у поређењу са 23 дана у Источној Азији и Пацифику и 28 дана у Латинској Америци и Карибима. ↩

36. Eurostat, „Мјесечне минималне плате у ЕУ, јануар 2024," доступно на https://ec.europa.eu/eurostat ↩

37. Дејвид Неумарк и Вилијам Вашер, Минималне плате (Кембриц, MA: MIT Press, 2008). ↩

38. Роберт Ректор и Рејчел Шефилд, „Рат против сиромаштва након 50 година," Heritage Foundation, 2014. ↩

39. Стефан Фелбермајр, „Ефекти минималне плате у Њемачкој," Перспективе економске политике, 2015. ↩

40. Студија „Економски утицај минималних плата у Европи," доступно у Прегледу европске економије. ↩

41. Наталија Уљанова и Владимир Гимпелсон, „Утицај повећања минималне плате на запосленост у Русији," Часопис за економију рада, 2009. ↩

42. Гери Бекер, Људски капитал: Теоријска и емпиријска анализа, 3. издање (Чикаго: University of Chicago Press, 1994). ↩

43. Међународна организација рада, Глобални извјештај о платама 2019–2020, доступно на https://www.ilo.org ↩

44. Стив Ханке, „Неефикасности тржишта рада ЕУ," Johns Hopkins University, 2016. ↩

45. Институт за правду, **Лиценца за рад: Национална студија оптерећења изазваних лиценцирањем занимања** (2022). ↩

46. Европска комисија, „Економски ефекти лиценцирања у ЕУ," 2015. ↩

47. Студија о лиценцирању, доступно у Часопису за регулаторну економију, 2023. ↩

48. Европска регулатива о медицинским уређајима (EU MDR), службени текст доступан на https://ec.europa.eu ↩

49. Studija o odobravanju lijekova, dostupno u New England Journal of Medicine, 2020. ↩

50. Универзитет у Отави, „Утицај кашњења у одобрењу лијекова на исходе пацијената," 2018. ↩

51. Александар Пыжиков, Економска политика Совјетског Савеза: Лекције из историје (Москва: Наука, 1995). Књига покрива неуспјехе совјетских инфраструктурних пројеката, укључујући Бијеломорски канал, и њихов еколошки и економски утицај. ↩

52. Извјештај Европске централне банке и спољних аналитичара о ирској некретнинској кризи. Доступно у Европском финансијском прегледу, 2012. ↩

53. Пошто су кредитне картице популарно средство плаћања, студенти се често питају зашто се стања на кредитним картицама не укључују у понуду новца. Неподмирени износ на вашој кредитној картици представља обавезу коју треба отплатити. Насупрот томе, новац је имовина. Стога, стања на кредитним картицама нису новац. ↩

54. Наравно, како економисти воле рећи, „корелација не значи узрочност.“ Можда земље које се суочавају с високом инфлацијом једноставно штампају више новца како би покушале да одрже корак. Међутим, софистициране анализе података снажно подржавају закључак да је вишак штампања новца (обично ради финансирања државне потрошње без повећања пореза) оно што узрокује инфлацију. Како је Милтон Фридман славно рекао: „Инфлација је увијек и свуда монетарни феномен.“ ↩

55. https://www.centralbanknews.info/p/inflation-targets.html ↩

56. Дефиниција укључује средства која су лако доступна, као што су штедни рачуни, мали орочени депозити и узајамни фондови новчаног тржишта. ↩

57. Рузвелт, Френклин Д. „Говор у оквиру изборне кампање о савезном буџету у Питсбургу, Пенсилванија.“ 19. октобар 1932. Пројекат америчког предсједништва, уредили Герхард Петерс и Џон Т. Вули. Приступљено 28. јануара 2026. https://www.presidency.ucsb.edu/node/289322 ↩

58. https://taxsummaries.pwc.com/quick-charts/personal-income-tax-pit-rates Preuzeto 17. marta 2024. ↩

59. „Нова британска ‘зима незадовољства’ није само питање плата“, The Washington Post, 2. фебруар 2023, доступно на https://www.washingtonpost.com/world/2023/02/02/britain-discontent-strike-uk/ ↩

60. За додатне информације о порезима и другим аспектима економске политике током периода Велике депресије, погледајте додатно штиво „Lessons from the Great Depression“, доступно на CSE веб-сајту: https://commonsenseeconomics.com/lessons-from-the-great-depression-courtesy-of-cengage/ ↩

61. https://www.doingbusiness.org/en/methodology/paying-taxes ↩

62. https://archive.doingbusiness.org/en/rankings ↩

63. Хенри Џорц, „Заштита или слободна трговина“ (Њујорк: Фондација Роберт Шалкенбах, 1980). ↩

64. Министарство економије и одрживог развоја Грузије. https://www.economy.ge/?page=ecopolitic&s=12&lang=en ↩

65. Многи „спасиоци радних места“ понашају се као да су странци спремни да нам испоручују робу а да притом никада не искористе доларе које добију да купе нешто од нас. Али то није случај. Људи у другим земљама који нам извозе производе не желе само наш новац; они желе оно што се тим новцем може купити. У супротном, могли бисмо једноставно да штампамо доларе које им шаљемо како бисмо њихову робу добијали што јефтиније, без страха од инфлације, јер се ти долари не би враћали да купују ствари на нашем тржишту. Међутим, већина долара се враћа у виду страних куповина. Тако наше куповине од странаца — наш увоз — стварају потражњу за нашим извозним производима. ↩

66. Иста логика примењује се и на „аутсорсинг“, односно обављање одређених активности у иностранству ради смањења трошкова. Ако се нека активност може обавити уз ниже трошкове у иностранству, то ће ослободити домаће ресурсе који се могу употребити за продуктивније активности. Као резултат тога, производња ће бити већа, а ниво прихода виши. ↩

67. Скраћена верзија есеја Фредерика Бастијата „Конкуренција са Сунцем“ доступна је на веб-страници CSE-а: https://commonsenseeconomics.com/supplementals-unfair-competition-bastiat ↩

68. Иако се Бастијату често приписује ова изјава, она се не може пронаћи у његовим објављеним радовима. Писац из деветнаестог века, Ото Т. Малери, изнео је сличну мисао у својој књизи Економска унија и трајни мир: „Ако војници не прелазе међународне границе, роба мора. Ако се ланци трговине не уклоне, бомбе ће падати с неба.“ За додатне детаље, видети: Николас Сноу, „Ако роба не прелази границе...“, Foundation for Economic Education, 26. октобар 2010, https://fee.org/resources/if-goods-dont-cross-borders/ ↩

69. Картагинјански мир означава наметање веома суровог мира с намером трајног онеспособљавања поражене стране. Појам потиче од услова мира које је Римска република наметнула Картагинском царству након Пунских ратова. ↩

70. Како је цитирано у: Френк Витсон Фетер, „Конгресна царинска теорија“, American Economic Review 23 (септембар 1933): 413–427. ↩

71. Даглас А. Ирвин, „Допринос GATT-а економском опоравку послератне Западне Европе“, у: Europe's Postwar Recovery, ур. Б. Ајхенгрин (Кембриџ: Cambridge University Press, 1995): 127–150. Погледати текст у Ирвиновом раду за референце у графиконима. ↩

72. Ове конверзије су увек, до одређене мере, произвољне и зависе од корпе добара и услуга која се користи за поређење. Да ли би требало да се заснивају на обрасцима потрошње Узбекистана или Американаца? ↩

73. Милер, Хејнс и Цулија Тобијас (2016), „Трошкови насиља: Процена економског утицаја конфликта“, Међународни центар за раст. ↩

74. Џејмс Бјукенен је 1986. године добио Нобелову награду за економију за своју улогу у развоју економије јавног избора. За јасну и свеобухватну презентацију анализе јавног избора, видети: Ренди Симонс, Beyond Politics: The Roots of Government Failure (Оукланд, Калифорнија: Независни институт, 2011). ↩

75. Прво инаугурационо обраћање, 4. март 1801. ↩

76. Џ. М. Кејнс (1926). „The End of Laissez-Faire.“ Hogarth Press. ↩

77. Богатство народа, књига I, поглавље 11, први део. ↩

78. За књигу о теорији игара која се лако може пратити и применити у свакодневном животу, погледајте: Диксит, Авинаш и Бари Налебаф (1991), Стратешко размишљање: конкурентска предност у пословању, политици и свакодневном животу, Нортон. ↩

79. **Case M.8677 – SIEMENS/ALSTOM** Доступно: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/20219/m8677_9376_7.pdf Ово је службени документ Европске комисије (Генерални директорат за конкуренцију) који се односи на **истраживање и одлуку о контролисаном спајању** немачког концерна **Siemens** и француске компаније **Alstom** у сектору железничке инфраструктуре и сигнализације. Комисија је проценила да би спајање створило доминантан положај на тржишту и значајно смањило конкуренцију у кључним сегментима, те је **блокирала трансакцију** као штетну за тржишну конкуренцију. ↩

80. **Дејвис, Питер** (1971). „Теорије спора око загађења воде“. Wisconsin Law Review, том 3, стр. 738–816, нарочито на стр. 777–780. ↩

81. **Grennfelt, P., Engleryd, A., Forsius, M., Hov, Ø. & Rodhe, H.** (2018). Acid Rain — Science and Policy Interactions over 50 Years. Dostupno ca: https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1549628/FULLTEXT01.pdf ↩

82. **Коуз, Роналд** (1960). „Проблем друштвених трошкова“. Journal of Law and Economics, стр. 1–44. ↩

83. **А. К. Пигу**, кога многи сматрају оцем економије благостања, износи исту тезу. У свом класичном дјелу Економија благостања из 1932. године (дио II, поглавље 20, одјељак 4), Пигу је навео: „Није довољно супротставити несавршена прилагођавања неспутаног приватног предузећа најбољем прилагођавању које економисти у својим студијама могу да замисле. Јер не можемо очекивати да ће било која јавна власт достићи, или чак cvesrdno тежити, том идеалу. Такве власти су подједнако подложне незнању, секцијским притисцима и личној корупцији из приватног интереса. Гласан дио њихових бирача, ако се организује за гласање, може лако надјачати цјелину.” ↩

84. Совел, Томас. BrainyQuote.com. Преузето 14. јануара 2023. са: BrainyQuote — brainyquote.com/quotes/quotes/t/thomassowe371242.html ↩

85. Волтер је заузео нешто циничније гледиште: „Најбоља влада била би добронамјерна тиранија, спутана повременим атентатом.“ ↩

86. **Meyer, Jared i Cooper, Preston.** „Субвенције за шећер су горак посао за америчке потрошаче“ (Sugar subsidies are a bitter deal for American consumers). Економске политике за 21. вијек, Менхетн институт, 23. јун 2014. Преузето са: Manhattan Institute — https://manhattan.institute/article/sugar-subsidies-are-a-bitter-deal-for-american-consumers ↩

87. https://ourworldindata.org/ ↩

88. www.dw.com www.euronews.com ↩

89. Jeffrey Frankel, “The arguments against food and energy subsidies,” World Economic Forum, August 18, 2014. https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia ↩

90. **Џенкинс, Холман В. (мл.)** „Како је Uber освојио Велику јабуку“ (How Uber Won the Big Apple). Wall Street Journal, 24. јул 2015. Преузето са: http://www.wsj.com/articles/how-uber-won-the-big-apple-1437778176 ↩

91. **Бјукенен, Џејмс.** Дефицит и америчка демократија (Deficits and Democracy). Мемфис, Тенеси: P. K. Steidman Foundation, 1984. ↩

92. **Ајхенгрин, Бери; Ел-Ганаини, Амр; Естевеш, Руи; и Миченер, Крис Џ.** Јавни дуг кроз године (Public Debt Through the Ages). Радни документ бр. 25494. Кембриџ, Масачусетс: National Bureau of Economic Research (NBER), 2019. ↩

93. **Кејнз, Џон Мејнард.** Есеји у биографији (Essays in Biography). Кембриџ: Macmillan, 1936, стр. 383–384. ↩

94. www.imf.org ↩

95. Захваљујемо се Е. Ц. Пасуру млађем, професору емеритусу економије на Државном универзитету Сјеверне Каролине, на овом примјеру. ↩

96. https://www.imf.org/external/datamapper/GGXWDG_NGDP@WEO/EU ↩

97. **Eurostat.** „Владни расходи за социјалну заштиту“ (Government expenditure on social protection). Eurostat Statistics Explained. Доступно на: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_on_social_protection ↩

98. **Eurostat.** Statistics Explained. „Структура и старење становништва“ (Population structure and ageing). Доступно на: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population_structure_and_ageing ↩

99. **Џејмс Р. Шлезингер**, „Анализа система и политички процес“, Journal of Law & Economics, октобар 1968, стр. 285. ↩

100. https://data.worldbank.org/indicator/GC.XPN.TRFT.ZS?locations=EU ↩

101. https://ec.europa.eu/ ↩

102. Други ову изјаву приписују лорду Томасу Маколеју. Ауторство се, међутим, не може са сигурношћу утврдити. За додатне информације о овој теми видјети: Лорен Колинс, „Истина о Тајтлеру“, доступно на http://www.lorencollins.net/tytler.html ↩

103. Debt Service Watch Database, https://www.development-finance.org/, преузето 9. априла 2024 ↩

104. Видјети James Gwartney и Richard Stroup, „Трансфери, једнакост и лимити јавне политике“, Cato Journal, прољеће/љето 1968, за детаљну анализу. ↩

105. Lucca, David O., Nadauld, Taylor и Shen, Karen. (2017). Понуда кредита и раст цијена факултетске школарине: докази из ширења федералних програма помоћи студентима (Извјештаји особља Федералних резерви Њујорка, бр. 733). ↩

106. Питање да ли су ова повећања трошкова школарине такође повећала квалитет образовања — кроз ствари као што су мања одјељења или више уџбеника — или су, пак, само обезбиједила погодности попут зидова за пењање или повећаних плата администратора, остаје отворено и контроверзно. ↩

107. Кјерштин, Ана. (2013). „Заробљени у неусклађености? Трајност прекомјерног образовања током двадесет година посткомунистичке транзиције у Пољској“. Преглед економије образовања, 32(1), 78–91. ↩

108. Фред А. Шенон, „Закон о насељавању и вишак радне снаге“, Амерички историјски преглед, 41 (јул 1936): 637–651. ↩

109. За доказе видјети Lawrence Katz и Bruce Meyer, „Утицај потенцијалног трајања накнада за незапосленост на трајање незапослености“, Journal of Public Economics 41, бр. 1 (фебруар 1990): 45–72. Такође видјети Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder и Shani Schechter, „Шта стоји иза раста дугорочне незапослености?“, Federal Reserve Bank of Chicago, Economic Perspectives (други квартал 2010): 28–51. ↩

110. OECD Data (2019), „Финансијски неподстицај за повратак на посао“ (индикатор). https://doi.org/10.1787/3ef6e9d7-en ↩

111. Seymore Drescher, преводилац (Лондон: Civitas, 1997): 27–28. ↩

112. Рон Хаскинс и Изабел В. Сохил, Друштво могућности (Вашингтон, DC: Brookings Institution Press, 2009). ↩

113. Адам Смит, Теорија моралних осјећања, издање Glasgow (Индијанаполис: Liberty Fund [1759], 1976): 233–34. Такође доступно на: https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html ↩

114. Ли, В., и Јанг, Д. Т. (2005). „Велики скок напријед: анатомија катастрофе централног планирања“. Journal of Political Economy, 113(4), 840–877. ↩

115. Ф. А. Хајек, „Претварање знања“, Нобелово предавање из економије, Стокхолм, Шведска, 11. децембар 1974. године. ↩

116. М. Цзајка и К. Р. Парсонс, „The Gravity of High-Skilled Migration Policies,“ Demography, 54 (2017): 603. ↩

117. Милтон Фридман, Капитализам и слобода (Чикаго: Универзитет Чикаго Прес, 2002). ↩

118. Штефан Фојт, Штефан, Јерг Гутман и Ларс П. Фелд (2015), „Економски раст и независност судства, дванаест година касније: међудржавни докази на основу ажурираног скупа индикатора“, Европски часопис за политичку економију, 38: 197–211. ↩

119. За дискусију о томе како је могућност чланства у ЕУ допринијела успјешнијим реформама у посткомунистичким државама, видјети поглавље 6: Олег Хаврилишин, Присутан у транзицији (Кембриџ: Cambridge University Press, 2020). ↩

120. Тешко, али не и немогуће, барем краткорочно. Биће занимљиво видјети да ли Кина може да одржи брз економски раст у контексту недавних, брзо растућих ограничења личних и политичких слобода. ↩

121. Овај цитат је достављен у преписци са ауторима. Џон Мортон је био легендарни наставник економије у средњој школи Homewood-Flossmoor у области Чикага. Такође је био оснивач и предсједник Аризонског савјета за економско образовање и потпредсједник за развој програма у Савјету за економско образовање. Десетине хиљада ученика користило је његов уџбеник за напредну економију (Advanced Placement Economics) у припремама за АР испите из економије. ↩

122. Погледати: Џенеј Ернст, „Да ли сте емоционално интелигентни (EQ)? Ево како да сазнате“, Performance Magazine, 12. фебруар 2021, доступно на: https://www.performancemagazine.org/emotionally-intelligent-eq-part-1/ ↩

123. Погледати: Adidas AG, **Financial Publications – adidas Group**, доступно на: https://www.adidas-group.com/en/investors/financial-reports?tag=2022 ↩

124. Погледати: Мајкл Џарет и Кви Нгујен Хуј, „Успјех IKEA не може се приписати једном харизматичном лидеру“, Harvard Business Review (hbr.org), 2. фебруар 2018, доступно на: https://hbr.org/2018/02/ikeas-success-cant-be-attributed-to-one-charismatic-leader ↩

125. Погледати: Self-Employed People Are 4 Times Wealthier Than Workers, on Average, **Business Insider**, доступно на: https://www.businessinsider.com/self-employed-people-wealthier-than-workers-on-average-2021-8 ↩

126. Томас Џ. Стенли, Ум милионера (The Millionaire Mind) (Канзас Сити, Мисури: Andrews McMeel Publishing, 2000). ↩

127. Професор са Харварда Артур Ц. Брукс написао је више чланака и колумни на ову тему. Добар сажетак може се наћи у видеу Америчког института за предузетништво (American Enterprise Institute), 14. децембар 2013, доступно на: https://www.youtube.com/watch?v=sDH4mzsQP0w ↩

128. Ајн Ренд, Атлас слегнуо раменима (Њујорк: Random House, 1957), стр. 411. ↩

129. „Уобичајено правило је правило 50–30–20“, каже Кери Сефан https://www.kerriesaephanh.com/ , оснивачица и сертификована савјетница за буџетирање у Mindful Budgets. „Идеја је да подијелите свој нето приход у три категорије: 50% за потребе, 30% за жеље и 20% за штедњу.“ Доступно на: https://mindfulbudgets.com . https://money.usnews.com/money/personal-finance/saving-and-budgeting/articles/mint-is-shutting-down-here-are-the-best-free-budgeting-apps-to-use-instead Горњи линк садржи много корисних информација, као и чланке на које се може кликнути о томе како направити буџет, како разликовати жеље и потребе, те како се носити с њима. Бесплатна основна верзија. Могла би бити добро мјесто за почетак: https://goodbudget.com/ Врло је мало бесплатних апликација за буџетирање: https://time.com/personal-finance/article/8-mint-alternatives-you-should-know-of/ ↩

130. Томас Стенли и Вилијам Д. Данко истичу у свом бестселеру Милионер из сусједства (Атланта: Longstreet Press, 1996) да је најчешћа особина милионера то што су дуго живјели испод својих могућности. Више од половине њих никада није примило насљедство, а мање од 20 процената њих стекло је 10 процената или више свог богатства из насљедства (стр. 16). ↩

131. Погледати: Дејв Ремзи — Brainyquote.com, https://www.brainyquote.com/quotes/dave_ramsey_520281 ↩

132. **Некима су можда потребне креативне методе за контролу импулсивних куповина кредитном картицом.** Ако је то случај, економиста и финансијски савјетник **Вилијам Ц. Вуд** предлаже да замрзнете своју кредитну картицу унутар блока леда у фрижидеру. Када се лед отопи, ваш импулс за куповину могао би се смирити. За одличну књигу о личним финансијама написану из хришћанске перспективе, погледајте: **Вилијам Ц. Вуд, Getting a Grip on Your Money (Downers Grove, IL: Inter-Varsity Press, 2002). Многи исламски учењаци иду чак дотле да сматрају кредитне картице харам**, чак и ако се враћају на вријеме, јер би то могла бити погодба која захтијева камату уколико непредвиђене околности захтијевају одлагање плаћања. ↩

133. https://data.ecb.europa.eu/ ↩

134. **Једно упозорење**. Када су у питању половни аутомобили, важно је куповати од поузданог извора који ће пружити подршку ако дође до проблема с аутомобилом. Увијек постоји опасност да је претходни власник знао за скривене проблеме с аутомобилом и био нестрпљив да га се ријеши. Видјети: Акерлоф, Џорџ А. (1970). „Тржиште за 'лимуне': неизвјесност квалитета и тржишни механизам" https://scholar.google.com/scholar?cluster=13357329716610593187&hl=en&as_sdt=0,24 . Квартални часопис за економију, 84 (3). MIT Press: 488–500. https://doi.org/10.2307%2F1879431 ↩

135. Професор Вилијам Ц. Вуд назива такве ставке „SIT трошкови". Вуд објашњава да „'SIT' означава двије ствари: (1) сјести када добијете неочекивани рачун; и (2) изненађења, осигурање и порези." ↩

136. Мињон Маклафлин, BrainyQuote.com, наводно цитирајући Алберта Ајнштајна, www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/mignonmcla158995.html . Постоји одређена контроверза око тога да ли је Алберт Ајнштајн заиста изрекао ову изјаву, али је јасно да је давао сличне изјаве наглашавајући моћ сложене камате. ↩

137. Старосна граница за пензионисање варира међу земљама, а може се разликовати и по основу пола. Извор: Свјетски економски форум. https://www.weforum.org/agenda/2023/10/retirement-age-trends-around-globe/ ↩

138. Живот који ће вјероватно бити много дужи без свих тих пива и цигарета! ↩

139. Овај број 0,1 се додаје како би се узеле у обзир дјевојчице које никада не доживе репродуктивну доб. ↩

140. Занимљиво је извођење појмова „акције" и „удио". Први послови организовани као акционарска друштва били су трговачке мисије током дана пловидбе. Слање брода из Енглеске или Холандије у далека мјеста као што је Азија такође је представљало ризик за сваког трговца, па су се трговци удружили како би комбиновали своје „залихе" робе за трговину, при чему је сваки узимао „удио" у профиту (или преузимао дио губитка). ↩

141. Некада главни играчи у својим индустријама, ове компаније су се на крају суочиле са значајним изазовима, укључујући технолошке поремећаје, промјене преференција потрошача и притиске конкуренције. Ове потешкоће довеле су до значајног пада цијена акција током времена, док су се борише да се прилагоде промјењивим тржишним условима. ↩

142. Као што смо видјели у претходном одјељку, реална стопа од 7 процената са реинвестираним дивидендама је отприлике просјечна стопа на великим, развијеним тржиштима. Наравно, неке акције у неком периоду раде много боље, док друге раде много лошије. Трик је у томе што нико не може досљедно да каже које ће то учинити унапријед! Ко то ради, чини то чистом игром случаја. Седам процената сложене стопе приноса значи да ће се вриједност ваше уштеђевине удвостручити

сваких десет година. Насупрот томе, биће потребно тридесет пет година да удвостручите ваш новац по каматној стопи од 2 процента, што је приближни принос након опорезивања који су историјски зарађивали штедни рачуни и заједнички фондови тржишта новца. Напомена: Можете да процијените колико година ће вам требати да удвостручите своја средства по алтернативним каматним стопама тако што ћете једноставно подијелити принос (просјечан годишњи принос на ваш новац) са седамдесет. Ово се понекад назива правилом 70. ↩

143. Крystина Кржизак, „CEE: Sistem u promjeni“, Investment & Pensions Europe, јануар 2018 (магазин). https://www.ipe.com/pensions/country-reports/cee/cee-a-system-in-flux/10022463.article ↩

144. Кристофер Џарвис, „Успон и пад албанских пирамидалних шема“, Finance & Development, квартални магазин ММФ-а, март 2000, Том 37, Број 1. https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/arvis.htm ↩

145. Свако помињање одређених фондова не значи да мислимо да су они бољи од било које алтернативе. Требало би да сами пажљиво истражите прије него што купите инвестицију. Запамтите, будућност у коју улажете је ваша. ↩

146. Димитар Бојаджиев и др., Morningstar Manager Research EMEA, „**Morningstar-ов европски активни/пасивни барометар**“, фебруар 2019. https://www.morningstar.com/en-uk/lp/european-active-passive-barometer ↩

147. Видјети Џереми Џ. Сигал, Stocks for the Long Run, 3. издање (Њујорк: McGraw-Hill, 2002), стр. 342–343. ↩

148. Погледати Бертон Малкијел, Насумичан ход Вол Стритом: Временски провјерена стратегија за успјешно инвестирање (Њујорк: W. W. Norton, 2015), стр. 177–178. За додатне доказе да се на инвестициони фонд који остварује висок принос током једног периода не може рачунати да ће то чинити и убудуће, погледати Марк М. Кархарт, „О постојаности у учинку инвестиционих фондова“, Journal of Finance 52, бр. 1 (март 1997), стр. 57–82. ↩

149. Малкијел, Насумичан ход (2020), стр. 173. ↩

150. Малкијел, Насумичан ход (2015), стр. 177–78. ↩

151. Абрахам Окусанија, „Lessons from 118 Years of Asset Class Returns Data,“ FinalytiQ, 28. март 2018. https://finalytiq.co.uk/lessons-118-years-capital-market-return-data/ ↩

152. Чак и они који улажу у индексне фондове требало би да потраже савјет стручњака. Постоје пореска и правна питања, попут искоришћавања могућности одложеног опорезивања, израде тестамента и повјерења (trustова), као и доношења промишљених одлука о осигурању, која захтијевају савјете специјализованих стручњака. ↩

153. Погледати Линкун Лиу, Ендру Ц. Ретенмајер и Зијун Ванг, „Социјална сигурност и тржишни ризик“ (Радни документ Националног центра за анализу политике, бр. 244, јул 2001). Промјене на берзи у посљедњих неколико година не мијењају податке из Илустрације 27. ↩

154. У већини земаља постоје двије врсте финансијских савјетника: **„савјетници на основу накнаде“**, који вам наплаћују фиксну цијену по сату за давање савјета, и **„савјетници на основу портфолија“**, који вам наплаћују проценат од вашег новца како би га инвестирали за вас. Пошто, као што смо већ видјели, „професионални“ менаџери у просјеку не остварују боље резултате од мајмуна или мачака у бирању успјешних акција, савјети које вриједи плаћати долазе од савјетника на основу накнаде, који вас могу информисати о општим политикама (као што смо то ми урадили), а не усмјеравати вас ка специфичним инвестицијама. ↩

155. OECD, **Дирекција за запошљавање, рад и социјална питања**: Пензиони системи: „Украјина: Профил пензионог система“. Доступно на: https://www.oecd.org/countries/ukraine/45336467.pdf ↩

156. **Пројекат OECD-а о финансијским подстицајима и штедњи за пензију**, Политички извјештај N°1, „Порески третман штедње за пензију у приватним пензионим плановима”, децембар 2018. Доступно на: https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf ↩

157. https://www.goingmerry.com/blog/highest-paying-college-majors/ ↩

158. Заиста, ако студент Универзитета у Чикагу долази из бољих средњих школа или има друге предности, као што су богати родитељи, Универзитет у Сан Дијегу можда чак обезбјеђује **више образовања** уз знатно ниже трошкове. ↩

159. **Tranio**, „Real estate agency commission rates in different countries,” **18. септембар 2017**. Доступно на: https://tranio.com/ ↩

160. **Bank for International Settlements, Joint Forum**, „Mortgage insurance: market structure, underwriting cycle and policy implications,” **август 2013.** Доступно на: https://www.bis.org/publ/joint33.pdf ↩

Текстови за читање

1. Моћ подстицаја
2. Пут којим нисам прошао
3. Прилике и трошкови
4. Тржишта и маргинализам
5. Специјализација и богатство
6. Жртвовање живота ради профита
7. Ја, оловка, моје породично стабло
8. Стварање радних мјеста вс. стварање богатства
9. Оно што се види и оно што се не види
10. Бруто домаћи производ – шта је и како се мјери?
11. Приватно власништво и опортунитетни трошкови
12. Остајемо без пољопривредног земљишта
13. Цензурисање (контрола) позива упомоћ
14. Тржишта и слобода
15. Нелојална конкуренција Сунцу
16. Није твоје да дајеш
17. Политика и међународна трговина
18. Производња вс. очување енергије
19. Друштвена сарадња и тржиште
20. Аргумнети за уставну реформу у Украјини

Повратак на Елемент 1.1

Моћ подстицаја

Аутор: Dwight Lee

Питање за размишљање: Док читате овај документ, размислите о томе шта су подстицаји и зашто су важни.

Најсигурнији начин да људе наведете да се понашају на пожељан начин јесте да их за то наградите – другим ријечима, да им пружите подстицаје. Ово је толико очигледно да бисте могли помислити да то готово и не треба спомињати. Али ипак треба...

Можда бисте рекли да људи не би требали бити награђени (или подмићени) да раде пожељне ствари. Чак и кад признамо да су подстицаји нужни, није једноставно одредити оне који ће подстакнути жељено понашање.

Недавно сам се сусрео с емотивним отпором који неки људи осјећају према кориштењу подстицаја како би постигли нешто добро. Споменуо сам да се популација слонова у Зимбабвеу и Јужној Африци повећава јер тамошње политике омогућују људима да профитирају од одржавања крда слонова. Један студент, који је истицао своју еколошку освијештеност, одговорио је да би радије гледао како слонови изумиру, него да их спашавамо захваљујући људској похлепи. Другим ријечима, био је спреман остати досљедан неким својим принципима, све док само слонови трпе посљедице. Његов принцип, који претпостављам дијеле и други "сличних увјерења", био је да добре ствари треба мотивисати суосјећањем и бригом, а не личним интересом. Нисам одолио да му кажем да бих био импресиониран његовим моралним ставом када би, у ситуацији да му је потребна деликатна операција како би преживио, одбио отићи хирургу и

умјесто тога допустио својој мајци да изведе операцију.

Увјерити људе да су подстицаји оправдани није ни приближно толико тешко колико одредити одговарајуће подстицаје. Наравно, желимо подстицаје који мотивишу људе да се понашају на пожељан начин, али шта је заправо пожељно? У неким ситуацијама одговор је прилично јасан. Међутим, то није увијек случај.

Сваки пут када учините нешто добро, неминовно смањујете своју могућност да учините нешто друго добро. Ово је неизбјежна посљедица ограничених ресурса и обухваћено је концептом опортунитетног трошка. Увијек постоје компромиси, а често нам је потребна информација из различитих извора како бисмо знали који је најбољи потез. Дакле, двије кључне функције подстицаја су: (1) пренијети информације о најбољим стварима које треба учинити и (2) мотивисати људе да их доиста учине.

Подстицаји и третман затвореника

У неким случајевима пожељан ток дјеловања је јасан, и тада се можемо усредсредити на моћ подстицаја којима ћемо мотивисати људе. Добар примјер је пракса британске владе из 1860-их година – склапали су се уговори с капетанима бродова за превоз затвореника у Аустралију. Стопа преживљавања затвореника превезених у Аустралију била је само 40%, и сви су знали да је то прениско. Хуманитарне групе, црква и владине агенције упућивале су апеле капетанима, позивајући се на њихов морал, да осигурају затвореницима бољи третман и повећају стопу преживљавања. Упркос томе, стопа преживљавања остала је на ниских 40%.

На крају је економиста по имену Едвин Чадвик (Edwin Chadwick) препоручио да се измијени подстицај. Умјесто да капетани добијају накнаду за сваког затвореника који се укрца на брод у Енглеској, Чадвик је предложио да их плаћају за сваког затвореника који се жив искрца у

Аустралији. Побољшање је било тренутно и драматично. Стопа преживљавања повећала се на преко 98%, јер су капетани сада имали снажан подстицај да заштите здравље затвореника смањујући број људи које примају на брод и осигуравајући им бољу храну и хигијену током путовања.[1]

Стварање подстицаја директно и индиректно

Пожељни подстицаји се понекад могу створити директно, као у случају превоза затвореника. Знате шта желите постићи, па креирате награду (рецимо, новчану накнаду) за то. Нажалост, у већини случајева врста понашања коју желимо захтијева суптилно балансирање између конфликтних циљева. У таквим случајевима, стварање директног подстицаја да се постигне једна ствар може бити превише ефикасно, јер тјера људе да занемаре друге ствари.

Бивши Совјетски Савез био је препун апсурда који могу произаћи из директне примјене подстицаја. Менаџери које су подстицали да повећају производњу ципела су, на примјер, производили само неколико величина, не водећи рачуна о томе које величине требају купцима. Такви подстицаји су давали резултате, али нису успјели промовисати друштвену сарадњу потребну да би економија била продуктивна.

Када је циљ мотивисати људе на сарадњу, пожељни резултати се ријетко могу остварити креирањем директних подстицаја. Умјесто тога, подстицаји се морају успоставити индиректно кроз скуп општих правила која омогућавају њихово постизање кроз друштвену интеракцију.

Промет на најбољи начин показује важност општих правила у подстицању сарадње. Иако је промет у шпици фрустрирајући, ипак одражава невјероватну количину спонтаног друштвеног договора. Без те сарадње, десетине хиљада возача у сваком већем граду запели би у

безизлазној гужви.

Основна правила која омогућују возачима да тако ефикасно сарађују међусобно једноставна су: (1) вози десном страном цесте; (2) крени на зелено, убрзај или се припреми за заустављање на жуто, и стани на црвено; (3) не прелази ограничење брзине за више од десет миља на сат; и (4) не додируј друга возила. Ова правила претварају нашу жељу да сигурно и удобно стигнемо на одредиште у образац прилагођеног понашања које служи интересима свих учесника у саобраћају.[(2)]

Тржишна економија најбољи је примјер како скуп правила може створити окружење у којем приватни подстицаји подстичу друштвену сарадњу. Тржишне економије не стварају подстицаје директно. Заправо, у дословном смислу, тржишта уопште не стварају подстицаје. Најважнији подстицаји произлазе из субјективних жеља појединаца: жеље да пронађу љубав, стекну поштовање, учине свијет бољим мјестом или осигурају своје породице. Тржишта представљају правила понашања која усклађују различите подстицаје тако што омогућују људима да међусобно пренесу и изразе своје жеље. Цијене, профити и губици, који се обично називају тржишним подстицајима, настају кроз међусобну интеракцију људи. Ови подстицаји, који се могу пренијети само путем тржишта, садрже информације које промовишу друштвену сарадњу.

Закључна питања: Можете ли објаснити зашто приватни подстицаји могу подстицати друштвену сарадњу кроз тржишта? Мислите ли да приватни подстицаји чине свијет бољим мјестом? Зашто да или зашто не?

Повратак на Елемент 1.1

1. За више информација о овом примјеру, погледајте Robert B. Ekelund, Jr. и Richard Ault, Intermediate Microeconomics: Theory and Applications (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), стр. 21–22. ↩

2. Примјер тока саобраћаја преузет је из Paul Heyne, The Economic Way of Thinking, 8. издање (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), поглавље 1. ↩

„Снага подстицаја” аутора Dwight Lee-ја доступна је уз дозволу The Foundation for Economic Education https://fee.org/ (Фондације за економску едукацију) под лиценцом Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Повратак на Елемент 1.2

Пут којим нисам прошао

Аутор: Robert Frost

Питање за размишљање: На раскршћу, одабир једног пута значи да другим путем нећемо ићи. Ова ситуација приморава путника да донесе одлуку. Док читате ову пјесму, покушајте препознати цијену избора пута којим је путник кренуо.

А ја сам, путник тек један,
Стао не знајућ' којом бих прије
И гледао низ прву док се није
Завила у густиш непровидан.
Друга ми се ипак чинила права,
Због јасна сам је бирао разлога:
Зелена ме дозивала трава.
Но, и прва је била мирисава.
Многа је није такнула нога.
Обје сам стазе жудио једнако
И влати газећ' рекао сам тад:
Првом ћу поћи једном свакако.
Али, другом већ кад сам одмак'о,
Знао сам да се нећу вратит назад.
Признат ћу једном живот кад заће
Љета прођу и туга нијема
Између' два пута бирао сам раће
Онај којим се иде рјеће
И осим те друге истине нема.

*

Превео и препјевао
Анте Томић

Закључна питања: Када се суоче с истим раскршћем у животу, зашто људи доносе различите одлуке? Објасните у терминима субјективних трошкова и користи.

Повратак на Елемент 1.2

Повратак на Елемент 1.2

Прилике и трошкови

Аутор: Dwight Lee

Питање за размишљање: Док читате овај текст, запитајте се зашто нас оскудица приморава да доносимо одлуке?

Тржишта функционишу тако што олакшавају друштвену сарадњу. Она људима пружају информације и мотивацију да теже властитим предностима на начин који најбоље ствара прилике за друге. Фокус ми је више на шуми него на појединачним стаблима економског разумијевања. Сада ћу се почети бавити кључним концептима који су неопходни за примјену економског начина размишљања на сваку људску активност. Почињем с опортунитетним трошком.

Ограничења и прилике

Економија се често назива „суморном знаношћу" јер проучава најосновнији од свих проблема – оскудицу. Због оскудице се суочавамо са суровом стварношћу да постоје границе онога што можемо постићи. Без обзира на то колико постанемо продуктивни, никада не можемо остварити и уживати онолико колико бисмо жељели. Једино што можемо без ограничења јесте жељети више. Управо због оскудице, сваки пут када учинимо једну ствар, неминовно морамо одустати од нечег другог што нам је такође вриједно. Зато све што радимо има опортунитетни трошак, а тај се трошак изражава кроз највриједнију алтернативу које се одричемо.

Међутим, свеприсутност трошкова указује на то да суморна стварност ограничења представља само једну страну медаље – ону чија је

друга страна знатно свјетлија. Ограничења која ствара оскудица резултирају трошковима само онда када постоје прилике. Уклоните могућност избора између алтернатива и трошкови нестају. На примјер, ако сам приморан живјети у одређеној кући, радити одређени посао, оженити се одређеном женом и конзумирати унапријед одређени пакет добара, ја немам трошкова док чиним те ствари. Дакле, свјетла страна трошкова јесу управо прилике које их стварају. Ширењем наших прилика, повећавају се и трошкови свега што радимо.

Иако трошкове често видимо као нешто што треба избјегавати, заправо је боље живјети у економији у којој смо приморани суочити се с трошковима свега што радимо. Лично бих можда био у бољој позицији када бих могао конзумирати производе, а да не размишљам о њиховим трошковима, јер бих их могао пребацити на друге. Међутим, свака корист коју бих тиме остварио била би вишеструко надјачана ако би и други могли игнорисати трошкове својих активности и пребацити их на мене. Посљедица тога била би да бисмо сви остали без потребних информација и мотивације за доношење мудрих одлука. Само када су трошкови избора наметнути онима који их доносе, можемо најбоље искористити прилике које су нам доступне.

Ово је један од начина објашњавања предности тржишних цијена. Цијене које људи плаћају на тржишту одражавају опортунитетне трошкове њихових избора. На слободном тржишту, углавном не можете купити производ или услугу за мање од онога што су други спремни платити за то, нити за мање од износа који је утрошен да би производ био доступан. То је важан дио друштвене сарадње која настаје као резултат тржишних трансакција.

Интересне групе и занемаривање трошкова

Нажалост, многе економске одлуке не доносе се у тржишном окружењу као одговор на тржишне цијене, већ их доноси држава под утицајем политичких разматрања. То ствара прилике за политички утицајне групе да стекну користи које плаћа шира јавност. Они који траже политичке бенефиције неминовно умањују значај трошкова како би оправдали веће издатке; често тврде да су неке ствари толико важне да о трошковима не треба ни размишљати.

Просвјетни радници тврде да је образовање превише важно да би се разматрало кроз призму трошкова; еколози сматрају да је спашавање планета толико неопходно да се еколошки програми морају спроводити без обзира на трошкове; корисници грантова за медицинска истраживања тврде да је људско здравље важније од било каквог приземног разматрања трошкова; а они који примају потпору од Националне закладе за умјетност истичу да „вриједност умјетности дотиче саму бит онога што значи бити човјек" и да је „окаљана када се упоређује с доларима и центима." (Ово је слободна парафраза изјаве о финансирању умјетности коју сам чуо на Националном јавном радију.)

Све ове изјаве најбоље је разумјети као покушаје организованих група да приграбе више јавног новца. Разматрање трошкова нема никакве везе с преувеличавањем важности новца. Новац само представља практичан начин изражавања трошкова, али сам новац није стварни трошак. Када дам десет долара како бих платио оброк, може се учинити да је новац трошак, али прави трошак је опортунитетни трошак – субјективна вриједност које се одричем тиме што новац трошим на оброк, умјесто да га искористим за највриједнију алтернативу.

Бесмислене тврдње

Ако тврдимо да не требамо разматрати трошкове одређених активности, то је исто као да тврдимо да те активности требамо радити без разматрања алтернатива. Чињеница да се овако очигледно бесмислена тврдња и даље користи у заговарању посебних интереса показује колика је моћ обмане над логиком у политичким дебатама. Не разматрати алтернативе за неку акцију имало би смисла само ако би та активност увијек била вриједнија од било чега другог. Међутим, практично то значи да би сви ресурси требали бити усмјерени према тој једној ствари. Ако би, на примјер, доиста било истинито да је класична оркестрална музика толико вриједна да не требамо размишљати о њезиним трошковима, онда би сви требали остати без дома и гладовати, проводећи све своје вријеме слушајући оркестре без одјеће. Ово је очигледно бесмислено, али није ни трунку бесмисленије од тврдње да је нешто толико важно да је неприкладно узети у обзир његове трошкове.

Чим двије или више група тврде да њихов програм треба финансирати без разматрања трошкова, постаје очигледно колико су трошкови важни. Образовање наше младежи и лијечење болесних не могу истодобно бити толико важни да се трошкови не узимају у обзир – не у свијету ограничених ресурса. Трошак улагања више у образовање наше младежи јест улагање мање у лијечење болесних, и обрнуто. Игнорисање трошкова једне опције значи третирати другу као мање вриједну.

Наравно, стварност оскудице и опортунитетних трошкова које она ствара неминовно улази у политички процес, упркос реторици интересних група које умањују важност разматрања трошкова. Морају се радити упоређивања између конкурентних алтернатива, па се опортунитетни трошкови разматрају и у политичком процесу. Нажалост, несавршености и пристрасности у политичком процесу често спрјечавају да се опортунитетни трошкови владиних акција адекватно размотре.

Резултат је оно што се и може очекивати када се алтернативе лоше процјењују: долази до расипања ресурса, јер се они усмјеравају из врједнијих у мање вриједне активности, а често чак и у активности које су контрапродуктивне у односу на прокламоване циљеве.

Тржишне цијене можда не одражавају савршено опортунитетне трошкове, али можемо схватити колико им се приближавају ако размотримо апсурде који настају када политичке одлуке често игноришу већи дио трошкова неке политике.

Закључна питања: Које су мане тога што наша влада занемарује опортунитетне трошкове док покушава образовати младе, осигурати медицинске повластице за болесне и пензије за старију популацију?

Повратак на Елемент 1.2

„Прилике и трошкови" аутора Dwight Lee доступан је захваљујући The Foundation for Economic Education https://fee.org/ (Фондацији за економско образовање) под лиценцом Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Повратак на Елемент 1.3

Тржишта и маргинализам

Аутор: Dwight Lee

Питање за размишљање: Док читате овај текст, одредите како предузећа максимизирају производњу и вриједност изједначавањем граничних величина?

Да бисте постигли најбоље резултате у својим личним активностима, морате „изједначавати граничне величине“, што значи распоредити своје вријеме између различитих активности тако да гранична вриједност времена у свакој активности буде иста. Важност изједначавања граничних величина (на маргини) не односи се само на појединце који желе лично постићи најбоље могуће исходе; она је такође кључна за успјех цјелокупне економије. Захваљујући информацијама и подстицајима који се преносе путем тржишних цијена, људи и предузећа, одговарајући на своје приватне интересе, спонтано сарађују на начин који константно води изједначавању граничних вриједности у цијелој економији. Разматрање овог процеса пружа додатно разумијевање предности које остварујемо кроз комуникацију и сарадњу на коју нас подстичу тржишне цијене.

У економији постоји велики број предузећа и свако од њих је примарно усмјерено на повећање профита. Међутим, одлуке које та предузећа доносе утичу на све остале. На примјер, што више једно предузеће производи, то више мора користити ограничене ресурсе, што смањује могућност производње других предузећа. У идеалном случају, свако ће предузеће производити количину коју одабере на начин који минимизира вриједност која се жртвује на другим мјестима у економији. Постизање овог идеала захтијева голему количину информација о

различитим факторима, као што су временски услови, откривање ресурса, сукоби између земаља, производне технологије, као и специфичне околности и субјективне преференције милиона радника, власника ресурса и потрошача.

Ниједно државно тијело никада не би могло прикупити, стално ажурирати и правилно користити све ове информације. Срећом, ове се информације преносе путем тржишних цијена, при чему цијене инпута које предузећа плаћају одражавају граничну вриједност тих инпута у њиховим најбољим алтернативним употребама. Дакле, свако предузеће, мотивисано да одабере комбинацију инпута која минимизира трошкове производње одређене количине аутпута (што захтијева изједначавање граничне продуктивности по јединичном трошку свих инпута[(1)]), заправо дјелује у складу с најефикаснијом употребом ресурса за цијело друштво, истовремено бирајући комбинацију инпута која производи тај аутпут уз најмање жртвовање вриједности на другим мјестима у економији. Ово изједначавање на маргини (изједначавање граничних величина) одражава задивљујући ниво координације, при чему свако предузеће води рачуна о вриједности инпута за друге.

Производња и маргинална прилагођавања

Али није довољно да свако предузеће минимизира вриједност која се губи (трошак) приликом производње свог аутпута како би се наши ограничени ресурси најбоље искористили. Свако предузеће може производити свој аутпут уз најниже трошкове, а да је комбинација укупне производње свих предузећа ипак прескупа. На примјер, могли бисмо производити десетине једнократних пелена дневно за сваког Американца уз најмању комбинацију трошкова инпута. То би, очигледно, било превише једнократних пелена јер би гранични трошкови (чак и када су најнижи

могући) далеко премашили њихову граничну вриједност – вриједност која се жртвује да би се произвела још једна пелена већа је од вриједности саме пелене.

Производња комбинације свих добара која ствара највећу вриједност за кориштене ресурсе захтијева не само да се свако добро производи уз најмање трошкове, већ и да се производи само до тачке у којој се његова гранична вриједност изједначава с граничним трошковима.

Опет, изједначавање на маргини доводи до најврједније комбинације производа на нивоу свих предузећа. Једноставно, свако предузеће, реагујући на тржишне цијене, долази до свих потребних информација. Цијена производа одражава његову граничну вриједност, док цијене инпута одређују граничне трошкове производње. Ове информације, када их користе предузећа која настоје остварити што већи профит, резултирају оном комбинацијом аутпута која ствара највећу вриједност.

Свако предузеће повећава свој профит тако што шири производњу све док је цијена коју добија за свој производ већа од његовог граничног трошка (вриједности која се жртвује смањењем количине коју производе друга предузећа).[(2)] Дакле, када сва предузећа производе количину код које се цијена изједначава с граничним трошком, свако предузеће максимизира свој профит, а вриједност укупне комбинације произведених добара је на свом врхунцу.

Захваљујући тржишним цијенама које усклађују производне одлуке, ове се одлуке изједначавају на маргини на нивоу свих предузећа, чиме постаје немогуће повећати вриједност укупне комбинације добара тако што би се код неких предузећа производња повећала, а код других смањила.

Велика предност је слобода

Говорио сам о нивоу „савршенства“ који никада није досегнут у стварном свијету. Релевантне маргине никада не постижу потпуну једнакост јер се безбројне преференције, околности и технологије које утичу на вриједност инпута и аутпута непрестано мијењају. Међутим, тржишне цијене се такође непрекидно мијењају, пружајући информације о новим условима и награђујући понашање које маргине приближава једнакости. То смањује трошкове и повећава вриједност онога што се производи. Ова тржишна прилагођавања далеко боље максимизирају вриједност економских одлука јер све учеснике држе међусобно одговорнима, него што би то икада могла учинити било која група државних планера.

Али највећа предност тржишта је слобода коју оно омогућава. Људи могу слиједити своје личне вриједности и интересе, умјесто да их удаљене власти сврставају у широке категорије и говоре им како се понашати ради промовисања неке визије општег добра. На примјер, предузеће можда неће максимизирати профит зато што власник жели запослити угрожену омладину или узети слободно вријеме за волонтерски рад. Радник може одбити најбоље плаћен посао јер се не жели удаљити од болесног родитеља. Људи свакодневно доносе овакве одлуке, а вриједности које оне одражавају никада не могу бити пренесене кроз политички процес, нити их политичке власти могу адекватно разумјети и узети у обзир. Људи могу показати шта им је важно кроз утицај својих одлука на тржишне цијене. Када то учине, могу бити сигурни да ће други те вриједности узети у обзир када доносе своје одлуке. Тако настаје систем међусобног прилагођавања и сарадње који ствара много више богатства и могућности него било каква централизована контрола.

Закључна питања: Обављају ли владе или предузећа боље посао максимизирања производње и вриједности? Објасните.

Повратак на Елемент 1.3

---

1. На примјер, ако је гранична продуктивност за 1 еуро инпута X једнака 2, док је гранична продуктивност за 1 еуро инпута Y само 1, предузеће може повећати употребу инпута X за 1 еуро (повећавајући производњу за 2 јединице) и смањити употребу инпута Y за 2 еура (смањујући производњу за 2 јединице). Тиме би одржало исти ниво производње, али уз трошак мањи за 1 еуро. ↩

2. Ова се тврдња мора прецизирати ако је предузеће монополист, јер се цијена разликује од граничног прихода, што је објашњено у сваком уџбенику микроекономије. Ипак, осим ако држава не подржава монопол, овај „поремећај" тржишта обично није озбиљан проблем на дужи рок. Заправо, динамичка ефикасност економије се побољшава када предузећа имају прилику такмичити се за „монополску" моћ и привремено је остварити. ↩

„Тржишта и Маргинализам" аутора Dwight Lee-a доступно је захваљујући The Foundation for Economic Education https://fee.org/ (Фондацији за економско образовање), под лиценцом Creative Commons Attribution 4.0 International.

Повратак на Елемент 1.4

Специјализација и богатство

Аутор: Dwight R. Lee

Питање за размишљање: Док читате овај документ, размотрите како специјализација, добровољна размјена и сарадња могу довести до акумулације богатства.

Изванредна разина друштвене сарадње произлази из тржишне комуникације. Сада размотримо неке од предности које остварујемо захваљујући тој сарадњи. На општој разини, ове су предности очигледне. Једноставно је логично да можемо произвести више ако су наше акције усклађене, него ако радимо једни против других. Међутим, да бисмо доиста разумјели економију, морамо детаљно размотрити везу између сарадње и продуктивности.

Богатство ријетко пада с неба. Оно се мора створити улагањем људског труда, интелигенције и стрпљења у природне ресурсе, који своје благодати дају нерадо. Ово би требало бити очигледно. Један од показатеља успјеха тржишта у унапређењу наше продуктивности јест то што људи прилично лако закључују да је богатство дио природног поретка ствари. Академска јавност и креатори политика сматрају расподјелу богатства главним проблемом, занемарујући могућност да њихове препоруке могу угрозити његову производњу. Непрестано говоре о узроцима сиромаштва или „неправедној“ расподјели богатства, очигледно несвјесни да је прави изазов утврдити како се богатство ствара. Успјех капитализма заслијепио је изненађујуће велики број иначе интелигентних људи пред једноставном истином да расподјела долази прије производње само у рјечнику.

Посебна улога специјализације

Када се економија појавила као засебна академска дисциплина крајем 18. стољећа, било је очигледно шта представља економски проблем. Adam Smith је своју књигу о економији назвао Истраживање природе и узрока богатства народа, а његова усмјереност на објашњавање богатства видљива је већ на првој страници.

Smith почиње запажањем: „Највеће унапређење продуктивних моћи рада... чини се да је резултат подјеле рада.“ Он илуструје важност специјализације, односно подјеле рада, разматрајући предност ситуације у којој се сваки радник у творници игала фокусира на одређени корак у производњи, умјесто да сваки радник израђује иглу од почетка до краја. Захваљујући специјализацији, радници постају вјештији, користе машине које повећавају њихову продуктивност и избјегавају губитак времена узрокован сталним промјенама активности. Ове предности су прилично очигледне, али повећање продуктивности је много веће него што би се очекивало.

Према Smithu, десет произвођача игала, специјализованих за различите задатке, може дневно произвести око четрдесет осам хиљада игала. Међутим, ако би сваки од њих покушао обавити све кораке производње самостално, Smith сумња да би могли направити по двадесет игала дневно, односно укупно двије стотине игала заједно.

Али за стварно повећање продуктивности потребно је више од самог додатног аутпута. Специјализовани радник производи много више неког производа, или дијела производа, него што жели сам потрошити. Производња великих количина није продуктивна ако ти производи не заврше у рукама оних који их доиста цијене. Дакле, предности специјализације могу се остварити само у оној мјери у којој људи могу сарађивати, при чему се сваки појединац специјализује за производњу нечега што други желе, како би заузврат могао добити оно што он жели из

специјализоване производње других. Једини начин да се та сарадња оствари, а самим тиме и да се искористи продуктивност специјализације, јест размјена.

Adam Smith је препознао кључну везу између размјене и продуктивности када је примијетио да „опсег ове подјеле [рада] увијек мора бити ограничен... опсегом тржишта.“ Ако можете размјењивати само с људима из малог села, ваша је могућност специјализације и продуктивности врло ограничена. На примјер, колико би си људи могло приуштити каријеру писања романа, сликања пејзажа или свирања музичких инструмената, ма колико њихов талент био велик, ако постоји само неколицина оних који би цијенили и наградили њихов рад? У таквим околностима, већина људи обично постаје „сваштар, али ни у чему мајстор.“ Што је тржиште ограниченије, то је мањи продуктивни потенцијал специјализације.

Ширење тржишта

Веза између специјализације и величине тржишта пружа још једно објашњење важности тржишне сарадње темељене на приватном власништву и добровољној размјени. Сарадња је могућа и без тржишта, барем не тржишта каквима их обично замишљамо. Чланови породице сарађују на темељу блиског познавања и заједничких интереса. Чланови малих фирми могу радити заједно одговарајући на заједнички циљ и притисак околине. Исто се може рећи за цркве, клубове и друге релативно мале друштвене организације. Сарадња унутар породице, фирми и друштвених организација може се објаснити кроз односе размјене. Међутим, овакви односи, будући да зависе о личним везама и заједничким циљевима, ограничени су на релативно мале групе.

Кључ продуктивности тржишта јест то што оно увелико проширује

опсег сарадње, а самим тиме и знатно повећава нашу способност за продуктивну специјализацију. Очигледно је да је ширење тржишта зависило о унапређењу транспортних и комуникацијских мрежа. Али без информација које преносе тржишне цијене и сарадње коју те цијене подстичу, унапређења у транспорту и усменој или писаној комуникацији не би била довољна да се искористе све предности специјализације.

Безлично тржиште

Тржиште се често критикује као безлично. И оно доиста може бити такво, али управо због тога оно толико проширује опсег специјализоване сарадње. Људи не морају познавати, нити бринути о онима с којима сарађују или онима којима њихови напори користе, док одговарају на тржишне цијене. Тржиште много више доприноси мултикултуралној сарадњи и глобалном складу него што то икада могу постићи лични напори владиних дипломата. Управо сарадња и хармонија које тржиште омогућује, као и специјализација која из тога произлази, објашњавају стварање богатства.

Закључна питања: Можете ли сада објаснити зашто сарадња и добровољна размјена доводе до стварног повећања продуктивности које произлази из специјализације?

Повратак на Елемент 1.4

„Специјализација и Богатство“ аутора Dwight Lee-ја доступно је захваљујући Foundation for Economic Education https://fee.org/ (Фондацији за економско образовање), под лиценцом Creative Commons Attribution 4.0 International.

Повратак на Елемент 1.6

Жртвовање живота ради профита

Аутор: Dwight R. Lee

Питање за размишљање: Да ли произвођачи аутомобила жртвују животе ради профита? Зашто може постојати сукоб између вриједности живота и профита?

Унаточ томе што људи често говоре како је људски живот непроцјењив, својим му поступцима свакодневно дају цијену. Људи преузимају ризике који им скраћују животни вијек како би се забавили, уштедјели вријеме или новац тако што не подузимају све могуће мјере опреза. Када људи добровољно прихватају ризике да би стекли ствари које им значе, они тиме стављају цијену на своје животе – својим нам дјелима показују да је гранична вриједност њихових живота мања од, често врло ниске, користи коју остварују прејedањем, избјегавањем тренинга, пребрзом вожњом и сличним понашањима.

Нажалост, када људи преузимају ризик, понекад се догоде несреће с трагичним исходом. Ништа није природније од суосјећања с онима који су претрпјели озбиљне озљеде или изгубили живот због излагања ризику. Међутим, наше нас суосјећање не би требало заслијепити пред чињеницом да одраслима не чинимо услугу када им одузимамо могућност преузимања ризика који, у складу с њиховим преференцијама и околностима, имају смисла за њих. Ипак, такве политике свакодневно подржавају и потичу добронамјерни људи који (1) не увиђају да људски живот, када се проматра економски, није потпуно непроцјењив и (2) не разумију како цијене и профит омогућују људима да на јасан начин пренесу своје потребе и жеље компанијама. То су они који лако искажу моралну огорченост када чују

оптужбе да корпорације угрожавају људске животе ради већег профита производећи несигурне производе.

Људи свакодневно доживљавају озљеде и губе животе јер производи нису онолико сигурни колико би могли бити. Више него икада прије, постојећи правни оквир потиче оне који су оштећени у таквим несрећама да туже произвођаче „несигурних“ производа ради накнаде за бол и патњу. Очит мотив за ове тужбе су високе, понекад невјеројатно високе одштете које могу бити досуђене тужитељима и њиховим одвјетницима. На примјер, 1999. године досуђена је одштета од 4,9 милијарди долара против General Motorsa за шестеро људи који су задобили тешке опеклине када је њихов аутомобил Malibu из 1979. године захватио пожар након што га је ударио пијани возач брзином између 80 и 110 километара на сат (50 и 70 миља на сат).(1)

Оптужба која лако придобива пороте, погађа јавност и дјеломично објашњава високе одштетне износе јест она да похлепне корпорације жртвују људске животе ради већег профита.

Је ли ова оптужба точна? Наравно да јест. Али то није критика корпорација, већ одраз правилног функционирања тржишног господарства. Корпорације редовно ризикирају животе неких својих купаца како би повећале профит, и сви смо ми због тога на добитку. Да, добро сте прочитали – имамо срећу што живимо у господарству које допушта корпорацијама да повећају профит намјерно продајући производе који су мање сигурни него што би могли бити. Спремност да се животи жртвују ради профита можда није утјешна попут шалице млијека, кекса и приче пред спавање, али произлази изравно из стварности коју не можемо једноставно занемарити.

Стварност је оскудица. Постоје ограничења у погледу количине пожељних ствари које се могу произвести. Ако желимо више нечега, морат ћемо се одрећи нечег другог. Они који се згражају над чињеницом да се сигурност жртвује ради профита игнорирају ову очиту чињеницу. На

примјер, број прометних несрећа могао би се смањити када би се аутомобили производили попут Shermanovih тенкова. Али додатна сигурност дошла би по цијену веће потрошње горива, мањега комфора, спорије вожње и проблема с паркирањем, а да не спомињемо све ствари које си не бисте могли приуштити након плаћања невјеројатно високе цијене за "тенкмобил". Много прије него што бисмо сигурност аутомобила повећали на разину "тенкмобила", гранична вриједност додатног очекиваног животног вијека била би далеко мања од граничне вриједности онога чега бисмо се одрекли. Једноставно нема смисла смањивати број прометних несрећа до максимума тако што ћемо аутомобиле учинити максимално сигурнима.

Комуникација путем профита

Али колико је сигурности права мјера? Одговор се разликује од особе до особе. На примјер, неки људи толико уживају у вожњи мотоцикла да то раде унаточ чињеници да су шансе за преживљавање несреће чак 17 пута веће у аутомобилу. Људи обично „купују“ више сигурности како им приходи расту и када више људи овиси о њима.

Док сам био на постдипломском студију, возио сам дотрајалу Volkswagen Bubu с вратима која се нису могла потпуно затворити. Изабрао сам више образовања по цијену мање сигурности. Сада, када имам обитељ и већи приход, спреман сам платити за већу сигурност, па возим Suburban – није баш као Shermanov тенк, али је близу.

Како људи преносе своју потребу за сигурношћу произвођачима аутомобила? Путем цијена које су спремни платити за различите типове возила и путем профита који те цијене доносе. Не би било профита у производњи аутомобила сигурног попут Shermanova тенка јер га нитко не би купио. Аутомобилске компаније остварују већи профит што се више

приближе проналажењу неизбјежних компромиса у дизајну аутомобила који одговарају укусу потрошача. Дакле, када произвођачи аутомобила раде компромисе по питању сигурности како би повећали профит, они заправо раде оно што ми желимо – одговарају на наше потребе и жеље.

То не значи да се погрешке не догађају. Цијене и профити не омогућују потрошачима да с апсолутном прецизношћу пренесу сваки детаљ својих преференција када су у питању аутомобили. Ипак, предност профита као мотивације за сигурност аутомобила лежи у томе што, када једна компанија не понуди потрошачима оно што желе, стварају се прилике за профит другим компанијама које то учине. Иако овај тржишни процес није савршен, он функционира боље од било којег другог процеса.

Нажалост, чак и уз разуман ниво сигурности производа, људи ће и даље страдавати и озљеђивати се у несрећама. Трошкови и трагичне посљедице ових несрећа лако су видљиви, као и чињеница да би штета била мања да је у производ уграђено више сигурности. Међутим, мање су очите предности које милијуни људи остварују тиме што не морају плаћати за више сигурности него што им је потребно – предности попут више новца за образовање, медицинску скрб, одјећу и становање. Више образовања, боља медицинска скрб и побољшања у квалитети одјеће и становања повезани су с дуљим животним вијеком. Оне чији су животи прекинути у несрећама лако уочавамо, док никада нећемо сазнати тко је избјегао прерану смрт захваљујући просперитету генерираном економским суставом вођеним тржишним цијенама и профитом. Али нема сумње да је број ових других далеко већи.

Закључна питања: Како цијене и профити оснажују вас и друге потрошаче, да пренесете своје жеље и потребе компанијама?

Повратак на Елемент 1.6

1. Коначни износ нагодбе биће мањи, иако и даље знатно већи од вриједности коју људи заиста придају додатној безбједности о којој је ријеч у овом случају. У марту 2000. године, тужиоци су понудили нагодбу од 400 милиона долара, али је General Motors одбио како би наставио жалбени поступак. ↩

„Жртвовање живота ради профита“ аутора Dwight Lee-ja доступно је захваљујући Фондацији за економско образовање (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), под лиценцом Creative Commons Attribution 4.0 International.

Повратак на Елемент 1.10

Ја, Олобка, моје породично стабло

Аутор: Leonard E. Read

Питање за размишљање: Док читате овај документ, објасните како тржишта формирају мрежу која подстиче и усмјерава милионе људи да међусобно сурађују.

Ја сам обична оловка — дрвена оловка позната свим дјечацима и дјевојчицама, као и одраслима који знају читати и писати. Писање је и мој позив и моја страст; то је све што радим.

Можда се питате зашто бих писала родословље. Па, за почетак, моја је прича занимљива. Поврх тога, ја сам мистерија — више од дрвета, заласка сунца или чак муње. Нажалост, они који ме користе узимају ме здраво за готово, као да сам пука случајност без икакве позадине. Овакав надмени став спушта ме на разину свакодневног, обичног. То је облик озбиљне погрешке у којој човјечанство не може предуго устрајати без посљедица. Мудри Г. К. Chesterton је примијетио: „Пропадамо због недостатка чуђења, а не због недостатка чуда.“

Ја, Оловка, иако изгледам једноставно, заслужујем ваше дивљење и чуђење, што је тврдња коју ћу покушати доказати. Заправо, ако ме можете разумјети — не, то је превише тражити од било кога — ако можете постати свјесни чуда које симболизирам, можете помоћи у очувању слободе коју човјечанство, нажалост, губи. Имам важну лекцију којој вас желим подучити. И могу вас тој лекцији научити боље него што то могу аутомобил, зракоплов или перилица посуђа, јер — па, зато што изгледам тако једноставно.

Једноставно? А ипак, ниједна особа на овој земљи не зна како ме

направити. Ово звучи фантастично, зар не? Посебно када се узме у обзир да се годишње у САД-у произведе око милијарду и пол мојих примјерака.

Узмите ме и погледајте. Што видите? На први поглед, не много – ту су мало дрвета, лак, отиснута ознака, графитна језгра, комадић метала и гумица.

Бројни преци

Баш као што не можете пратити своје обитељско стабло у недоглед, тако ни ја не могу именовати и објаснити све своје претке. Али желим вам представити довољно њих како бих вам дочарала богатство и сложеност свога подријетла.

Моје обитељско стабло почиње с оним што је уистину дрво – цедар равних годова који расте у сјеверној Калифорнији и Орегону. Сада размислите о свим пилама, камионима, ужади и безбројним другим алатима који се користе за сјечу и транспорт цедрових трупаца до жељезничког колосијека. Размислите о свим људима и безбројним вјештинама које су биле потребне за њихову израду: од ископавања руде, производње челика и његове прераде у пиле, сјекире и моторе; узгоја конопље и њезина проласка кроз све фазе док не постане снажно и тешко уже; до радничких кампова с њиховим креветима и мензама, кухињама и узгојем све хране. Па тисуће људи имало је удјела чак и у свакој шалици каве коју дрвосјече попију!

Трупци се транспортују до пилане у Сан Леандру у Калифорнији. Можете ли замислити људе који израђују теретне вагоне, трачнице и локомотиве, као и оне који конструишу и инсталирају комуникацијске суставе повезане с тиме? Ови многобројни људи су међу мојим прецима.

Размислите о раду у пилани у Сан Леандру гдје се трупци режу у летвице дебљине мање од четвртине инча. Ове се летвице суше у

сушарама, а затим боје из истог разлога из којег жене наносе руменило на лице – људи више воле да изгледам лијепо, а не блиједо бијело. Летвице се затим воскају и поновно суше. Колико је само вјештина било потребно за израду боје и сушара, за осигуравање топлине, свјетлости и енергије, као и за траке, моторе и све друге ствари које једна пилана захтијева? Јесу ли и чистачи у пилани моји преци? Да, а ту су и људи који су излили бетон за брану хидроелектране тврtке Pacific Gas & Electric, која опскрбљује пилану електричном енергијом!

Немојте заборавити далеке и блиске претке који су судјеловали у транспорту шездесет вагона летвица преко цијеле земље.

Када стигнем у творницу оловака — у коју је уложено 4 милијуна долара у стројеве и зграду, сав капитал акумулиран захваљујући мојим штедљивим родитељима — свака летвица добива осам жљебова уз помоћ сложеног строја. Након тога други строј поставља графитне језгре у сваки други жљеб, наноси љепило и ставља другу летвицу на врх, формирајући „сендвич“ од дрвета и графита. Моја браћа и ја, њих седам, механички смо исклесани из овог „сендвича“.

Моје „олово“ (графитна језгра) – које заправо уопће не садржи олово – врло је сложено. Графит се вади на Цејлону (Шри Ланки). Замислите само те рударе и оне који израђују њихове бројне алате, произвођаче папирних врећа у које се графит пакира, оне који израђују коноп којим се вреће вежу и људе који их утоварују на бродове, као и оне који граде те бродове. Чак су и чувари свјетионика дуж тог пута помогли мом настанку – као и лучки пилоти.

Графит се мијеша с глином из Миссиссиппија, при чему се у процесу рафинирања користи амонијев хидроксид. Затим се додају средства за влажење, попут сулфонираног лоја – животињских масти које су кемијски обрађене сумпорном киселином. Након проласка кроз бројне стројеве, смјеса се коначно обликује у бесконачне екструдате – као из строја за мљевење меса – који се сијеку на одговарајућу величину, суше и пеку

неколико сати на 1010°Ц (1850 ступњева Фахренхеита). Да би се повећала њихова чврстоћа и глаткоћа, језгре се затим третирају врућом смјесом која укључује канделила восак из Мексика, парафински восак и хидрогениране природне масти.

Моје кедрово дрво добива шест слојева лака. Знате ли све састојке лака? Тко би помислио да су узгајивачи рицинусова зрна и рафинерије рицинусова уља дио тог процеса? А ипак јесу. Чак и поступци којима се лак претвара у прелијепу жуту боју захтијевају вјештине толиког броја људи да их је немогуће набројати! Погледајте натпис на мени. То је слој филма настао загријавањем чађе помијешане са смолама. А како се праве смоле и, молим вас, што је чађа?

Мој комадић метала – ферула – направљен је од месинга. Размислите о свим људима који копају цинк и бакар и онима који имају вјештине да од ових природних сировина направе сјајан лим од месинга. Они црни прстенови на мојој ферули направљени су од црног никла. Што је црни никал и како се наноси? Цијела прича о томе зашто средина моје феруле нема црни никал захтијевала би странице објашњења.

На крају, ту је мој крунски додатак, у трговини грубо назван „чеп“, дио којим човјек брише погрешке које прави са мном. Састојак назван „фактис“ омогућује брисање. То је гумолика супстанца направљена реакцијом уља уљане репице из Низоземске Источне Индије (данашње Индонезије) с клор-сумпором. Гума, супротно уобичајеном мишљењу, служи само за повезивање. Такође, укључени су бројни агенси за вулканизацију и убрзавање процеса. Пловућац (вулкански камен пјенасте структуре) долази из Италије, а пигмент који „чепу“ даје боју је кадмијев сулфид.

Нико не зна

Жели ли итко оспорити моју ранију тврдњу да ниједна особа на свијету не зна како ме направити?

Заправо, милијуни људи имали су улогу у моме стварању, при чему ниједан од њих не познаје више од неколицине других. Можда ћете рећи да претјерујем када повезујем берача каве у далеком Бразилу и узгајиваче хране на другим мјестима с мојим настанком; да је то превише екстреман став. Ипак, стојим иза своје тврдње. Међу свим тим милијунима, укључујући и предсједника творнице оловака, нема ниједне особе која доприноси више од малог, готово непримјетног дијела знања. Са стајалишта стручности, једина разлика између рудара графита на Цејлону и дрвосјече у Орегону јест у врсти знања које посједују. Ни рудара, ни дрвосјечу не можемо замијенити, баш као што не можемо ни кемичара у творници, нити радника на нафтном пољу – јер је парафин нуспроизвод прераде нафте.

Ево задивљујуће чињенице: ни радник на нафтном пољу, ни кемичар, ни копач графита или глине, ни они који управљају или граде бродове, влакове или камионе, ни особа која управља стројем за израду жљебова на моме металном дијелу, па чак ни предсједник компаније, не обавља свој специфични задатак зато што жели мене. Сваки од њих ме жели мање, можда, него дијете у првом разреду. Заправо, међу тим бројним људима има и оних који никада нису видјели оловку, нити би је знали користити. Њихова мотивација није повезана са мном. Можда је то овако: сваки од тих милијуна људи види да кроз свој мали допринос знања може размијенити своје вјештине за робу и услуге које су му потребне или које жели. Ја могу, а и не морам бити међу тим стварима.

Не постоји врховни ум

Још је задивљујућа чињеница да не постоји врховни ум, било тко тко диктира или присилно усмјерава безбројне активности које доводе до мога настанка. Нема трага таквој особи. Умјесто тога, наилазимо на дјеловање Невидљиве руке. Ово је мистерија на коју сам раније указала.

Речено је да „само Бог може створити дрво“. Зашто се слажемо с тим? Зар није зато што схваћамо да га ми сами не бисмо могли створити? Заправо, можемо ли уопће описати дрво? Не можемо, осим у површним терминима. Можемо рећи, на примјер, да се одређена молекуларна конфигурација манифестира као дрво. Али постоји ли људски ум који би могао чак и забиљежити, а камоли усмјеравати непрестане промјене молекула које се догађају тијеком животног вијека једног дрвета? Такав је потхват потпуно незамислив.

Ја, Оловка, комплексна сам комбинација чуда: дрво, цинк, бакар, графит и тако даље. Али овим чудима која се манифестирају у природи додано је још једно, још невјеројатније чудо: усклађивање креативних људских енергија — милијуна ситних знања која се природно и спонтано повезују као одговор на људске потребе и жеље, у одсутности било каква људског вођења или присилног управљања! Ако само Бог може створити дрво, тврдим да само Бог може створити мене. Човјек не може усмјерити ове милијуне „знања“ како би мене створио, баш као што не може саставити молекуле да створи дрво.

Управо то сам мислила када сам написала: „Ако постанете свјесни чудесности коју ја симболизирам, можете помоћи у очувању слободе коју човјечанство, нажалост, све више губи.“ Јер, ако схватимо да ће се ова ситна знања природно, дапаче аутоматски, организирати у креативне и продуктивне обрасце као одговор на људске потребе и потражњу – то јест, без владина или било каква другог присилног управљања – тада ћемо посједовати кључни састојак слободе: вјеру у слободне људе. Без те вјере,

слобода је немогућа.

Када влада има монопол над неком креативном дјелатношћу, као што је, на примјер, достава поште, већина ће људи вјеровати да пошту не би било могуће учинковито доставити ако би људи дјеловали слободно. Ево зашто: сватко признаје да он сам не зна како обавити све кораке потребне за доставу поште. Такође схваћа да ниједан појединац то не би могао учинити сам. Ове су претпоставке точне. Ниједан појединац не посједује довољно знања да обави доставу поште у цијелој земљи, баш као што нитко не посједује довољно знања да направи оловку. Међутим, ако не постоји вјера у слободне људе – ако не схваћамо да би се милијуни ситних „знања“ природно и чудесно повезали и сурађивали како би задовољили ову потребу – појединац неизбјежно долази до погрешног закључка да пошту може доставити само влада уз своје „генијално“ планирање.

Бројна свједочанства

Да сам ја, Оловка, једини примјер који може посвједочити шта мушкарци и жене могу постићи када су слободни да покушају, онда би они с мало вјере можда имали јак аргумент. Међутим, примјера има на претек; свуда су око нас, на сваком кораку. Достава поште је крајње једноставна у поређењу, на примјер, са прављењем аутомобила, рачунарске машине, комбијна за жито, глодалице или десетина хиљада других ствари. Достава? Па, у овој области, гдје су људи слободни да покушају, они преносе људски глас око свијета за мање од једне секунде; преносе догађај визуелно, у покрету, у било који дом у тренутку када се он дешава; превозе 150 путника из Сијетла у Балтимор за мање од четири сата; допремају гас из Тексаса до шпорета или пећи у Њујорку по невјероватно ниским цијенама и без субвенција; испоручују четири фунте нафте из Персијског залива до наше источне обале – на пола свијета – за мање новца него што влада наплаћује

доставу једне једине унце писма преко улице!

Лекција коју желим да пренесем је сљедећа: оставите све креативне енергије неспутане. Организујте друштво тако да дјелује у складу са овом лекцијом. Нека правни систем друштва уклони све препреке колико год је то могуће. Допустите да ова креативна знања слободно теку. Вјерујте да ће слободни мушкарци и жене одговорити на дјеловање Невидљиве руке. Ова вјера ће бити потврђена. Ја, Оловка, иако изгледам једноставно, нудим чудо мог стварања као свједочанство да је ово практична вјера, практична попут сунца, кише, цедровог дрвета, добре земље.

Закључна питања: Како мрежа сурадње значајно повећава производни потенцијал земље и тиме гради темеље за наш сувремени животни стандард?

Повратак на Елемент 1.10

Овај материјал је доступан захваљујући Фондацији за економско образовање (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), под лиценцом Creative Commons Attribution 4.0 International.

Повратак на Елемент 1.11

Стварање радних мјеста вс. стварање богатства

Аутор: Dwight R. Lee

Питање за размишљање: Да ли влада треба да прави војне базе и гради путеве да би стварала радна мјеста?

Владине политике често се оцјењују према томе колико радних мјеста стварају. Ограничавање увоза сматра се начином заштите и стварања домаћих радних мјеста. Порезне олакшице и рупе у законима често се оправдавају као начини за повећање запослености у привилегираним дјелатностима. Предсједници се с поносом хвале бројем радних мјеста створених у господарству тијеком њихових мандата. Наводно, што се више радних мјеста створи, то је администрација успјешнија. Вјеројатно никада није постојао владин програм потрошње чији заговорници нису истакнули да отвара нова радна мјеста. Чак се и ратови често проматрају као прилика са „свијетлом страном“ отварања нових радних мјеста.

Наравно, нема ништа лоше у стварању радних мјеста. Рад је важан начин на који људи стварају богатство. Тако је стављање фокуса на отварање радних мјеста разумљиво. Међутим, лако је заборавити да је стварање већег богатства оно што уистину желимо постићи, док су радна мјеста само средство које води остварењу тог циља. Када се та базична чињеница заборави, људи лако бивају заведени аргументима који стварање радних мјеста уздижу на разину циља самог по себи. Иако ти аргументи могу звучати увјерљиво, они се користе за подршку политикама које уништавају богатство умјесто да га стварају. Размотрит ћу неколико,

нажалост бројних, примјера.

Отварање нових радних мјеста није проблем

Сврха свих економских активности јест да се с ограниченим ресурсима (укључујући људски рад) произведе што је могуће више вриједности. Међутим, без обзира на то колико успијемо помакнути границе оскудице, те границе никада неће нестати. Оскудица ће нас заувијек спрјечавати да осигурамо све што желимо. Увијек ће постојати више послова које треба обавити него што се икада може урадити. Дакле, отварање нових радних мјеста није проблем. Проблем је стварање радних мјеста у којима људи производе највише вриједности. То је бит непотврђене приче о инжењеру који је, приликом посјета Кини, наишао на велику скупину радника који су градили брану користећи крампове и лопате. Када је инжењер указао надзорнику да би посао могао бити завршен за неколико дана, умјесто за више мјесеци, ако би радници користили моторизирану опрему за земљане радове, надзорник је одговорио да би таква опрема уништила много радних мјеста. „Ах“, одговорио је инжењер, „мислио сам да вам је циљ изградња бране. Ако вам је циљ више послова, зашто не дате људима жлице умјесто лопата?“

Како често кажем својим студентима на Свеучилишту у Георгији, запослио бих сваког становника нашег свеучилишног града Атене када би пристали радити за мене по довољно ниској цијени, рецимо за пет центи мјесечно. Смањите ту плаћу још мало и запослио бих свакога у цијелој држави Георгији. Да ангажирам раднике под тим увјетима, могао бих остварити профит тако што бих им дао да граде бране користећи жлице. Наравно, студенти одмах схваћају да је моја понуда бесмислена јер могу зарадити много више радећи за друге послодавце, што указује на још важнији разлог због којег је моја понуда бесмислена – фокусирање само на

број послова занемарује вриједност која се ствара или се не ствара. Више вриједности бит ће произведено у боље плаћеним пословима које моји студенти могу добити, него у онима које им ја нудим. Велика предност плаћа које настају на отвореном тржишту рада јест та што привлаче људи не у било какво запослење, већ у оно које има највећу вриједност.

Још једна предност тржишних плаћа јест та што оне приморавају послодавце да узму у обзир опортунитетни трошак запошљавања радника – њихову вриједност у алтернативним пословима – и да буду непрестано опрезни у тражењу начина како смањити број радних мјеста стварајући исту вриједност с мање радника. Сав економски напредак произлази из могућности да се осигурају исти или побољшани производи и услуге с мање радне снаге, чиме се нека радна мјеста елиминирају, а радници ослобађају за повећање производње у новим, продуктивнијим пословима. Неразумијевање овог извора раста просперитета објашњава широко распрострањену подршку деструктивним јавним политикама.

Динамитом ка више радних мјеста

Неких 1840-их година један је француски политичар озбиљно предложио да се дигну у зрак жељезничке пруге код Bordeauxa на линији од Париза до Шпањолске како би се створило више радних мјеста у Bordeauxu. Терет би се морао претоваривати с једног влака на други, а путницима би требали хотели, што би све значило више радних мјеста. (Овај је приједлог анализирао и оспорио економист и есејист из деветнаестог стољећа Frédéric Bastiat у дјелу Економски софизми).

Овај је приједлог чак апсурднији од мога приједлога да запошљавам људе за пет центи мјесечно. Барем бих ја запошљавао раднике да производе нешто вриједно, умјесто да дјеломично поправљају штету која је беспотребно нанесена. Нажалост, апсурдност не спрјечава да се економски

деструктивне политике предлажу и проводе. Користећи оправдање отварања нових радних мјеста, политичари често доносе законе који повећавају напоре потребне за производњу одређене количине вриједности.

Један од аргумената за ограничавање увоза јест онај да ће то створити (или заштитити) домаћа радна мјеста. Истина, то ће створити нека домаћа радна мјеста, баш као што би и уништавање дијела жељезничке пруге створило домаћа радна мјеста. Али, баш као и прекид жељезничке линије, ограничења увоза повећавају трошкове набаве вриједних производа. Једини разлог због којег нека земља увози производе јест тај што их је на тај начин најјефтиније набавити; потребно је мање радника да се ти производи добију кроз ванјску трговину него да се изравно производе у земљи. На тај начин, трговина дјелује као технолошки напредак – ослобађа радну снагу и омогућује повећање производње добара и услуга доступних за потрошњу. Ограничења увоза стварају радна мјеста на исти начин на који би то учинило рушење наших пруга, бомбардовање наших творница или захтијевање да радници користе лопате умјесто модерне механизације за земљане радове.

Увијек имајте на уму да је отварање нових радних мјеста средство, а не крајњи циљ економске активности. Крајњи циљ је стварање богатства.

Стварање државних радних мјеста

Због тога што људи имају тенденцију проматрати радна мјеста као циљ, а не као средство, лако их је заварати да подрже владине програме уз образложење да ће се отворити радна мјеста. Сви смо чули како се људи залажу за војне базе, изградњу аутоцеста и еколошке прописе за пословање управо из тих разлога. Да би оправдали трошење средстава, државна тијела често проводе анализе користи и трошкова, при чему се новостворена

радна мјеста рачунају као корист. То је исто као да сате које радите како бисте зарадили довољно новца за купњу аутомобила рачунате као једну од предности тог аутомобила. Радна мјеста створена владиним пројектом заправо представљају трошак пројекта: опортунитетни трошак. Радници ангажирани у владиним активностима могли би стварати вриједност радећи нешто друго. Кључно питање није ствара ли владин пројект радна мјеста, већ стварају ли радници на тим пословима више богатства него што би стварали на другим пословима. Ово је питање које заговорници владиних програма не желе поставити. Да се оно уистину поставља, било би много мање нископродуктивних послова у јавном сектору и много више високо продуктивних послова у приватном сектору.

Закључна питања: Ако желимо већи животни стандард, да ли је важније да стварамо радна мјеста или да стварамо богатство? У чему је разлика?

Повратак на Елемент 1.11

„Стварање радних мјеста вс. стварања богатства“ аутора Dwight Lee-ја доступно је захваљујући Фондацији за економско образовање (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), под лиценцом Creative Commons Attribution 4.0 International.

Повратак на Елемент 1.9

Оно што се види и оно што се не види

Аутор: Frederic Bastiat (скраћена верзија)

Сљедећи чланак је скраћена верзија књиге Фредерица Бастиата “Оно што се види и оно што се не види.”(1) Бастиат је био економиста који је такође био и члан Француског парламента средином деветнаестог вијека. Занимљиво је да су теме о којима је писао данас једнако важне, као и прије више од 150 година.

У економској сфери, једна радња, навика, институција или закон не производи само један ефект, већ читав низ ефеката. Од тих ефеката, само је први непосредан; он се појављује истовремено са својим узроком и видљив је. Остали ефекти јављају се тек касније; они су невидљиви и можемо се сматрати сретнима ако их предвидимо.

Постоји само једна разлика између лошег економиста и доброг економиста: лош економист се ограничава на видљив ефект, док добар економист узима у обзир и ефекте који се могу видјети, али и оне које је потребно предвидјети.

Ипак, ова разлика је огромна; јер се готово увијек догађа да, када је непосредна посљедица повољна, касније посљедице буду погубне, и обрнуто. Из тога произлази да лош економист тежи малом тренутном добру које ће пратити велико будуће зло, док добар економист тежи великом будућем добру, чак и по цијени малог тренутног зла.

Сломљени прозор

Јесте ли икада били свједок бијеса грађанина по имену James

Goodfellow, када његов непоправљиви син случајно разбије стакло на прозору? Ако сте присуствовали таквом призору, сигурно сте примијетили да проматрачи, чак и када их има тридесет, као да сви једногласно нуде несретном власнику исту утјеху: „Нема те несреће која некоме не доноси корист. Такве несреће одржавају индустрију. Сви морају од нечега живјети. Што би било са стакларским занатом да нитко никада не разбије прозор?“

Ова утјешна фраза у себи крије читаву теорију, коју је корисно раскринкати на овом једноставном примјеру, јер је управо та иста теорија, нажалост, основа већине наших економских институција.

Претпоставимо да ће поправак штете коштати шест франака. Ако мислите да овај инцидент пружа подршку индустрији у вриједности од шест франака, слажем се. Не оспоравам то ни на који начин; ваше је размишљање исправно. Стаклар ће доћи, обавити свој посао, примити шест франака, захвалити у себи немарном дјетету и бити задовољан.

То је оно што се види.

Али ако на темељу тога дедуктивно закључите, што се пречесто догађа, да је добро разбијати прозоре јер то помаже циркулацији новца и потиче индустрију уопће, приморан сам узвикнути: То не може проћи! Ваша се теорија зауставља на ономе што се види.**Она не узима у обзир оно што се не види.**

Не види се да, будући да је наш грађанин потрошио шест франака на једну ствар, неће их моћи потрошити на другу. Не види се да би, у случају да није морао замијенити прозорско стакло, могао замијенити, на примјер, своје похабане ципеле или додати још једну књигу у своју књижницу. Укратко, тих би шест франака искористио за нешто друго што сада не може.

Размотримо сада индустрију уопће. Прозор је разбијен и стакларска индустрија добива потицај вриједан шест франака; то је оно што се види. Да прозор није разбијен, индустрија ципела (или нека друга) добила би потицај у вриједности од шест франака; то је оно што се не види.

А ако узмемо у обзир оно што се не види – јер је то негативан фактор, као и оно што се види – јер је то позитиван фактор, схватит ћемо да нема никакве користи за индустрију уопће, нити за укупну националну запосленост, било да се прозори разбијају или не.

Размотримо сада Jamesa Goodfellowa. У првом сценарију, он троши шест франака и има, ни више ни мање него раније, корист од једног прозора. У другом сценарију, у којем се несрећа није догодила, потрошио би шест франака на нове ципеле и имао би корист и од једног пара ципела и од једног прозора. Будући да је James Goodfellow дио друштва, морамо закључити да је друштво, узимајући у обзир свој рад и своје користи, изгубило вриједност разбијеног прозора.

Из овога, генерализирањем, долазимо до неочекиваног закључка: „Друштво губи вриједност предмета који су непотребно уништени.“ „Разбијање, уништавање и расипање не потичу националну запосленост.“ Или, краће: „Уништавање није профитабилно.“

Читетељ мора обратити пажњу на то да у овом малом драмском приказу нису укључене само двије особе, већ три. Један је James Goodfellow, који представља потрошача, који због уништавања прозора ужива у једној користи умјесто у двије. Други је стаклар, који представља произвођача чију индустрију инцидент потиче. Трећи је обућар (или било који други произвођач) чија је индустрија, због истог разлога, обесхрабрена. Тај трећи лик је увијек у сјени и, персонифицирајући оно што се не види, представља кључни елемент проблема. Он нас подсјећа колико је апсурдно видјети профит у уништавању.

Казалиште и умјетност

Треба ли држава субвенционирати умјетност? О овом питању сигурно има много тога за рећи, како за, тако и против.

У прилог суставу субвенција може се рећи да умјетност шири, уздиже и поетизира душу нације; да је одвлачи од материјалних преокупација, дајући јој осјећај за лијепо, те на тај начин повољно утјече на манире, обичаје, морал, па чак и индустрију. Може се запитати гдје би глазба била у Француској без Théâtre-Italien и Конзерваторија; драмска умјетност без Théâtre-Français; сликарство и скулптура без наших колекција и музеја. Можемо отићи корак даље и запитати се би ли, без централизације и самим тиме субвенционирања ликовних умјетности, настао онај профињени укус који представља племенити дар француског рада и шаље његове производе широм свијета. Ако је исход овакав, зар не би било крајње непромишљено одустати од овог умјереног намета свим грађанима, који им је, у коначници, донио премоћ и славу у очима Европе?

Насупрот овим разлозима, и многим другима чију снагу не оспоравам, могу се изнијети једнако увјерљиви аргументи. Прије свега, могло би се рећи да се овдје поставља питање дистрибутивне правде. Има ли законодавно право узети дио наднице занатлије како би допунио зараду умјетника? M. de Lamartine[(2)] је рекао: „Ако укинете субвенцију за казалишта, гдје ћете се зауставити на том путу, и нећете ли логично бити приморани укинути свеучилишне катедре, музеје, институте и књижнице?“ На то се може одговорити: Ако желите субвенционирати све што је добро и корисно, гдје ћете се зауставити на том путу, и нећете ли логично бити приморани успоставити државне прорачуне за пољопривреду, индустрију, трговину, социјалну заштиту и образовање?

Даље, је ли сигурно да субвенције погодују напретку умјетности? То је питање које је далеко од рјешења, а властитим очима видимо да напредују она казалишта која живе од властитог профита. Коначно, ако се осврнемо на дубља разматрарања, можемо примијетити да потребе и жеље рађају једна другу и уздижу се ка све суптилнијим подручјима[(3)], у оној мјери у којој национално богатство омогућује њихово задовољење. Влада се не смије мијешати у тај процес јер, колика год била тренутна количина

национаног богатства, она не може потакнути луксузне индустрије путем опорезивања, а да притом не нашкоди основним индустријама, чиме се преокреће природни напредак цивилизације.

Ово су неки од разлога које наводе противници државне интервенције када је ријеч о редослиједу којим грађани сматрају да требају задовољавати своје потребе и жеље, а тиме и усмјеравати своју дјелатност. Признајем да сам један од оних који вјерују да избор и иницијатива требају долазити одоздо, а не одозго, од грађана, а не од законодавца. Супротна доктрина, по моме мишљењу, води ка уништењу слободе и људског достојанства.

Али, на темељу закључка који је подједнако погрешан колико и неправедан, знате ли за што се сада оптужује економисте? Када се противимо субвенцијама, оптужују нас да смо против саме ствари коју се предлаже субвенционирати и да смо непријатељи свих врста активности, само зато што желимо да те активности буду добровољне и да своју праву награду пронађу у себи самима. Тако, ако тражимо да се држава не мијеша у вјерска питања путем опорезивања, онда смо атеисти. Ако тражимо да држава не интервенира у образовање путем пореза, онда мрзимо просвјетљење. Ако кажемо да држава не треба давати умјетну вриједност земљишту или некој грани индустрије путем опорезивања, онда смо непријатељи власништва и рада. Ако сматрамо да држава не треба субвенционирати умјетнике, онда смо барбари који сматрају да је умјетност бескорисна.

Свим својим снагама протестирам против оваквих закључака. Далеко од тога да имамо апсурдну идеју укидања религије, образовања, власништва, рада и умјетности када тражимо од државе да штити слободан развој свих ових облика људске дјелатности, без њихова уздржавања на рачун једних других. Напротив, вјерујемо да се све ове виталне снаге друштва требају развијати хармонично под утјецајем слободе.

Наши противници вјерују да је дјелатност која није субвенционирана или регулирана заправо укинута. Ми вјерујемо супротно. Њихова је вјера у законодавца, а не у човјечанство. Наша је вјера у човјечанство, а не у законодавца. Тако је господин de Lamartine рекао: „На темељу овог принципа морали бисмо укинути јавне изложбе које доносе богатство и част овој земљи.“

Одговарам господину de Lamartineu: С вашег гледишта, не субвенционирати значи укинути, јер, полазећи од претпоставке да ништа не постоји осим по вољи државе, закључујете да ништа не може опстати ако га порези не одржавају на животу. Али окрећем против вас примјер који сте сами изабрали и указујем вам на највећу, најузвишенију од свих изложби, ону која се темељи на најлибералнијој, најуниверзалнијој концепцији – изложбу која се управо припрема у Лондону[(4)], једину у коју се ниједна влада не мијеша и коју ниједан порез не финанцира.

Враћајући се на ликовне умјетности, могу поновити да постоје озбиљни разлози и за и против система субвенционирања. Читатељ разумије да, у складу с посебном сврхом овог есеја, немам потребу ни износити ове разлоге ни одлучивати између њих. Међутим, M. de Lamartine изнио је аргумент који не могу прешутјети:

„Економско питање у вези с казалиштима може се сажети у једну ријеч: запосленост. Природа тог запослења није важна; оно је једнако продуктивно и плодно као и било које друго. Казалишта, као што знате, осигуравају зараде за ни мање ни више него осамдесет тисућа радника различитих професија – сликара, зидара, декоратера, кројача, архитеката итд. Зар не заслужују вашу подршку и суосјећање!“

„Ваша подршка? Преведите то као: ваше субвенције. [...] Управо та племенита уживања, која прославе Француску, омогућују тим људима да зараде за живот. Њима дајете ових шездесет тисућа франака.“ [Браво! Браво! Гласан пљесак.]

Што се мене тиче, морам рећи: „Врло лоше! Врло лоше!“ Ову оцјену

ограничавам искључиво на економски аргумент којим се овдје бавимо.

Да, барем дјеломично, ових шездесет тисућа франака уистину ће завршити код радника у казалиштима. То је оно што се види. Али одакле долази тих 60.000 франака? То је друга страна медаље. Који је извор тих 60.000 франака? И камо би они отишли да их скупштинско гласање није прво усмјерило према Улици Риволи?[(5)] **То је оно што се не види.**

Сигурно се нитко неће усудити тврдити да је скупштинско гласовање изњедрило ову суму из гласачке кутије. Мора се признати да све што скупштинска већина може учинити јест одлучити да се тај новац узме с једног мјеста и пошаље на друго. Јасно је да порезни обвезник који је опорезован једним франком више, неће имати тај франак на располагању. Јасно је да ће бити лишен задовољства у износу од једног франка и да ће радник, тко год он био, који би му омогућио то задовољство, бити лишен исте те зараде.

Немојмо, дакле, подлијегати дјетињастој илузији вјерујући да гласовање 16. свибња додаје било што националном благостању или запослености. Оно само преусмјерава имовину и зараде, и то је све.

Хоће ли се рећи да се тиме стварају задовољења и послови који су хитнији и рационалнији? Одузимајући шездесет тисућа франака од порезних обвезника, ви смањујете плаће орача, копача, столара и ковача, а истовремено повећавате плаће пјевача, фризера и декоратера. Ништа не доказује да је ова друга скупина важнија од прве. Најбољи доказ да казалишни рад није толико продуктиван као остали послови јест то што се опорезивањем ових других послова мора субвенционирати први.

Све што овдје желим показати јест да, ако су господин de Lamartine и они који су пљескали његову аргументу видјели зараде оних који задовољавају потребе глумаца, онда би требали видјети и губитак зарада оних који задовољавају потребе порезних обвезника. Ако то не виде, излажу се подсмијеху јер бркају преусмјеравање средстава с добитком.

Када је ријеч о порезима, господо, докажите њихову корисност

аргументима који имају неко утемељење, а не том жалосном тврдњом: „Јавна потрошња одржава радничку класу на животу.“ Та активност може подржати једног радника умјесто другог, али не додаје ништа опћем стању радничке класе у цјелини.

Питања за размишљање

1. Поборници државне потрошње на спортске стадионе често тврде да овакво јавно трошење повећава запосленост. Оцијените овај став.
2. Америчка савезна влада троши милијарде долара на субвенционирање пољопривреде. Да ли ове субвенције повећавају запосленост и производњу? Објасните.

Повратак на Елемент 1.9

---

1. Овај памфлет, објављен у српњу 1850. године, посљедње је дјело које је Бастиат написао. Био је обећан јавности више од годину дана. Његово објављивање било је одгођено јер је аутор изгубио рукопис када је селио своје кућанство из улице Choiseul у улицу d'Alger. Након дугог и безуспјешног претраживања, одлучио је у потпуности поновно написати своје дјело, а као основу својих демонстрација изабрао је неколико говора недавно одржаних у Националној скупштини. Када је тај задатак завршио, прекорио је себе што је био превише озбиљан, бацио други рукопис у ватру и написао онај који овдје поновно тискамо. — Уредник. ↩

2. Алфонс Мари Луј де Ламартин (Alphonse Marie Louis de Lamartine, 1790.–1869.), један од великих пјесника француског романтизма, касније је постао истакнути државник. Први пут изабран за заступника 1834. године, своју највећу славу досегнуо је у вријеме Револуције 1848. године, када је био кључна фигура у успостављању Републике. Својом рјечитошћу смирио је масе у Паризу које су пријетиле да ће је уништити те је постао шеф привремене владе. Међутим, као идеалист и говорник више него практични политичар, брзо је изгубио утјецај и повукао се из јавног живота 1851. године. — Преводитељ. ↩

3. Погледајте поглавље 3 у „Економској хармонији“. — Уредник. ↩

4. Ово се односи на Велику изложбу у Hyde Parku у Лондону 1851. године, коју је спонзорирало Лондонско друштво умјетности (London Society of Arts), удружење посвећено развоју умјетности и индустрија. Ово је била прва у низу великих међународних изложби, или „свјетских сајмова“, а била је позната по Кристалној палачи (Crystal Palace), изузетној архитектонској структури у којој су изложбе биле приказане. Принц Алберт, супруг краљице Викторије, предсједао је изложбом. — Преводитељ. ↩

5. Односно, од градске вијећнице до казалишних добављача на Лијевој обали. — Преводитељ. ↩

Повратак на Дио 2 Увод

Бруто домаћи производ (БДП)

Шта је и како га мјеримо?

Бруто домаћи производ (БДП) представља тржишну вриједност свих финалних добара и услуга произведених на домаћем тржишту тијеком одређеног временског раздобља (године или квартала). БДП је мјера производње – осмишљен је како би мјерио обујам добара и услуга произведених у једном господарству. Дефиниција БДП-а открива нам много о томе што он мјери. Он мјери „тржишну вриједност“ произведених добара и услуга. Тржишне цијене плаћене за различите артикле одређују колико ће они придонијети БДП-у. На примјер, ако се нови аутомобил прода за 20.000 долара у успоредби с 1.000 долара за нови телевизор, аутомобил ће придонијети БДП-у 20 пута више него телевизор.

Добра и услуге рачунају се само када их купе њихови крајњи корисници. Многа добра пролазе кроз неколико међуфаза производње. Купње сировина и добара тијеком тих међуфаза производње не рачунају се јер ће њихова вриједност бити укључена у цијену коју плаћају крајњи корисници добара или услуга. Дакле, дошло би до двоструког рачунања ако би се сировине и међупроизводи рачунали уз цијене које плаћају крајњи корисници.

БДП је мјера „домаће производње“: производње унутар географских граница земље, без обзира на то је ли она резултат производних напора домаћих грађана или странаца. Производња изван географских граница земље коју остваре њезини држављани није укључена. На примјер, приход који оствари амерички пословни конзултант који ради у Мексику придонијет ће БДП-у Мексика, али не и Сједињених Америчких Држава.

Слично томе, приход јапанског инжењера кемије који ради у САД-у бит ће укључен у БДП Сједињених Америчких Држава, али не и Јапана.

Само добра и услуге произведене тијеком текућег раздобља укључују се у БДП за текућу годину. Купња и продаја рабљених ствари се изостављају јер не представљају текућу производњу. Њихова је вриједност већ била урачуната у раније раздобљу када су произведене. На примјер, продаја аутомобила из 2007. године у 2010. не би била укључена у БДП за 2010. јер није произведен те године. Његова је вриједност већ урачуната у БДП за 2007. годину када је произведен, а поновно укључивање те вриједности приликом препродаје довело би до двоструког рачунања.

Насупрот томе, услуге особе која помаже у реализацији трансакција око продаје рабљених ствари, некретнина, финанцијских средстава и других добара представљају тренутну производњу. Дакле, провизије за продају и друге накнаде за пружање услуга продаје тијеком године рачунају се у вриједност производње у раздобљу у којем су пружене.

Финанцијске трансакције и трансфери дохотка се изостављају јер не укључују производњу. Купња и продаја дионица и других финанцијских инструмената попут обвезница, инвестицијских фондова и потврда о депозиту представљају пријенос власништва с једне особе или организације на другу. Исто тако, накнаде из социјалног осигурања, исплате за инвалидност, дарови и други трансфери дохотка само су премјештање прихода и права власништва с једне стране на другу. Они не укључују текућу производњу и због тога се ови трансфери не урачунавају у БДП.

БДП је мјера производње путем тржишта. Производне активности које се не одвијају на тржишту су изостављене. На примјер, производња унутар кућанства, као што су припрема хране и услуге чувања дјеце, не укључује тржишне трансакције и стога нису урачунате у БДП. Надаље, БДП изоставља активности у сивој економији – нерегистриране трансакције, као што су оне које укључују илегалне активности попут трговине дрогом,

проституције и приходе који се не пријављују како би се избјегло плаћање пореза.

БДП мјери вриједност производње добара и услуга произведених и у приватном и у државном сектору. Домаћа производња пословног сектора је укључена, без обзира на то јесу ли тврtке у власништву држављана једне земље или странаца. Као што смо раније споменули, државни трансфери дохотка се не урачунавају у БДП. Међутим, купња и/или пружање добара и услуга од стране локалних, подручних и савезних власти укључени су у БДП јер одражавају текућу производњу.

Поређења БДП-а кроз вријеме

Када се врше успоредбе БДП-а кроз вријеме, важно је извршити прилагођавање за промјене опће разине цијена. Постоје два разлога због којих номинални БДП може бити виши у једном раздобљу него у другом: (1) раст опће разине цијена (инфлација) и (2) повећање количине произведених добара и услуга. Само ово друго придоноси побољшању животног стандарда. Због тога је, када се номинални БДП мијења кроз вријеме, важно разликовати повећања БДП-а која одражавају само више цијене од оних која су резултат повећања количине произведених добара и услуга. Економисти користе цјеновни индекс, познат као БДП дефлатор, како би прилагодили номинални БДП утјецају раста опће разине цијена кроз вријеме. БДП дефлатор мјери опћу разину цијена у односу на базну годину, којој је додијељена вриједност 100. Како цијене расту у односу на базну годину, БДП дефлатор пропорционално расте. БДП дефлатор се може користити заједно с номиналним БДП-ом како би се израчунао реални БДП, који представља БДП изражен у валути с константном куповном моћи. Реални БДП елиминира повећање номиналног БДП-а које само одражава раст опће разине цијена. Реални БДП у одређеном временском

раздобљу (t), изражен у терминима разине цијена базне године, израчунава се као:

$$\text{Real GDP}_t = \frac{(\text{Nominal GDP}_t) * 100}{(\text{Deflator}_t)}$$

Размотримо податке о БДП-у Сједињених Држава за 2005. и 2009. годину. У 2009. години, номинални БДП Сједињених Држава износио је 14.256 милијарди долара, у успоредби с 12.638 милијарди у 2005. години. Дакле, номинални БДП био је 12,8 посто виши 2009. него 2005. године. Међутим, велики дио тог повећања номиналног БДП-а одражава инфлацију, а не повећање реалне производње. БДП дефлатор, цјеновни индекс који мјери промјене у трошковима свих добара укључених у БДП, порастао је са 100,0 у базној 2005. години на 109,7702 у 2009. години. То указује да су цијене порасле за око 9,8 посто између 2005. и 2009. године ($109,7702 - 100$, изражено као постотак). Да бисмо израчунали реални БДП за 2009. годину, номинални БДП из 2009. године мора се умањити за вишу опћу разину цијена у односу на 2005. годину. Користећи претходно наведену формулу, номинални БДП из 2009. године од 14.256,3 милијарде долара прво се множи са 100, а затим дијели са 109,7702. То даје реални БДП од 12.987,4 милијарде долара, што је само 2,8 посто више него 2005. године.

Дакле, док је номинални БДП порастао за 12,8 посто, реални БДП порастао је за само 2,8 посто. Када се успоређује БДП кроз вријеме, кључно је користити реални БДП умјесто номиналног. Подаци о реалном БДП-у елиминирају промјене у опћој разини цијена, остављајући само промјене у стварној производњи добара и услуга. То чини успоредбе реалног БДП-а значајнијима и прецизнијима.

Надаље, када се разматра животни стандард кроз вријеме, потребно је користити БДП по глави становника, односно БДП по особи. Повећања

БДП-а по глави становника указују на то да се тијеком времена производи већа количина добара и услуга по особи. Без повећања производње по особи, побољшања животног стандарда су мало вјеројатна.

У Сједињеним Америчким Државама, Уред за економске анализе Министарства трговине (Department of Commerce's Bureau of Economic Analysis – BEA) обрачунава БДП квартално и користи те израчуне за пружање прегледа америчкога господарства. BEA производи економске статистике које утјечу на одлуке државних дужносника, пословних људи и приватних појединаца. Статистике доступне на http://www.bea.gov/index.htm нуде свеобухватан и ажуриран преглед америчкога господарства.

Повратак на Дио 2 Увод

Овај чланак доступан је захваљујући Common Sense Economics https://commonsenseeconomics.com/

Повратак на Елемент 2.1

Приватно власништво и опортунитетни трошкови

Аутор: Dwight Lee

Питање за размишљање: Која је економска веза између приватног власништва и опортунитетних трошкова?

Тржишта промичу општи интерес откривањем трошкова, док владе често фаворизирају посебне интересе скривањем тих трошкова. Овдје ћу расправљати о опортунитетним трошковима уводећи кључну улогу приватног власништва. Приватно власништво лежи у темељу тржишних господарстава јер без приватног власништва, и размјене коју оно омогућује, људи не би могли узети у обзир пуне трошкове својих одлука.

Прескупо за вожњу

Замислите да освојите Rolls-Royce Silver Shadow, уз плаћене трошкове осигурања, одржавања, горива и пореза. Иако ово можда није једнако привлачно као освајање државне лутрије, тренутна цијена за Silver Shadow износи око 250.000 долара. То су добре вијести. Лоша вијест је да вјероватно нисте довољно имућни да возите тај аутомобил. Ваша прва реакција вјероватно би била: „Како мислите да си не могу приуштити да га возим? Све је платио нетко други.“

Тачно, али и даље предвиђам да ћете сматрати како је тај аутомобил прескуп за вожњу. Без обзира на то како сте дошли до Rolls-Roycea, трошак вожње тог аутомобила је цијена коју је нетко други спреман платити за њега. А будући да је аутомобил ваше приватно власништво, не можете

занемарити тај трошак. Као власник, можете га продати по цијени која одражава највећу вриједност коју му нетко други придаје.

Зато ћете наставити возити свој Rolls само ако га цијените барем једнако, или више, од онога што бисте могли купити за приближно 250.000 долара, колико вам је неки љубитељ Rolls-Roycea спреман платити. Највјеројатније ћете продати Rolls, купити сасвим пристојан и функционалан аутомобил за 20.000 долара, а себи оставити 230.000 долара за штедњу или трошење на друге ствари.

Ова је прича, наравно, измишљена, јер вјеројатно нећете освојити Rolls-Royce. Ипак, она илустрира стварну и важну поанту – приватно власништво потиче људе да размотре опортунитетни трошак (вриједност које се одричу) својих одлука. Захваљујући приватном власништву, такво разматрање постаје обиљежје тржишног дјеловања и објашњава тржишну сурадњу која усмјерава ресурсе и производе у руке оних који их највише цијене.

Сурадња између посматрача птица и љубитеља брзих аутомобила

Чланови Audubon друштва заинтересирани су за заштиту осјетљивих станишта птица и других животиња. Лако је предвидјети њихов став у ситуацији гдје треба бирати између заштите станишта дивљих животиња и повећања доступности бензина за аутомобиле високих перформанси, или било које друге врсте аутомобила. На примјер, Audubon друштво се снажно противи бушењу нафте у подморју. Нафтне компаније обећавају, и уистину примјењују, изнимне мјере опреза како би спријечиле излијевање нафте, али то није довољно да увјери Audubon друштво. Без обзира на опрез, њихов је став: Нема бушења у подморју — ни у којем случају!

Како би љубитељи брзих аутомобила могли пренијети своју жељу за

јефтинијим горивом Audubon друштву и увјерити га да им изађе у сусрет рискирајући станишта дивљих животиња? У стварности, они су у томе успјели. Љубитељи аутомобила, заједно са свим осталим потрошачима бензина, увјерили су Audubon друштво да је вриједност коју придају гориву опортунитетни трошак заштите станишта који друштво не би смјело занемарити. То су постигли кроз тржишну комуникацију утемељену на приватном власништву.

Audubon друштво посједује дивље подручје у Louisiani познато као Rainey резерват. То је идеално станиште за птице и друге дивље животиње, али такође садржи комерцијалне количине нафте и природног плина које нафтне компаније жарко желе искористити. Могло би се закључити да ће, с обзиром на то да Audubon друштво посједује земљу и лако може спријечити бушење, они то и учинити. Погрешно! Audubon друштво допушта нафтним компанијама да тамо буше.

Наравно, друштво захтијева од компанија подузимање строгих мјера опреза против цурења нафте, али не тако строгих као што тврди да су неопходне код бушења у подморју. Зашто постоји та разлика? Зато што Audubon друштво посједује Rainey резерват, па новац који су други спреман платити за нафту представља пропуштену прилику (опортунитетни трошак) ако одбију допустити бушење. Међутим, друштво не сноси опортунитетни трошак на морским локацијама јер их не посједује. Због тога нема никакву мотивацију узети у обзир интерес других за нафтом на морским налазиштима.

Приватно власништво не само да мотивира Audubon друштво на сурадњу с љубитељима брзих аутомобила, већ и мотивира љубитеље брзих аутомобила на сурадњу с Audubon друштвом. Њихова купња горива омогућује Audubon друштву прибављање и заштиту станишта дивљих животиња за која вјерује да су вриједнија од онога чега се одриче у Rainey резервату због бушења нафте. Чланови Audubon друштва можда презиру љубитеље брзих аутомобила, а ови заузврат могу исмијавати проматраче

птица, али захваљујући приватном власништву, обје стране узимају у обзир бриге (и опортунитетне трошкове) оне друге стране и дјелују у смјеру унапређења заједничких интереса.

Опортунитетни трошак ратних заробљеника

Европски ратови тијеком средњег вијека често су били прилично мирни сукоби, при чему су заробљеници обично били добро третирани. Није било неуобичајено да супротстављене војске преброје војнике с обје стране прије него што би се мања војска предала. Оваква ненасилна „борба“ догађала се зато што су војници у то вријеме имали право власништва над заробљеницима које би ухватили. То законско право укључивало је моћ продаје заробљеника њиховим обитељима, чиме би се за побједнике створио опортунитетни трошак ако би одлучили убити своје заробљенике. Приватне организације, од којих су неке биле вјерски редови, почеле су се специјализирати као посредници између оних који су имали заробљенике за продају и оних који су их жељели откупити.

Нажалост по ратне заробљенике, када су дугометна оружја постала доступна, а борба прса у прса постала ријетка, било је мање вјероватно да ће поједини војници заробљавати противнике. Ратови су тада постали бруталнији, не само због напретка технологије убијања, већ и зато што је власништво над заробљеницима прешло на државу. Пошто се опортунитетни трошкови за појединце смањују када власништво припада држави, постало је много чешће да заробљеници буду убијени или осакаћени.

Људи, наравно, не би требали бити третирани као приватно власништво. Међутим, због феномена опортунитетног трошка, заробљени војници су много боље пролазили као „приватно власништво“ него као „јавно власништво“. Приватно власништво је кључно за сурадњу која

произлази из тржишне интеракције, јер осигурава да људи узимају у обзир опортунитетни трошак својих поступака. Тужно је и иронично што многи људи криве приватно власништво за проблеме који заправо постоје због недостатка приватног власништва.

Закључна питања: Зашто тржишта приказују трошкове потпуно другачије у односу на државу? Како те разлике утјечу на размјену и производно понашање?

Повратак на Елемент 2.1

"Privatno vlasništvo i oportunitetni troškovi" autora Dwight Lee-jaobjavljeno je uz dozvolu Fondacije za ekonomsku edukaciju (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0.

Повратак на Елемент 2.2

Остајемо без пољопривредног земљишта

Аутор: Dwight Lee

Питање за размишљање: Да ли приватно власништво даје власницима потицај да одржавају и чувају ресурсе? Објасните.

Страх да остајемо без важних ресурса стално је присутан. Нафта је често на врху пописа ствари око којих се бринемо; простор за одлагалишта отпада још је један примјер, а ту је и дрвеће. Могао бих наставити с набрајањем (угљен, бакар, жељезна руда, чак и коситар) ствари за које су људи страховали да ће ускоро бити исцрпљене. У већини случајева тај је страх неутемељен — потичу га организиране скупине које желе остварити корист застрашивањем јавности, површни новинари и општи недостатак основног разумијевања економије. Тамо гдје забринутост јест оправдана, проблем је неизоставно недостатак права приватног власништва над угроженим ресурсом.

Да бисмо схватили улогу власничких права у спрјечавању исцрпљивања ресурса, размотримо сљедеће питање: јесмо ли икада остали без неког необновљивог ресурса? Ово сам питање поставио десецима публика и још нисам нашао никога тко може именовати један такав ресурс. Али зар необновљиви ресурси нису управо они који би највјеројатније могли нестати? Уосталом, они су необновљиви. Још је збуњујуће то што смо довели до истребљења бројне животиње које су обновљиви ресурси. Зар управо ти ресурси нису они које би требало најмање исцрпити?

Ова се загонетка рјешава када схватимо да необновљиви ресурси једноставно стоје на мјесту; они не трче уоколо, па је лако успоставити приватна власничка права над њима. Људи штеде ресурсе које посједују

тако што узимају у обзир њихову будућу вриједност. Многе животиње, због своје „бјежљиве“ природе, тешко је посједовати као приватно власништво, па људи имају мало мотивације узети у обзир њихову будућу вриједност. Због тога су, унаточ својој обновљивости, неке од тих животиња биле истребљене.

Стварање панике да остајемо без необновљивих ресурса било би много теже када би људи разумјели моћ приватног власништва да мотивира правилно разматрање будуће вриједности наших ресурса. Али овдје разматрам још један разлог због којег људи погрешно вјерују да нам ресурси нестају или се опасно исцрпљују – неуспјех у разликовању граничне вриједности од укупне вриједности.

Нестајање пољопривредног земљишта

Тек што сам започео свој први посао предавача на Свеучилишту у Цолораду, позван сам судјеловати у дебати о „проблему“ нестајања пољопривредног земљишта.

Успркос мојим увјерљивим аргументима (неколико присутних који су се прије дебате слагали са мном, и даље су се слагали са мном након ње) да је смањење пољопривредног земљишта резултат правилног функционирања тржишних сила, забринутост због губитка пољопривредног земљишта се наставила. На примјер, Лестер Бровн из Ворлдватцх Института сваке године објављује извјешће у којем предвиђа да ће залихе хране заостајати за растом популације, што је проблем који, према његову мишљењу, дјеломично узрокује губитак пољопривредног земљишта због урбанизације.

Иако је тачно да се глобално данас користи мање хектара за пољопривреду него у прошлости, овај „губитак“ пољопривредног земљишта није криза нити разлог за забринутост. Напротив, то је добра

вијест. У Пољској је, на примјер, удио земљишта посвећеног пољопривреди пао за 28% од касних 1960-их, док је производња хране порасла за скоро 70%. Када се мање земљишта користи за пољопривреду, више земљишта може бити враћено у природно стање, попут отворених простора и шума.

Ово нећете чути од оних који стално призивају кризе, али у Сједињеним Државама данас има више шумског земљишта него прије 80 година.[(1)] Друго, пољопривредно земљиште је асфалтирано за трговачке центре и аутоцесте, претворено у насеља, прекривено забавним парковима, уређено у голф терене и на друге начине искоришћено јер су потрошачи, путем тржишних цијена, исказали да је развој кориснији од хране која је могла бити произведена на том земљишту.

Храна или голф

Зашто би потрошачи добровољно жртвовали храну за голф терене, трговачке центре и паркиралишта? Зар храна није вриједнија од голфа или паркирања? Наравно – када говоримо о укупној вриједности. Ако је избор између једења и неиграња голфа, или играња голфа, али без хране, чак би и најстраственији голфер одабрао јести.

Међутим, економски избори нису „све или ништа“. Умјесто тога, одлуке доносимо на маргини, разматрајући је ли мало више једне опције вриједно жртвовања мале количине друге. На тој маргини није јасно да је храна вриједнија од голфа или других ствари без којих можемо живјети. Голфери кроз накнаде за кориштење терена показују да је још један голф терен барем једнако вриједан као додатна количина хране које се одричемо.

На маргини, голф је свакако вриједнији од хране која би се производила да милијуни хектара обрадивог земљишта нису „изгубљени“ услијед развоја. Године 1900. већина „коњске снаге“ на фармама уистину је

била снага коња или мазги, а десетине милијуна хектара биле су потребне за узгој хране за те животиње. Камиони, трактори, комбајни и други пољопривредни стројеви погоњени горивом учинковито су замијенили те животиње и смањили потребу за земљиштем потребним за њихову прехрану.

Такође, данас је потребно много мање земљишта да би се прехранио исти број људи, захваљујући напретку у гнојивима, пестицидима, наводњавању, сјемену и временској прогнози, што омогућује да се на сваком хектару произведе више хране. Побољшања у жетви, пакирању, складиштењу и транспорту омогућују да већи дио онога што се произведе доиста стигне до стола. Да данас користимо исто толико земљишта за пољопривреду као што смо то чинили 1900. године, уз данашњу технологију били бисмо „до кољена у дињама“. У таквој ситуацији, колико би још неколико хектара диња било вриједно у успоредби с новим голф тереном који би се могао изградити на тим хектарима?

Данас немамо ни приближно толико обрадивог пољопривредног земљишта као 1900. године јер, како производња хране расте, њезина гранична (маргинална) вриједност опада у односу на вриједност кућа, трговачких центара, голф терена и других намјена. Потрошачи ову промјену у релативној вриједности изражавају својим купњама, што доводи до пада цијена хране у односу на цијене других намјена земљишта. То мотивира смањење пољопривредних површина, које се наставља све док је гранична вриједност земљишта већа у непољопривредним намјенама него у пољопривредној производњи.

Али не очекујте да ће „криза обрадивог земљишта“ нестати. Јавне агенције, које се надају већим прорачунима, и приватне организације, које траже више средстава за истраживања или веће субвенције, увијек су спремне идентификирати кризе како би застрашиле јавност. Креирање криза не би било тако лако када би више људи разумјело разлику између укупне вриједности и граничне вриједности.

Закључна питања: Зашто заштићена власничка права потичу економски напредак? Зашто заједничко власништво и незаштићена власничка права онемогућују економски напредак?

Повратак на Елемент 2.2

---

1. Gregg Easterbrook, Тренутак на земљу (New York: Viking, 1995), пп. 10-13. ↩

„Остајемо без пољопривредног земљишта" аутора Dwight Lee-ja објављено је уз дозволу The Foundation for Economic Education https://fee.org/, под лиценцом Creative Commons Attribution 4.0.

Повратак на Елемент 2.3

Контрола за помоћ

Аутор: Dwight R. Lee

Питање за размишљање: Зашто људи имају толико различите ставове о улози владе у економији?

Ако људе питате подржавају ли владину цензуру, готово сви ће одговорити с „не“. Међутим, ако их питате подржавају ли државну контролу цијена, одговори ће бити много разноликији. Ако их питате треба ли влада контролирати цијене како би спријечила „напухавање цијена“ након природних катастрофа, готово сви ће одговорити с „да“.

Ови одговори одражавају несретно незнање о томе како нам тржишта омогућују међусобну комуникацију. Када схватимо да су тржишне цијене средство комуникације, добивамо још један снажан увид у то зашто су државне контроле цијена посебно штетан облик контроле. Штета је највећа у тренуцима природних катастрофа, јер су тада жртве очајнички жељне приопћити своју потребу за помоћи.

Комуникација омогућена тржишном размјеном и цијене које из ње произлазе стварају изванредну разину друштвене сурадње. Нема бољег примјера користи ове комуникације и сурадње од природних катастрофа. Жртвама није потребна само помоћ људи изван погођеног подручја, већ и међусобна сурадња ако се желе опоравити што брже и потпуније. Нажалост, када природне катастрофе погоде неко подручје, владе најчешће забрањују цјеновне сигнале који омогућују ту сурадњу – и то чине уз подршку јавног мнијења.

Након природне катастрофе, цијене обично нагло расту за радну снагу, грађевински материјал, електричне генераторе и бројне друге

производе потребне за опоравак и удобност. Уобичајено објашњење за ове цјеновне скокове јест да бескрупулозни добављачи остварују профит на рачун жртва. Добављачи можда остварују профит, али не на штету жртва. Они чији су домови оштећени, а животи поремећени, жртве су природне катастрофе, а не оних који им након тога осигуравају потребна добра и услуге. Високе цијене су много боље објашњене као најучинковитији начин да жртве пренесу своју потребу за помоћи онима који су је најспремнији пружити. Осим тога, високе цијене осигуравају да ће позиви за помоћ бити испуњени брзо и учинковито.

Слање грађе у Мајами

Чуо сам занимљив примјер таквог одговора када сам 1992. године држао предавање у Охију, недуго након што је ураган Andrew похарао јужну Флориду. Споменуо сам олују и њезине посљедице како бих илустрирао важност цјеновне комуникације, а један господин из публике испричао је причу о свом сину, грађевинском извођачу из околице Цлевеланда, који је управо почео градити кућу из снова за себе и своју супругу. Темељ је био постављен, а дрвена грађа испоручена у тренутку када је Andrew погодио Миами. Чувши вијести о катастрофи, одлучио је да грађа неће бити кориштена за његову кућу те ју је, успркос противљењу своје жене, послао у Миами. Зашто? Зато што су вијести које су га највише увјериле долазиле у облику високих цијена дрвене грађе, које су му показале да је потражња за његовом грађом већа у Миамију него у Цлевеланду.

Је ли извођач из Цлевеланда био бескрупулозни профитер? Тешко. Учинио је много више за жртве урагана Andrew него они који су сједили по страни и изражавали презир према „екстремном дизању цијена“. Тачно, неколицина људи помогла је жртвама урагана шаљући залихе у Миами

бесплатно. Ти људи, наравно, заслужују похвалу. Али њихова је помоћ била занемарива у успоредби с помоћи коју су пружили добављачи из цијеле земље (па чак и свијета) који су, одговарајући на високе цијене, осигурали више ствари које су жртвама Андрewa биле најпотребније – што су и показале управо те високе цијене.

Они који критизирају људе јер продају производе жртвама природних катастрофа по високим цијенама требали би се запитати јесу ли сами дио проблема и кога заправо треба окривити. Њихова критика (произашла из економског незнања) и јавно мнијење које потирују често доводе до контроле цијена, чиме се утишавају они који очајнички траже помоћ. Лист Atlanta Journal-Constitution прошлог је травња истакнуо да Георгиа има закон против „екстремног подизања цијена“ (price gouging) који добављачима забрањује наплату „и једног јединог цента више него дан прије него што је катастрофа погодила“. Овај је закон позитивно споменут, без трунке ироније, у чланку у којем се извјештава да су грађевински извођачи и залихе из неколико савезних држава похрлили у Атланту непосредно након што су је погодили разорни торнади. Може ли итко озбиљно вјеровати да би та помоћ стигла из тако удаљених мјеста да је закон о „екстремном подизању цијена“ био савршено проведен или да примјена тог закона није смањила количину помоћи? (Казне за екстремно подизање цијена у Георгији крећу се од једне до десет година затвора уз новчане казне до 5.000 долара.)

Електрични бријач

Жртве природних катастрофа такође морају међусобно комуницирати. Тржишне цијене једини су практичан начин за то. Сви у погођеном подручју цијенит ће производе који су им доступни, али ће жељети да ти производи буду усмјерени према онима који их могу најбоље

искористити. Контрола цијена то спрјечава, цензурирајући комуникацију међу жртвама.

Мој пријатељ, који је живио у Цхарлестону у Јужној Каролини када је ураган Hugo ударио 1989. године, особно је видио штету коју те контроле наносе. У његову је сусједству струја била искључена неколико дана, па су многи људи жељели набавити бензинске електричне генераторе. Нажалост, локална трговина алатом имала је само два генератора и није могла набавити више због контроле цијена. Али, постојао је још један проблем с контролом цијена — проблем који је, нажалост, користио обитељи мог пријатеља, али на велику штету других. Будући да је његов отац био добар пријатељ власника трговине, добио је један од генератора по контролираној цијени. Власник трговине није га смио легално продати никоме другоме по вишој цијени, па зашто га не би дао свом пријатељу? Отац мог пријатеља био је одушевљен јер се могао наставити бријати својим електричним бријачем.

Нажалост, трговинама хране у граду очајнички је била потребна струја како би спријечиле кварење тисућа долара вриједних залиха хране. Без контроле цијена, нека од тих трговина понудила би вишу цијену за генератор, учинковито комуницирајући (у име купаца) да имају хитнију потребу за њим него отац мог пријатеља. Једна би особа морала трпјети неугодност сапуњања и бријања на старински начин, али стотине његових сусједа увјериле би га, кроз високу цијену генератора, да њихова потреба за свјежом храном треба имати приоритет. Наравно, без контроле цијена, све би трговине, као и отац мог пријатеља (ако би га и даље желио), брзо набавиле генераторе јер би могли комуницирати с добављачима изван погођеног подручја.

Природне катастрофе пружају посебно упечатљив примјер штете коју контрола цијена наноси. Нажалост, владама нису потребне природне катастрофе како би оправдале подривање друштвене сурадње и уништавање богатства диктирањем цијена. Владе имају дугу повијест

наметања контроле цијена на широк спектар добара и услуга. И наставит ће то чинити све док се не препозна да су такве контроле посебно опасан облик цензуре.

Закључно питање: Треба ли влада ограничавати цијене тијеком природних катастрофа ако то омета токове добара, услуга и ресурса према угроженим подручјима?

Повратак на Елемент 2.3

„Цензурирање позива упомоћ“ аутора Dwight Lee објављено је уз дозволу Фондације за економско образовање (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), према лиценци Creative Commons Attribution 4.0 International.

Повратак на Елемент 2.7

Тржишта и слобода

Аутор: Dwight Lee

Питање за размишљање: Како слобода размјене и богатство потичу једно друго у тржишним господарствима?

Друштвена сурадња која се развија на слободним тржиштима омогућује специјализацију о којој овиси просперитет. Били бисмо много сиромашнији без специјализације која је могућа само када велики број људи може координирати производњу и потрошњу путем тржишне размјене. Али, добробити слободе важније су од материјалног богатства које остварујемо на тржишту. Наша слобода би врло брзо била изгубљена без одговорности и дисциплине које су могуће само у тржишним господарствима.

Слобода се лако узима здраво за готово, посебно у Сједињеним Државама, гдје смо уживали оно о чему људи у многим другим земљама могу само сањати. Слобода је врло слична добром здрављу: људи је обично не цијене док је не изгубе. Као што здрави људи могу уништити своје здравље неодолијевајући краткорочним искушењима, слободни људи могу угрозити своју слободу ако бирају краткорочне политичке користи које поткопавају увјете о којима слобода овиси.

Такође, колико год богатство било важно, оно је секундарно у односу на добро здравље и слободу. За оне који немају здравље ни слободу, богатство има ограничену вриједност јер не могу уживати у њему. Штовише, добро здравље и слобода кључни су елементи у стварању богатства, при чему је слобода апсолутно неопходна. Болесни људи могу бити продуктивни, али без слободе, продуктивна сурадња на тржишту је

немогућа.

Овдје ћу размотрити двије одвојене, али повезане ствари. Прво, продуктивна сурадња на тржишту овиси о слободи, и друго, слобода овиси о продуктивној сурадњи на тржишту. Економисти често имају незахвалан задатак указати на компромисе који су неизбјежна посљедица оскудице. Међутим, када су у питању богатство и слобода, нема компромиса; они се међусобно надопуњују у тржишним господарствима, гдје је углавном немогуће имати једно без другог.[1] Покушаји да се богатство повећа политичким рјешењима која смањују слободу неизбјежно резултирају смањењем и једног и другог.

Слобода је неопходна за тржиште

Тржишта остварују своје „чудо“ омогућујући људима да комуницирају користи које остварују од напора других и трошкове својих напора да помогну другима. У суштини, све користи и трошкови су субјективни, јер овисе о преференцијама и околностима појединаца које само они могу тачно процијенити. Ово је очито у случају користи. Тко је, осим особе која конзумира производ или користи услугу, у бољој позицији процијенити вриједност остварених користи? Али, ако су користи субјективне, тада су то и трошкови, који нису ништа друго него вриједност пропуштених користи. А будући да су субјективни, људи могу тачно комуницирати трошкове и користи једни другима само ако имају слободу улазити на различита тржишта или их напуштати како сматрају прикладним, те куповати и продавати по било којој цијени која је обострано прихватљива. Владине контроле цијена ограничавају нашу слободу као купаца и продавача те уништавају богатство цензурирајући нашу међусобну комуникацију.

„Чудо“ тржишта долази до изражаја јер тржишта омогућују људима

размјену информација о користима које добивају захваљујући туђем раду и о трошковима које сносе како би помогли другима. На крају, све користи и трошкови су субјективни, овисе о преференцијама људи и околностима које само они сами могу тачно процијенити. Ово је врло очито кад су у питању користи. Тко, осим особе која користи неки производ или услугу, може боље процијенити вриједност остварене користи? Али ако су користи субјективне, исто вриједи и за трошкове, који нису ништа друго него вриједност пропуштених користи. А будући да су субјективни, људи могу прецизно преносити информације о трошковима и користима једни другима само ако имају слободу улаза и излаза с тржишта те могућност купње и продаје по слободно договореним цијенама. Владина контрола цијена ограничава нашу слободу и као купаца и као продавача, уништавајући богатство тако што цензурира нашу међусобну комуникацију.

Централно планирање не успијева јер људи немају слободу одлучивати на темељу локалних информација које само они посједују. Када се тржишне одлуке појединачних произвођача и потрошача замијене централним одлукама политичких ауторитета, економске се одлуке доносе у информацијском вакууму. Продуктивно господарство захтијева кориштење информација које су распршене међу становништвом, а те се информације не могу искористити без индивидуалне слободе. Уништавањем слободе уништавате токове информација који су бит тржишних господарстава.

Тржиште је неопходно за слободу

Повезаност слободе и тржишта иде и у супротном смјеру. Као што тржиште овиси о слободи, тако и слобода овиси о тржишту. Приватно власништво, које је темељ свих тржишних господарстава, свакако штити

индивидуалну слободу. Ако држава „посједује“ сваки простор за публику и све тискарске стројеве, колико заправо имате слободе изјаснити се против државне политике? Ако држава посједује сва средства за производњу, колико слободе имате покренути властити посао? Почните укидати приватно власништво и поткопавати тржиште које се на њему темељи – почет ћете укидати слободу.

Међутим, тржиште такође штити слободу тиме што успоставља једино окружење у којем она може опстати. Слобода без одговорности само је неограничено право, повластица или самовоља, која неће дуго бити прихваћена. Права слобода, и једина слобода која може опстати, остварује се на начин који узима у обзир интересе свих. Једина слобода која задовољава овај увјет је она која је подложна дисциплини тржишта. Укините тржишта и укинућете одговорност која је неопходна да би слобода опстала.

На примјер, проблеми са загађењем настају управо зато што не постоје тржишта за кориштење природе као мјеста за одлагање отпада. Када би таква тржишта постојала, загађивачи би морали плаћати цијене које одражавају штету коју њихово загађење наноси другима. Тиме би загађивачи преузели одговорност за своје поступке, а слобода испуштања отпада у природу била би подношљивија. Међутим, пошто таква тржишта не постоје, приморани смо прихватити државне мјере и ограничења загађујућих активности која би у већини других подручја нашег живота била неприхватљива.

Наше слободе су угрожене

Слободе се ријетко одузимају одједном. Обично се губе поступно, мало по мало, а људи често и не примјећују тај губитак. Чак и када се слобода изравно ограничи, као што је случај с увођењем државних

лиценци за занимања под изговором заштите потрошача, мало тко то примијети, а и они који примијете не сматрају да их се те рестрикције изравно тичу. Међутим, како је велики аустријски економист Ф. А. Хауек истакнуо: „Користи које имам од слободе... у великој мјери су резултат тога како други користе своју слободу.“[(2)] На примјер, они који највише трпе када се људима ускрати слобода да постану фризери без полагања државних испита о кемијском саставу косе нису сами будући фризери, већ људи којима су потребне фризуре.

Такође, губитак слободе има подмуклу динамику. Изравна ограничења увијек смањују слободу више него што то на први поглед изгледа, јер свако ограничење, иако непримјетно, подрива одговорност тржишта која слободу чини могућом.

Томас Јефферсон био је у праву када је рекао: „Вјечна будност је цијена слободе.“ Људи ће вјеројатно више чувати своју слободу када схвате нераскидиву повезаност између слободе и тржишта.

Закључна питања: Како ограничења трговине и порези утјечу на слободу размјене? Како утјечу на креирање богатства?

Повратак на Елемент 2.7

---

1. Ову сам тврдњу прилагодио како бих узео у обзир ситуацију у којој држава посједује велико богатство захваљујући природним ресурсима, али има аутократски политички режим који ограничава слободе својих грађана. Међутим, чак и у таквом случају, недостатак слободе спрјечава државу да у потпуности искористи предности својих ресурса и подрива продуктивност која је неопходна за ширење, па чак и за очување њезина богатства. ↩

2. Видјети F.A. Hayek, Поредак слободе (Chicago: University of Chicago Press, 1960), п. 32. ↩

„Тржишта и слобода“ аутора Dwight Lee објављено је уз дозволу Фондације за економско образовање

(The Foundation for Economic Education https://fee.org/), по лицензи Creative Commons Attribution 4.0 International.

Повратак на Елемент 2.7

Нелојална конкуренција Сунцу

Аутор: Frederic Bastiat (Сраћена верзија „Петиција произвођача свијећа“)

Питање за размишљање: Политичари често тврде да је јефтини увоз лош за господарство. Размислите о овим ставовима док читате текст.

„Господо, на правом сте путу. Одбацујете апстрактне теорије и мало пажње посвећујете јефтиноћи и обиљу. Ваша главна брига је интерес произвођача. Желите га заштитити од стране конкуренције и резервирати национално тржиште за домаће произвођаче. Ми трпимо због неподношљиве конкуренције страног ривала који, чини се, има далеко боље увјете за производњу свјетлости, до те мјере да апсолутно преплављује наше национално тржиште свјетлошћу по невјеројатно ниској цијени. Чим се појави, наш посао стаје — сви потрошачи прелазе к њему; и једна грана домаће индустрије, с безбројним повезаним дјелатностима, одједном постаје потпуно мртва. Тај ривал, који није нитко други до Сунце, води немилосрдан рат против нас, и сумњамо да је постављен од стране перфидног Албиона (што је добра политика у ово вријеме); будући да према том арогантном отоку показује обазривост коју према нама нема.

Молимо вас да донесете закон којим ће се наложити затварање свих прозора, кровних отвора, мансардних прозора, вањских и унутарњих капака, завјеса, ролета, округлих прозора – укратко, свих отвора, рупа, пукотина и процијепа кроз које сунчева свјетлост обичава улазити у куће, на штету заслужних произвођача којима се поносимо што смо опскрбили нашу земљу – земље која нас, из захвалности, не би смјела сада напустити у овако неравноправној борби.

Вјерујемо, господо, да наш захтјев нећете сматрати сатиром нити га

одбити без претходног разматрања разлога које износимо у његову корист.

Прије свега, ако затворите што је могуће више приступа природној свјетлости и створите потражњу за умјетном свјетлошћу, који од наших француских произвођача неће од тога имати користи?“ Предвиђамо ваше приговоре, господо, али знамо да нам не можете супротставити ништа осим застарјелих аргумената присталица слободне трговине. Изазивамо вас да изнесете иједну ријеч против нашег захтјева која се одмах неће окренути против вас самих и цијеле ваше политике.

Рећи ћете нам да ћемо ми, можда, профитирати заштитом коју тражимо, али да ће земља изгубити јер ће потрошач сносити штету.

Одговарамо:

Ви сте сами себи одузели право позивати се на интерес потрошача, јер сваки пут када је његов интерес био супротан интересу произвођача, жртвовали сте потрошача. То сте чинили ради потпоре радницима и онима који траже запослење. Из истог разлога, требали бисте то учинити и сада.

Сами сте уклонили овај приговор. Када вам кажу да потрошач има интерес у слободном увозу жељеза, угљена, житарица, текстилних тканина – ви одговарате: да, али произвођач има интерес да тај увоз ограничимо. Добро, нека буде тако; ако потрошачи имају интерес за слободан приступ природном свјетлу, произвођачи умјетне свјетлости имају једнак интерес за његову забрану.

Ако кажете да је свјетлост Сунца бесплатан дар природе и да би одбацивање таквих дарова значило одбацивање богатства под изговором потицања средстава за његово стјецање, упозоравамо вас да не нанесете смртоносни ударац вашој властитој политици. Сјетите се да сте досад увијек одбацивали стране производе јер су они по својој природи ближи бесплатним даровима него домаћи производи.

Природа и људски рад сурађују у различитим омјерима (овисно о земљама и клими) у производњи добара. Дио који природа одради потпуно

је бесплатан; вриједност чини само дио који је резултат људског рада и који се плаћа.

Ако наранџа из Лисабона кошта упало мање него наранџа из Париза, то је зато што природна, а самим тим и бесплатна топлина за једну чини оно што умјетна, и стога скупа топлина, мора учинити за другу.

Када нам наранџа стигне из Португала, можемо закључити да је дијелом добивена бесплатно, а дијелом уз трошак; другим ријечима, долази нам по упало нижој цијени у односу на оне из Париза.

Дакле, управо тај бесплатни дио (испричавамо се на изразу) сматрамо да треба искључити. Кажете: како домаћа радна снага може издржати конкуренцију стране радне снаге када домаћи радници морају обавити сав посао, док страни раде само половицу, јер сунце обавља остатак? Али, ако вас та бесплатна половица наводи да ограничите конкуренцију, како вас онда потпуно бесплатни дио наводи да прихватите конкуренцију?

Ако бисте били досљедни, док ограничавате оно што је дјеломично бесплатно као штетно за домаћу индустрију, требали бисте, тим прије и с двоструким жаром, ограничити оно што је у потпуности бесплатно.

Још једном, када нам се производи попут угљена, жељеза, житарица или текстилних тканина шаљу из иноземства и можемо их добити уз мање рада него да их сами производимо, разлика представља бесплатан дар за нас. Тај дар је већи или мањи овисно о томе колико је та разлика значајна. Дар износи четвртину, половицу или три четвртине вриједности производа када нам странац наплати само три четвртине, половицу или четвртину цијене коју бисмо иначе платили. Дар је потпуно савршен и потпун када дароватељ (попут сунца које нам даје свјетлост) од нас не тражи ништа заузврат.

Питање, и постављамо га изравно, гласи: Желите ли за нашу земљу корист бесплатне потрошње или тобожње предности скупе производње?

Направите свој избор, али будите логични; јер, док укидате увозни

угљен, жељезо, житарице и стране тканине, у оној мјери у којој им се цијена приближава нули, каква би то недосљедност била да прихватите свјетлост сунца, чија је цијена нула тијеком цијелог дана.

Закључна питања: Повећавају ли ограничења трговине попут царина и квота запосленост у домаћем господарству? Помажу ли ограничења трговине повећати разину дохотка? Зашто да и зашто не?

Повратак на Елемент 2.7

„Нелојална конкуренција Сунцу“, скраћена верзија „Петиције произвођача свијећа“ Фредерика Бастијата, заштићена је ауторским правима. За више информација о поновном штампању или дистрибуцији, обратите се на webmaster@econlib.org.

Повратак на Елемент 3.1

Није твоје да дајеш: Из живота пуковника David Crockett

Аутор: Edward Ellis (скраћена)

Питање за размишљање: Је ли помоћ појединцима и обитељима у тешкој ситуацији најбоље давати преко владе или је треба давати особно, из властитих средстава?

Једног дана у Заступничком дому расправљало се о приједлогу закона којим би се одобрила средства за помоћ удовици истакнутог поморског часника. Неколико лијепих говора већ је изречено в његову корист. Предсједавајући се управо спремао ставити питање на гласање када је Цроцкетт устао и рекао:

„Господине предсједавајући, имам једнако поштовање према сјећању на преминулог и једнаку суосјећајност према патњама живих, ако патње уопће постоје, као и било који други човјек у овом дому, али не смијемо допустити да нас наше поштовање према мртвима или суосјећање према дијелу живих наведе да починимо неправду према остатку живих. Нећу улазити у расправу како бих доказао да Конгрес нема овласти додијелити ова средства као чин милосрђа. Сваки члан овог дома то зна. Као појединци имамо право дати колико год желимо властитог новца в добротворне сврхе, али као чланови Конгреса немамо право в те сврхе додијелити ни један долар јавног новца. Изнесени су неки рјечити апели упућени нама на темељу тврдње да је ово дуг према покојнику.

Господине предсједавајући, покојник је живио дуго након завршетка рата; био је на дужности све до дана своје смрти и никада нисам чуо да му је влада дуговала било што. Сваки човјек у овом дому зна да ово није дуг. Не

можемо, без најгрубље корупције, додијелити овај новац као исплату дуга. Немамо ни привид овласти да га додијелимо као милосрђе. Господине предсједавајући, рекао сам да имамо право дати колико год свог новца желимо. Ја сам најсиромашнији човјек у овој дворани. Не могу гласати за овај приједлог закона, али ћу дати једну тједну плаћу за ту сврху, а ако сваки члан Конгреса учини исто, износит ће више него што закон предвиђа."

Сјео је на своје мјесто. Нитко му није одговорио. Приједлог закона стављен је на гласање и, умјесто да буде једногласно усвојен, како се углавном претпостављало и како би сигурно био да није било тог говора, добио је само неколико гласова и, наравно, био је одбијен.

Касније, када га је пријатељ упитао зашто се противио додјели средстава, Цроцкетт је дао ово објашњење:

„Прије неколико година стајао сам једне вечери на стубама Капитола с неким другим члановима Конгреса, када нам је пажњу привукла јака свјетлост из правца Георгетовна. Очигледно се радило о великом пожару. Ускочили смо в кочију и што брже се одвезли тамо. Успркос свим напорима, многе куће су изгорјеле, а многе обитељи остале без крова над главом. Осим тога, неки од њих изгубили су све осим одјеће коју су носили. Вријеме је било веома хладно, и када сам видио толико жена и дјеце како пате, осјетио сам да нешто мора бити учињено за њих. Сљедећег јутра представљен је приједлог закона за додјелу 20.000 долара за њихову помоћ. Одгодили смо све остале послове и пожурили да тај приједлог што прије прође."

„Сљедећег љета, када је дошло вријеме да размислим о изборима, одлучио сам обићи људе у свом округу. Нисам имао протукандидата, али, с обзиром на то да су избори још били далеко, нисам знао што би се могло догодити. Једног дана, док сам јахао кроз дио мог округа в којем сам био мање познат, угледао сам човјека како оре поље близу пута. Прилагодио сам корак свог коња тако да се сретнемо код ограде. Када се приближио,

обратио сам му се. Љубазно ми је одговорио, али, како ми се чинило, помало хладно.“

Почео сам: „Па, пријатељу, ја сам један од оних несретника које зову кандидати, и—“

„Да, знам вас; ви сте пуковник Цроцкетт, видио сам вас једном раније и гласао сам за вас посљедњи пут када сте изабрани. Претпостављам да сада водите кампању, али боље вам је да не губите ни своје ни моје вријеме. Нећу поново гласати за вас.“

„Ово је био ударац... Молио сам га да ми каже што није в реду.“

„Па, пуковниче, тешко да вриједи трошити вријеме или ријечи на то. Не видим како се то може поправити, али сте прошле зиме гласали на начин који показује да или немате способности разумјети Устав, или да вам недостаје поштења и чврстине да га се придржавате. У оба случаја, ви нисте човјек који би ме требао представљати. Али, испричавам се што сам то изразио на такав начин. Није ми била намјера искористити привилегију бирача да говорим отворено кандидату како бих вас увриједио или повриједио. Моја намјера је била само рећи да је ваше разумијевање Устава врло различито од мојег. И рећи ћу вам нешто што, да нисам био груб, можда не бих рекао: вјерујем да сте поштени. Али Ваше различито разумијевање Устава од мојег не могу занемарити, јер да би Устав имао било какву вриједност, мора се сматрати светим и строго се поштовати в свим његовим одредбама. Човјек који има моћ и погрешно га тумачи опаснији је што је поштенији.“

„Признајем истинитост свега што кажете, али мора да постоји нека погрешка, јер се не сјећам да сам прошле зиме гласао о било каквом уставном питању.“

„Не, пуковниче, нема погрешке. Иако живим овдје в залеђу и ријетко одлазим од куће, примам новине из Wасхингтона и врло пажљиво пратим рад Конгреса. Моје новине кажу да сте прошле зиме гласали за приједлог закона којим се издваја 20.000 долара за помоћ страдалима в пожару в

Георгетowny. Је ли то тачно?“

„Па, пријатељу, најбоље је да признам. У праву сте. Али сигурно нитко неће приговорити да велика и богата земља попут наше издвоји безначајну суму од 20.000 долара да помогне својим женама и дјеци в невољи, посебно када је благајна пуна. Сигуран сам да бисте и ви, да сте били тамо, учинили исто што и ја.“

„Није износ тај на који се жалим, пуковниче, већ принцип. Прије свега, влада не би требала имати в трезору више новца него што је потребно за њезине легитимне сврхе. Али то нема везе с овим питањем. Моћ прикупљања и трошења новца по вољи најопаснија је моћ која може бити повјерена човјеку, посебно в нашем суставу прикупљања прихода путем пореза који погађају сваког грађанина, без обзира на то колико је сиромашан, а што је сиромашнији, то пропорционално више плаћа в односу на своја средства. Још горе, ти порези дјелују на њега без његовог знања о томе гдје се тачно налази терет, јер не постоји ниједан човјек в Сједињеним Државама који би могао погодити колико заправо плаћа влади.

Схватате, дакле, да док помажете једноме, заправо узимате од тисућа других који су можда в још горој ситуацији од њега. Ако имате право давати било што, износ је ствар вашег дискрецијског права, и исто толико имате право дати 20.000.000 долара колико и 20.000. Ако имате право дати једноме, имате право дати свима; а пошто Устав нити дефинира милосрђе нити прописује износ, ви сте слободни давати за било што и све што сматрате, или тврдите да сматрате, милосрђем, и в било којем износу који сматрате прикладним.

Лако ћете увидјети колико би ово широм отворило врата за пријевару, корупцију и фаворизирање с једне стране, а с друге за пљачку народа.

Не, пуковниче, Конгрес нема право давати милостињу. Појединачни чланови могу дати колико желе свог властитог новца, али немају право

такнути ни долар јавног новца за ту сврху. Да је в овом округу изгорјело двоструко више кућа него в Георгетowну, ни ви ни било који други члан Конгреса не бисте смјели ни помислити издвојити један долар за помоћ нама.

„У Конгресу има око двјесто четрдесет чланова. Да су показали своје суосјећање према настрадалима тако што би сваки дао плаћу за један тједан, скупили би преко 13.000 долара. У Wасхингтону и околици има много имућних људи који су могли дати 20.000 долара без да се лише ијединог луксуза в свом животу. Конгресници су одлучили задржати свој новац, који, ако су извјештаји тачни, неки од њих троше на начине који нису баш часни; а људи в Wасхингтону, без сумње, похвалили су вас што сте их ослободили потребе да дају свој новац, дајући оно што није било ваше да дате. Народ је Конгресу, Уставом, делегирао овласти обављати одређене ствари. За то је Конгрес овлаштен прикупљати и трошити новац, и ни за што друго. Све што се ради изван тога је узурпација и кршење Устава.

„Видите, пуковниче, прекршили сте Устав в, по мом мишљењу, кључној точки. То је преседан препун опасности за земљу, јер када Конгрес једном почне ширити своје овласти изван граница Устава, више нема граница, нити сигурности за народ. Немам сумње да сте поступили поштено, али то не чини ситуацију бољом, осим што вас особно може оправдати. И, као што видите, не могу гласати за вас.“

Морам вам рећи да сам се осјећао прилично узнемирено. Схватио сам да ће он, ако будем имао противника, а овај човјек почне говорити, потакнути и друге да говоре, и в том бих округу био готов. Нисам му могао одговорити, а истина је да сам био толико увјерен да је в праву да то нисам ни желио. Али морао сам га удовољити, па сам му рекао:

„Па, пријатељу, погодили сте право в мету кад сте рекли да немам довољно разума разумјети Устав. Намјера ми је била слиједити га и мислио сам да сам га добро проучио. Чуо сам много говора в Конгресу о овластима

Конгреса, али оно што сте ви рекли овдје, за својим плугом, има више суштинског, здравог разума него сви ти углађени говори које сам икада чуо. Да сам икада гледао на то као ви, радије бих ставио главу в ватру него што бих дао тај глас. Ако ми опростите и поново гласате за мене, заклињем се, ако икада гласам за још један неуставан закон, нека ме одмах погоде метком.“

„Насмијао се и одговорио: „Да, пуковниче, већ сте се једном заклели на то, али ћу вам поново вјеровати под једним увјетом. Кажете да сте увјерени да је ваш глас био погрешан. Признавање те погрешке учинит ће више добра него да вас поразим због ње. Ако, док обилазите округ, људима кажете за тај глас и да сте увјерени да је био погрешан, не само да ћу гласати за вас, већ ћу учинити што могу да спријечим опозицију, а можда ћу имати и нешто мало утјецаја на тај начин.“

„Ако то не учиним”, рекао сам, „желио бих бити стријељан; а да вас увјерим колико сам озбиљан в ономе што говорим, вратит ћу се овуда за тједан или десет дана, и ако организирате окупљање људи, одржат ћу им говор. Организирајте роштиљ, и ја ћу га платити.“

„Не, пуковниче, ми нисмо богати људи в овом крају, али имамо довољно да организирамо роштиљ, па чак и да подијелимо онима који немају ништа. Жетва ће бити готова за неколико дана, и тада ћемо моћи одвојити један дан за роштиљ. Данас је четвртак; ја ћу се побринути да све припремим за суботу сљедећег тједна. Дођите код мене в петак, па ћемо заједно отићи, и обећавам вам врло угледну скупину људи која ће вас радо саслушати и видјети.“

„Па, бит ћу овдје. Али још нешто прије него што се опростимо. Морам знати ваше име.”

„Моје име је Бунце.”

„Не Хоратио?”

„Да.”

„Па, господине Бунце, никада вас прије нисам видио, иако кажете да

сте ви мене видјели, али добро вас познајем. Драго ми је што сам вас упознао и веома сам поносан што се могу надати да ћу вас имати за пријатеља."

„То што сам га срео био је један од најсретнијих тренутака в мом животу. Он се мало појављивао в јавности, али је био надалеко познат по свом изванредном интелекту, неокаљаној честитости и срцу пуном доброте и доброчинства, што се није показивало само ријечима, већ и дјелима. Био је ауторитет в свом крају, а његов углед се проширио далеко изван круга његових познаника. Иако га никада раније нисам сретао, много сам слушао о њему, и да није било овог сусрета, врло је вјероватно да бих имао протукандидата и био поражен. Једно је сигурно – нитко сада не би могао опстати в том округу с таквим гласом. Нитко в том округу не би могао задржати подршку с таквим гласом."

„У договорено вријеме био сам код њега, након што сам испричао наш разговор свакој скупини људи коју сам срео и сваком човјеку код којег сам преспавао. Увидио сам да је то људима улило занимање и повјерење в мене јаче него икада прије."

„Иако сам био прилично уморан када сам стигао код њега и в нормалним околностима бих рано отишао на спавање, ипак сам остао до поноћи разговарајући с њим о начелима и пословима владе, те стекао више правог, истинског знања о томе него тијеком цијелог свог живота до тада."

„Сутрадан ујутро отишли смо на роштиљ и, на моје изненађење, тамо се окупило око тисућу људи. Упознао сам много људи које раније нисам познавао, а мој пријатељ и они које сам тамо срео представили су ме свима док се нисам поприлично добро упознао са свима – или су барем сви они знали тко сам."

„У једном тренутку обавијестили су присутне да ћу им се обратити. Сви су се окупили око бине која је била постављена. Започео сам свој говор ријечима:"

„Грађани, данас вам се обраћам осјећајући се као нови човјек. Моје

очи су се недавно отвориле за истине које су ми, због незнања или предрасуда, или обоје, до сада биле скривене. Осјећам да вам данас имам способност пружити драгоцјенију услугу него што сам икада раније могао. Овдје сам данас више с циљем признати своју погрешку, него тражити ваше гласове. То што требам признати своју погрешку дугујем и себи и вама. Хоћете ли гласати за мене или не, то је искључиво ваша одлука."

„Наставио сам им причати о пожару и свом гласу за додјелу средстава, а затим сам им објаснио зашто сам увјерен да је то било погрешно. Завршио сам говорећи:"

„И сада, грађани, преостаје ми само рећи вам да је већи дио говора којем сте тако заинтересирано присуствовали једноставно понављање аргумената којима ме је ваш сусјед, господин Бунце, увјерио в моју погрешку."

„Ово је најбољи говор који сам икада одржао в животу, али он има заслуге за то. И сада се надам да је задовољан својим преобраћеником и да ће доћи овдје и рећи вам то."

Он је изашао на говорницу и рекао: „Грађани, велико ми је задовољство испунити захтјев пуковника Цроцкетта. Увијек сам га сматрао врло поштеним човјеком и увјерен сам да ће вјерно испунити све што вам је данас обећао."

Сишао је с говорнице, а из масе се зачуо такав повик за Давуја какав његово име никада раније није изазвало.

„Нисам склон сузама, али тада сам осјетио како ме нешто стеже в грлу и како ми се крупне капи котрљају низ образе. И сада вам кажем да ми је сјећање на тих неколико ријечи, изговорених од стране тако честитог човјека, и искрен, срдачан узвик који су те ријечи изазвале, вриједније од свих почасти које сам икада добио и од репутације коју сам стекао или ћу икада стећи као члан Конгреса.

„А сада, господине," закључио је Цроцкетт, „сада знате зашто сам јучер одржао онај говор.

Сада ћу вам скренути пажњу на још једну ствар. Сјећате се да сам предложио дати тједну плаћу. У том Дому има много веома богатих људи – људи којима није проблем потрошити тједну плаћу, или чак десетак њих, на вечеру или винску забаву када тиме желе нешто постићи. Неки од тих истих људи држали су предивне говоре о великом дугу захвалности који држава дугује покојнику – дугу који се не може платити новцем – и о безначајности и безвриједности новца, нарочито тако мале своте као што је 10.000 долара, када се стави на вагу с чашћу нације.

Ипак, ниједан од њих није одговорио на мој приједлог. За њих је новац ништа друго до безвриједно смеће када долази из џепа народа. Али, новац је велика ствар којој већина њих тежи, и многи од њих жртвују част, интегритет и правду да би га стекли.“

„Носиоци политичких дужности само су одраз доминантног водства — доброг или лошег — међу бирачима. Хоратио Бунце је упечатљив примјер одговорног грађанства. Када би се људи попут њега умножили, видјели бисмо много нових лица на јавним дужностима; или, као в случају Давуја Цроцкетта, једног новог Цроцкетта. За нова лица или нове Цроцкетте морамо тражити Хоратија в себи!“

Закључне мисли: Што мислите о коментарима Леонарда Е. Реада на ово штиво?

Носиоци политичких дужности само су одраз доминантног водства — доброг или лошег — међу бирачима. Хоратио Бунце је упечатљив примјер одговорног грађанства. Када би се људи попут њега умножили, видјели бисмо многе промјене на јавним дужностима; или, као в случају Давида Цроцкетта, једног новог Цроцкетта. За нова лица или нове Цроцкетте, морамо пронаћи Хоратија в себи!

Повратак на Елемент 3.1

„Није твоје да дајеш“ из живота пуковника Давида Цроцкетт-а аутора Едварда С. Елиса; објављено уз дозволу Фондације за економско образовање (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), према лиценци Creative Commons Attribution 4.0 International.

Повратак на Елемент 3.4

Политика и међународна трговина

Аутор: Dwight Lee

Питање за размишљање: Зашто државе наплаћују порез и гуше трговину?

Аргументи у корист слободне трговине су неоспорни, како теоретски, тако и емпиријски, када се примијене концепти опортунитетних трошкова и компаративне предности. Чак и ако људи у једној земљи имају апсолутну предност у производњи свега, они и даље имају користи од вањске трговине јер не могу имати компаративну предност у производњи свега.

Бројни емпиријски докази потврђују теоријске аргументе у корист слободне трговине. Што више земље дозвољавају да међународна трговина усмјерава њихову производњу према њиховим компаративним предностима, то више напредују у односу на оне које ограничавају трговину. Унаточ овим доказима, готово ниједна земља није слиједила политику потпуно слободне трговине. Уз ријетке и обично краткотрајне изузетке, владе смањују господарску продуктивност и благостање својих грађана наметањем царина или квота на увоз. Зашто? Одговор на то питање циљ је овог есеја.

Сурадња вс. Конфискација

С обзиром на предности слободне трговине, ниједна влада не би постављала препреке за увоз ако би политички процес омогућио исти ступањ друштвене сурадње као тржишни процес. Када се трговинска ограничења укину, потрошачи имају користи, али неки радници и

инвеститори губе, већина привремено, али неки трајно. Чак и они који би трајно изгубили због укидања заштите за њихову индустрију, били би у бољој позицији да живе у господарству с потпуно слободном трговином него у ономе гдје су све домаће индустрије заштићене. Иако појединци могу имати користи од заштите своје индустрије, изгубили би много више као потрошачи због заштите свих других индустрија.

Они који раде у индустрији изложеној интензивној страној конкуренцији жељет ће да их влада заштити, под увјетом да не морају узети у обзир трошкове које та заштита намеће другима. Међутим, протекционизам не би постојао када би индустрија морала сносити те трошкове, јер је терет за потрошаче увијек већи од користи које заштићена индустрија добива.

Нажалост, када људи добивају бенефиције од владе, не морају плаћати цијене које одражавају њихове трошкове, као што то чине за бенефиције које добивају на тржишту. Сурадња на тржишту произилази из његове способности да прикупља, обједињује и преноси трошкове, који су распоређени међу многим људима, како би их узели у обзир они који су за њих одговорни. Насупрот томе, када се трошкови политички осигураних бенефиција распрше на многе људе, ти се трошкови обично занемарују. Тако влада често постаје средство путем којег људи могу остварити особну корист путем присвајања-конфискације, а не сурадње.

Слабост већине

Трговинска ограничења усмјеравају користи на мали број људи у заштићеној индустрији, док се трошкови равномјерно распоређују на цијелу потрошачку јавност. С обзиром на то да се трошкови трговинског ограничења шире на милијуне потрошача, мало њих, ако итко, бит ће свјестан додатних износа које плаћају за заштићени производ. Уосталом,

потрошачи купују стотине различитих производа, а благо повећање цијене једног производа обично има мали утјецај на благостање појединца. Чак и ако потрошач примијети додатни трошак, ријетко ће знати да је узрокован трговинским ограничењем. А чак и ако неким случајем схвати разлог тог додатног трошка, имат ће мало мотивације политички реагирати. Чак и када би се могло елиминирати трговинско ограничење, труд би га могао коштати колико и само ограничење, или чак више. Иако би укупна корист од уклањања ограничења била огромна, већина те користи би отишла другим потрошачима, без обзира на то јесу ли они подузели политичку акцију или не. Осим тога, политичка акција појединца вјероватно неће донијети резултат ако дјелује самостално.

Наравно, ако би велики постотак потрошача дјеловао уједињено, сигурно би имали одлучујући политички утјецај. Међутим, због тога што је број потрошача тако велик, а сваки од њих има врло мали интерес у исходу, готово је немогуће организирати их за политичку акцију. Као што је често случај, што је већи број људи погођених неком политиком, то је њихов политички утјецај слабији.

Моћ неколицине

С друге стране, зато што релативно мали број људи има користи од трговинског ограничења, они ће бити веома дјелотворни у лобирању за њега. Корист за сваког појединца бит ће значајна, и сватко од њих бит ће свјестан и своје добити и извора те добити. Такође, због малог броја корисника, релативно их је лако организирати за политичку акцију. Заправо, они ће најчешће већ бити организирани кроз индустријске и професионалне асоцијације.

Када се разматра трговинско ограничење, политичари ће чути много гласова оних који га подржавају, а мало или нимало од оних који су њиме

оштећени. Резултат је пристраност према осигуравању концентрираних користи уз игнорирање много већих, али распршених трошкова. Стога се често догађа да што је мањи број људи који имају користи од неке политике, то је снажнији њихов политички утјецај у њезину корист.

Мали, организирани интересни кругови често успијевају остварити користи на рачун шире јавности кроз трговинска ограничења (као и многе друге политике посебних интереса), што доводи до слабе друштвене сурадње кроз политички процес. Из тог разлога, влада често представља сталну пријетњу друштвеној сурадњи која произилази из слободно-тржишних активности.

Разматрање неких трошкова

Трошкови трговинских ограничења често су тежи за препознати него што то изгледа на први поглед. Размислите о ограничењима увоза челика. Мало људи купује челик изравно. Умјесто тога, они га плаћају неизравно када купују производе направљене од челика. Такође, када ограничења увоза повећају цијене челика, смањују се могућности за запошљавање у индустријама које користе челик као основни материјал.

Људи који не успију пронаћи посао због трговинског ограничења ријетко ће знати да је то разлог. Процјењује се да би ограничавање увоза челика на 15% тржишта у САД-у коштало америчке потрошаче 189.000 долара годишње за свако сачувано радно мјесто у индустрији челика. Штовише, за свако радно мјесто сачувано у индустрији челика, било би изгубљено преко 3,5 радних мјеста у другим америчким индустријама због виших цијена челика.[(1)]

Закључна питања: Што доводи до веће друштвене сурадње: тржишта или дјеловање владе? Утјече ли ступањ друштвене сурадње на економски напредак и животни стандард људи? Објасните свој одговор.

Повратак на Елемент 3.4

---

1. Видјети Arthur Denzau, „Америчка индустрија челика: Одговор на страну конкуренцију“ Центар за проучавање америчког бизниса, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985. ↩

„Политика и спољна трговина“ аутора Dwight Lee-a, уз дозволу Фондације за економско образовање (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), према лиценци Creative Commons Attribution 4.0 International.

Повратак на Елемент 3.7

Производња вс. очување енергије

Аутор: Dwight Lee

Питање за размишљање: Могу ли владе одредити колико је производње и очувања енергије прикладно и учинковито? Објасните.

Један од најважнијих ставова у економији изнио је Ф. А. Hayek у свом познатом чланку под називом „Употреба знања у друштву“ (American Economic Review, рујан 1945.). Hayekov увид био је једноставан, али моћан: информације нужне за доношење разумних економских одлука толико су распршене и тешке за артикулирање да их ниједна особа или скупина стручњака никада не може у потпуности посједовати.

Hayek је у свом чланку нагласио да само кроз тржишне цијене људи могу добити довољно информација како би усмјерили ресурсе према њиховим најучинковитијим употребама. Уклоните тржишне цијене или их искривите политички наметнутим ограничењима (максималним или минималним цијенама), и суставно уништавате информације које су људима потребне да би избјегли расипање ресурса.

Нажалост, чини се да је већина људи имуна на Hayekovu тврдњу. Тај имунитет је посебно изражен међу политичарима и новинарима. Превладавајући став изгледа да је, када се појави економски проблем, рјешење у незнању.

Најновији примјер овог начина размишљања огледа се у дебати о производњи насупрот очувања енергије у оквиру енергетске политике. Широко је прихваћено мишљење да је одлуку о правој мјери између производње и очувања енергије најбоље препустити Конгресу, након што уведе „тржишно заснована“ ограничења цијена кључних енергената.

Размотримо уреднички коментар из часописа Business Week од 28. свибња 2001. године: „Нитко, осим неколицине еколошких екстремиста, не вјерује да је штедња енергије једино рјешење енергетске кризе. Али мало је и оних који вјерују да штедња енергије не игра никакву улогу. На Конгресу је да у наредним тједнима изнађе баланс.“ (Нагласак додан. Треба напоменути да у овом уредничком коментару није препоручена контрола цијена.)

Да политичари могу одољети пориву да контролирају цијене енергије, не би било потребе да брину о „постизању баланса“ између производње енергије и њезиног очувања. Међутим, пошто су попустили том пориву и одлучили контролирати те цијене, ни политичари, нити било тко други, немају ни најмању представу о томе колико је производње и очувања заправо прикладно.

Сваки пут када нас забрине доступност енергије, започне дебата о очувању насупрот производњи енергије. То се догодило 1970-их и раних 1980-их као одговор на ограничења извоза од стране OPEC-a, а затим поновно раније ове године због мање драстичних смањења извоза OPEC-a у комбинацији с политички изазваним несташицама електричне енергије у Калифорнији.

Једна страна тврди да бисмо требали возити мања возила, више користити јавни пријевоз, куповати енергетски учинковитије уређаје, боље изолирати своје домове и уреде те их држати топлијим љети, а хладнијим зими; листа могућности је дугачка. Друга страна тврди да не можемо постићи просперитет само штедњом, те да бисмо зато требали производити више енергије бушењем за додатну нафту, ископавањем више угљена, изградњом додатних електрана и пуштањем у рад нових нуклеарних постројења.

Наравно, разумни људи на обје стране признају да је потребна одређена комбинација очувања (штедње) и производње енергије. Међутим, сви инзистирају на томе да ће њихове препоруке довести до правог баланса, док ће препоруке супротне стране резултирати погрешним

балансом.

Ко је у праву? Која је најбоља комбинација производње и очувања енергије? Одговор је: нитко не зна. Нитко! Ниједан појединац или скупина стручњака у Washingtonu, D.C., или било гдје другдје, нема представу о томе колико бисмо енергије требали штедјети или произвести.

Али ми можемо сазнати

Информације потребне за одређивање најбољег баланса између очувања и производње енергије заиста постоје, дјеломично у облику стручних сазнања о техничким детаљима експлоатације енергетских ресурса, њиховог претварања у употребљиву енергију и транспортирања до корисника. Те информације посједују десеци тисућа људи, распрострањених широм свијета, од којих ријетки имају израван контакт једни с другима. Па ипак, ако одлуке о енергији требају бити разумне, све те информације морају бити прикупљене, правилно процијењене и пренесене онима који их могу најбоље искористити.

Једнако важне информације немају никакве везе са стручним знањем и још су шире распрострањене: информације које милијуни људи имају о околностима, својим преференцијама и компромисима које су спремни направити. Неки могу лако користити аутобус за одлазак на посао, док други живе на локацијама или имају послове који то чине изузетно тешким. Некима не би сметало пријећи на мање аутомобиле, док би другима, с растућим обитељима и посебним потребама, то представљало велики проблем. Неки би могли поднијети шири распон унутарњих температура без великих неугодности, док би особе с одређеним здравственим проблемима трпјеле више од саме нелагоде. Неки се једноставно боје мрака и спремни су жртвовати друге ствари како би свјетла остала упаљена тијеком ноћи. Ове информације нису само

фрагментиране и раштркане више него стручне информације, већ су и крајње субјективне и често их је немогуће прецизно изразити. Иако на први поглед дјелују тривијално, те информације су једнако кључне за рационалне енергетске одлуке као и знанствена знања која посједују стручњаци.

Срећом, није потребно прикупити све ове информације на једном мјесту како би се унијеле у рачунало ради одређивања правилног баланса између очувања и производње енергије. Чак и да су све информације прикупљене, ниједно рачунало их не би могло обрадити у потпуности — и чак и кад би могло, у тренутку када би обрада била завршена, информације би се већ промијениле. Једини начин на који информације потребне за доношење разумних одлука о енергији могу бити пренесене од оних који их посједују до оних који су у најбољој позицији да на њих адекватно реагирају, и то на начин који мотивира одговарајуће реакције, јест путем тржишних цијена — под увјетом да те цијене нису искривљене политички наметнутим ограничењима.

Тржишне цијене омогућују потрошачима да обавијесте произвођаче, али и једни друге, како вреднују различите употребе енергије, док истовремено омогућују произвођачима да обавијесте потрошаче колико кошта осигуравање различитих врста енергије. Као одговор, потрошачи ће смањити потрошњу енергије на начин који минимализира њихову неугоду, све док та неугода није већа од вриједности уштеђене енергије. С друге стране, произвођачи ће проширити производњу извора енергије који потрошачима пружају највише вриједности у односу на трошкове, и наставит ће ширити те изворе све док потрошачи цијене додатну енергију више него вриједност која се жртвује да би се она произвела. Резултат је комбинација очувања и производње која најбоље усклађује интересе свих нас.

Комуникација путем цијена није савршена, а чак и без ограничења цијена може се тврдити да тржишта не јамче точно одговарајућу

равнотежу између очувања и производње енергије. Међутим, одлуке о енергији донесене на темељу информација које пружају тржишне цијене далеко су боље од оних које доносе политичари и бирократи у информацијском вакууму који стварају наметањем ограничења цијена.

Закључна питања: Успоредите учинковитост одлука о енергији које доносе приватни појединци као одговор на цјеновне сигнале, с учинковитошћу одлука које доносе владини дужносници као одговор на политичке интересе.

Повратак на Елемент 3.7

„Производња вс чување енергије“ аутора Dwight Lee је доступна уз дозволу Фондације за економско образовање (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), према лиценци Creative Commons Attribution 4.0 International.

Повратак на Елемент 3.8

Друштвена сарадња и тржиште

Аутор: Dwight Lee

Питање за размишљање: Док читате овај одломак, размислите о сљедећем: подстичу ли слободна и отворена тржишта друштвену сарадњу?

Основна схватања у економији произлазе из објашњења како појединци, слиједећи властите интересе, доносе одлуке које најбоље омогућавају и другима да слиједе своје интересе. Ова друштвена сарадња није неизбјежна. Она захтијева правила која мотивишу људе да узимају у обзир потребе и интересе других. Правила која остварују овај невјероватни подвиг дефинишу економију слободног тржишта.(1)

Економије засноване на слободном тржишту разликују се у детаљима због културних варијација. Међутим, основна правила могу се изразити кроз концепт приватног власништва. Власништво је у приватном посједу, а приватни власници имају право, у оквиру широких граница, користити своју имовину како сматрају прикладним; права на власништво су преносива под условима који су обострано договорени. Прије него што се позабавимо тиме како ова правила подстичу друштвену сарадњу, размотримо колико је то достигнуће заиста изузетно.(2)

Звучи немогуће

Потпуна друштвена сарадња захтијевала би да свака особа има информације о преференцијама свих који су погођени њезиним одлукама, као и о стално промјењивим условима који утичу на релативну оскудицу ресурса. На примјер, свако ко размишља о кориштењу производа од памука

морао би бити обавијештен ако се, рецимо, међу бразилским тинејџерима појави тренд који повећава њихову потражњу за одјећом од трапера, ако временске непогоде у Миссиссиппију смање производњу памука потребног за трапер, или ако се појаве нови докази да рад у пољима памука може изазвати респираторне проблеме. Људи би морали знати дословно милионе информација које утичу на потрошњу и производњу хиљада производа да би могли довољно прилагодити своје одлуке на начин који би омогућио међусобно усклађивање. У овом тренутку многи би дигли руке и закључили да је тај захтјев немогуће испунити.

Преношење информација је само дио проблема. Чак и ако се информације пренесу, људи би морали бити мотивисани да на њих одговарају на одговарајући начин, понашајући се као да су једнако забринути за добробит свих других као и за своју властиту.

Али прије него што закључимо да друштвена сарадња захтијева информацијску мрежу далеко супериорнију од свега што је тренутно доступно, као и ниво саосјећања коју ријетко показују обични смртници, размислимо о чињеници да свакодневно имамо користи управо од такве врсте друштвене сарадње. Заправо, она је толико уобичајена да је већина људи узима здраво за готово.

Како се то дешава?

Шта усклађује тежње милијарди појединца који имају мало директних информација о околностима других, или интереса за њих? Одговор лежи у информацијама и подстицајима који настају када људи слиједе своје циљеве у складу с тржишним правилима приватног власништва и добровољне размјене.

Када је имовина у приватном власништву, а трансфери добровољни, цијене које настају из интеракције купаца и продавача преносе огромну

количину информација. Цијена коју видите за неки производ одражава колико други потрошачи цијене додатну јединицу тог производа. Ако бразилски тинејџери повећају потражњу за трапер одјећом, њихове додатне купње пренијеће те информације широм свијета у облику благо виших цијена производа од памука. Свако ко разматра купњу ових производа одмах ће бити свјестан њихове повећане вриједности за друге. Цијене такође указују на релативну доступност различитих производа и трошкове њихове додатне производње.

Тржишне цијене мотивишу људе да реагују као да им је стало до интереса других једнако као и до властитих. Потрошачи ће реаговати на веће цијене изазване повећаном потражњом бразилских тинејџера, као да мисле: „Тинејџери у Бразилу нам поручују да више цијене додатни памук у трапер одјећи него што га ми цијенимо у производима од памука које користимо; смањићемо своју потрошњу како би Бразилци могли повећати своју.“ Или, у случају доказа о штетном утицају на здравље радника на плантажама памука, потрошачи ће реаговати на више цијене као да мисле: „Смањићемо потрошњу производа од памука како бисмо смањили број људи изложених ризику на плантажама, а спремни смо платити нешто више како бисмо компензовали оне који су вољни преузети тај ризик.“

Наравно, првенствено је властити интерес тај који мотивише потрошаче да реагују на овај начин, а не брига за људе које никада неће упознати. Заправо, више цијене не говоре потрошачима ништа о томе зашто су производи од памука постали вриједнији. Тржишне цијене су ефикасне управо зато што не оптерећују потрошаче неважним информацијама.

Цијене такође мотивишу добављаче да одговоре на интересе других. Очигледно, више цијене сигнализирају добављачима да потрошачи желе више одређеног производа. Добављачи су снажно мотивисани да на то одговоре на одговарајући начин. Међутим, потрошачи такође преносе неугодне информације добављачима када одлуче да желе мање неког

производа.

Потрошачи комуницирају с добављачима индиректно путем цијена за радну снагу, земљу, машине, полупроизводе и сировине (улазне ресурсе). На примјер, цијене које произвођачи текстила плаћају за те ресурсе одражавају вриједност коју потрошачи придају другим производима који би могли бити произведени уз помоћ тих ресурса. Ако ти други производи постану вриједнији потрошачима, произвођачи текстила ће ту информацију добити кроз више цијене за своје улазне ресурсе, које друге индустрије преузимају путем веће потражње. Као резултат, производња текстила ће се смањити, а неки произвођачи текстила могу банкротирати. Када добављач смањи своју производњу или банкротира, то је као да поручује: „Потрошачи ми говоре да су ресурси које користим вриједнији у другим намјенама, па ћу их користити мање како би их други могли искористити на бољи начин.“

Кривити тржиште за његов успјех

Друштвена сарадња која произлази из информација и подстицаја пренесених преко тржишта није савршена. Међутим, ниједан други економски систем ни приближно не омогућава људима да остваре своје циљеве у продуктивној сарадњи једни с другима као тржиште. Тржиште се најчешће критикује због свог успјеха, а не због својих неуспјеха. Често се критикује јер преноси информацију о оскудности. Нико не воли оскудност, али она није узрокована тржиштима. Заправо, чудо тржишта лежи у томе што мотивише на дјеловање оне који су у најбољој позицији да одговоре на оскудност. Оптуживати тржиште за оскудност има исто толико смисла као и оптуживати пожарне аларме за пожаре.

Проблем оскудности увијек ће постојати. Међутим, друштвена сарадња која се остварује искључиво кроз тржиште омогућава нам да

помичемо границе оскудности даље него што је то могуће под било којим другим системом.

Закључна питања: Подстичу ли тржишне цијене људе на сарадњу? Подрива ли лични интерес функционисање тржишта? Је ли друштвена сарадња путем тржишта важна за максимално кориштење ресурса? Објасните.

Повратак на Елемент 3.8

---

1. Адам Смит је славно расправљао о друштвеној сарадњи кроз концепт своје „невидљиве руке“. Погледајте Богатство народа (The Wealth of Nations, New York, Modern Library, 1937 [1776]), стр. 423. ↩

2. Читаоци се охрабрују да продубе расправу у овом дијелу читањем чланка Ф. А. Хајека „Употреба знања у друштву“, у његовој књизи Индивидуализам и економски поредак (Individualism and Economic Order, Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948]). По мом мишљењу, ово је један од најважнијих чланака икада написаних у економији. ↩

„Друштвена сарадња и тржиште“ аутора Dwight Lee-a, доступна је уз дозволу Фондације за економско образовање (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), према лиценци Creative Commons Attribution 4.0 International.

Аргумнети за уставну реформу у Украјини

Април 13, 2016

Аутори: Roger Myerson, добитник Нобелове награде за економске науке (2007.); Gerard Roland, професор на UC Berkeley и професор E. Morris Cox; Tymofiy Mylovanov, суоснивач VoxUkraine-a, почасни предсједник Кијевске школе економије.

Учестале политичке кризе у Украјини

Дана 10. априла 2016. године премијер Украјине Арсениј Јацењук најавио је своју оставку, наговјештавајући да би у будућности могао имати амбицију кандидовати се за предсједника. Господин Јацењук подржао је предсједника парламента Володимира Гројсмана, за којег се сматра да је лојалан предсједнику Украјине Петру Порошенку, као свог насљедника.

Учестале политичке кризе, краткотрајне владе и свеприсутна корупција уобичајена су појава у Украјини. Подједнако уобичајени су политички сукоби између предсједника и премијера, осим у случајевима када предсједник консолидује већину стварне моћи. Међутим, снажни предсједници често злоупотребљавају своју власт, а њихову моћ може ограничити једино протест на улицама, који понекад кулминира протестом на Мајдану (прим. прев. главни трг у Кијеву) и свргавањем предсједника.

Разочарана политичким сукобима, спорим напретком реформи и неуспјехом у елиминацији корупције након посљедњег Мајдана,

украјинска јавност активно расправља о томе који би демократски систем био најбољи за земљу. Постоји озбиљан разлог за вјеровање да су фундаменталне уставне промјене неопходне како би се Украјина ослободила системског обрасца политичких криза и ендемске корупције.

Слабости Устава?

Украјина има мјешовити парламентарно-предсједнички систем у којем премијер и предсједник имају контролу над различитим дијеловима извршне власти. Предсједник се бира директно од стране грађана, док парламент именује премијера. Предсједник има овласти над руководиоцима локалних власти и одређеним дијеловима националне владе, док премијер контролише већину националне владе. Ова мјешавина предсједничке контроле над локалним властима и националних министара који су одговорни парламенту посебно је јединствена за Украјину.

Такво преплитање овласти ствара бројне прилике за политичке сукобе и међусобно оптуживање. Посебно је дисфункционална предсједникова овласт да именује челнике локалних управа. Ови дужносници, које именује предсједник, имају мало подстицаја да раде оно што бирачи желе; умјесто тога, фокусирани су на спровођење предсједникових интереса. Истовремено, премијер контролише већину министара националне владе. Како се предсједник и премијер међусобно надмећу за већу моћ, националне и локалне власти бивају ухваћене у унакрсној ватри, гдје дужносници на различитим нивоима саботирају једни друге.

Други фундаментални проблем је тај што Украјини хитно треба национални лидер посвећен борби против корупције у влади. Устав Украјине даје предсједнику овласт да именује, уз одобрење парламента,

главног тужиоца и шефа служби безбједности. Међутим, да би предсједник могао испунити улогу лидера посвећеног борби против корупције, било би неопходно уклонити његову одговорност за именовање дужносника у администрацији. Сваки лидер би се суочио с политички тешком ситуацијом ако би морао истраживати оптужбе за корупцију против дужносника које је сам именовао.

Народ Украјине могао би гледати на предсједника као на особу спремну да надгледа истраге о корупцији ако би овласт за именовање извршних дужносника била у потпуности пренесена на премијера, којег бира Врховна рада, и на локалне гувернере, које бирају локална вијећа. Овај потез би такође смањио могућности за политичке сукобе и побољшао одговорност владе, јер би онемогућио предсједнику и премијеру да међусобно пребацују кривицу за неуспјехе извршне власти.

Поређење предсједничког и парламентарног система

Демократије у свијету подијељене су на предсједничке и парламентарне системе. Наравно, не постоји савршен демократски систем. Постоје компромиси између предности и недостатака различитих демократских система. У наредна два дијела пружамо широку упоредну анализу предсједничких и парламентарних система, као и њихове зависности о различитим врстама изборних правила за бирање законодавног тијела. (Ова анализа је сажета у табели на крају чланка.)

У предсједничким демократијама, шеф извршне власти (предсједник) бира се независно о законодавној власти (парламенту). Парламент, дакле, нема овласт да смијени предсједника, осим путем опозива (импеацхмента), и то само у изузетним околностима.

У парламентарном систему, извршна власт (премијер) бира се у

парламенту, који такође има овласт смијенити владу путем неуспјелог гласања о повјерењу. Дакле, у парламентарним системима не постоји уставна подјела између извршне и законодавне власти.

Када већинска коалиција контролише владу у парламентарном систему, одлуке се могу доносити брзо и ефикасно. Зависност премијера о већини в парламенту повећава његов подстицај да одржи репутацију поузданог распоређивања користи власти заступницима који га подржавају. Чланови владајуће парламентарне коалиције могу такође бити мотивисани да подрже неки закон ако се то гласање повеже с повјерењем у владу, о којем зависи њезин опстанак. Као резултат, парламентарне странке су обично дисциплинованије и кохезивније од странака у предсједничком систему.

У предсједничком систему, предсједник ће вјероватније дијелити привилегије и бенефиције онима који му пружају политичку подршку и могу принијети његовом реизбору. Због тога се закони често морају допуњавати одредбама за посебне интересе, такозваним „локалним пројектима“, како би се придобила подршка заступника који имају слабији осјећај страначке дисциплине него што је то случај у парламентарном систему. У парламентарном систему, ако ниједна странка нема већину у законодавном тијелу, влада може бити парализована све док се не постигне договор између странака које заједно имају већину мјеста како би формирале владу. Ово се често догађа неколико седмица након избора, али нова владајућа коалиција се обично брзо формира.

У предсједничком систему, међутим, таква парализа у доношењу одлука може трајати цијели мандат предсједника, уколико његова странка не контролише законодавно тијело, што се редовно догађало у САД-у посљедњих деценија.

Странке у парламентарној коалицији могу пријетити обарањем владе ако не добију довољно користи од судјеловања у коалицији. Такве пријетње у парламентарном систему могу довести до ризика поновљених

политичких криза и продужених раздобља без функционалне владе. Међутим, овај ризик се може минимизирати уставним правилом које се назива „конструктивно изгласавање неповјерења“, према којем парламентарна влада пада само када постоји алтернативна већина за њезину замјену. Ово правило је прво уведено у Њемачкој и сада се користи у многим земљама.

Постоје неки примјери добро функционишућих предсједничких режима гдје су овласти извршне власти ограничене, јер је законодавно тијело ефикасно контролисало тенденцију предсједника да повећавају своју моћ. Примјери су САД и Чиле. Међутим, већина предсједничких режима у свијету показује тенденцију према аутократији, јер предсједници редовно покушавају проширити овласти своје функције док практички не контролишу све гране власти. Ово може довести до злоупотребе власти од стране предсједника који сматра да су му овласти неограничене.

Примјери су Русија и Турска. Све бивше земље Совјетског Савеза усвојиле су предсједничке режиме, осим Молдавије, а резултати тих земаља углавном нису добри у упоредби с парламентарним режимима Средње и Западне Европе. Историја Украјине у посљедњих 25 година дио је тог негативног искуства.

Неке земље, укључујући Украјину, користиле су мјешовити полупредсједнички систем у којем власт дијеле изабрани предсједник и премијер који је одговоран законодавном тијелу. Заговорници оваквих полупредсједничких система надају се да ће комбиновати најбоље елементе предсједничких и парламентарних система, док критичари страхују да можда заправо комбинују најгоре аспекте оба система. Свакако, сваки полупредсједнички систем може створити основни сукоб унутар извршне власти између предсједника и премијера.

Један од првих полупредсједничких система постојао је у Вејмарској Републици у Њемачкој (1919. – 1933.), која је пропала када су нацисти дошли

на власт прије Другог свјетског рата. Данашња Француска се често сматра полупредсједничким системом, али би се Француска можда боље могла категорисати као парламентарни систем, јер (према прихваћеним нормама "кохабитације" у Француској) премијер ефективно контролише владу када законодавним тијелом управља странка различита од предсједникове.

Зависност од изборног система

У неким земљама заступници се бирају пропорционалним изборним системом, гдје је удио мјеста различитих странака више или мање пропорционалан удјелу гласова које су добиле. У другим земљама заступници се бирају већинским изборним системом, у којем свака изборна јединица има само једно мјесто, које припада кандидату с највише гласова.

Пропорционални изборни систем обично ствара већи број мањих странака у законодавном тијелу, што може повећати проблем формирања владајуће коалиције након избора у парламентарном систему. Одлуке су често спорије и укључују компромисе који су често неефикасни. Стабилност владе је често нижа јер једна или више странака могу запријетити повлачењем подршке влади.

С друге стране, већински изборни систем може оставити значајне мањинске скупине без или с минималном заступљеношћу у законодавном тијелу, ако те скупине нису довољно географски концентрисане да би чиниле већину у некој изборној јединици. Надаље, већински изборни системи могу повећати проблем географског фаворизовања, при чему су занемарени они окрузи чији представници нису дио владајуће коалиције. Овај проблем се може умањити децентрализацијом значајних овласти на локалне власти, како би грађани могли бити сигурни у услуге локалне

управе чак и када се налазе изван географског подручја владајуће националне коалиције.

Да би се избјегли проблеми маргинализације мањина које су недовољно заступљене, пропорционални изборни систем се често преферира у парламентарним системима. Парламентарни систем с пропорционалним изборним правилима обично је инклузивнији од оног с већинским правилима. Још једна предност пропорционалне репрезентације је то што тежи фаворизовању универзалних јавних добара у односу на партикуларна, јер се изборна конкуренција води за гласове уопште, а не само за гласове у одређеним кључним изборним јединицама. Ово је такође корисно за заштиту мањина.

Међутим, у предсједничким системима фрагментација странака усљед пропорционалног представљања може учинити законодавно тијело мање способним да контролише моћ предсједника. С обзиром на уобичајену опасност да неконтролисани предсједник постане аутократ, многи сматрају да предсједничка демократија боље функционише када се законодавно тијело бира већинским изборним системом, као што је случај у САД-у и Чилеу.

Шта би најбоље функционисало у Украјини?

У полупредсједничком систему Украјине, национални министри одговорни су парламенту (Врховној Ради), али челнике локалних власти именује предсједник. Ова подјела моћи створила је озбиљне проблеме за Украјину на најмање три начина.

Прво, довела је до сталног потенцијала за унутрашње сукобе између националних министара и челника локалних управа.

Друго, бирачи могу схватити да предсједник показује мање интереса за борбу против корупције код локалних дужносника које је именовао у

регијама гдје добија мање гласова. Због тога може постати рационално да готово сви у таквим регијама, које не улазе у његов очекивани домет подршке, буду против предсједника. Ова одредба је, на суптилан али систематичан начин, повећала регионалну поларизацију предсједничке политике у Украјини.

Треће, предсједничка контрола локалне администрације смањила је способност бирача да у локалним властима пронађу перспективне нове националне лидере. У већини успјешних демократија, изабрани руководиоци локалних власти могу доказати своје квалификације као снажни кандидати за национално лидерство пружањем бољих јавних услуга на локалном нивоу. Међутим, када предсједник Украјине може именовати и разрјешавати руководиоце локалних власти, он може искористити ову моћ како би елиминисао било којег локалног лидера који има шансе да постане озбиљан конкурент. Тако је полупредсједнички систем Украјине имао тенденцију да ослаби демократску конкуренцију.

Оно што Украјини данас највише треба је национални лидер који је истински посвећен разоткривању корупције на свим нивоима. Када и предсједник и премијер именују дужноснике за велике дијелове власти, обоје би могли бити осрамоћени због било којег већег корупцијског скандала. Ако народ Украјине жели предсједника који је у потпуности мотивисан да разоткрива корупцију свуда, тада би предсједника требало потпуно одвојити од именовања државних дужносника. Ово је снажан аргумент за прелазак на прави парламентарни систем, гдје би национални дужносници били у потпуности одговорни Врховној Ради, а локални дужносници у областима у потпуности одговорни својим одговарајућим областним или рајонским вијећима.

Аустрија може бити добар примјер који би Украјина могла узети у обзир. Предсједник Аустрије бира се директно од стране грађана, али има само веома ограничену власт над владом. Ова одвојеност од директне одговорности за управљање омогућила је аустријским предсједницима да

постану искрени и артикулисани заговорници општег јавног интереса у земљи. Као резултат тога, аустријски предсједници често постају веома популарни и редовно се поновно бирају с великим већинама (чак и када њихова странка не пролази добро на другим изборима).

Горе наведени аргументи за смањење предсједничких овласти и рецентрализацију локалних власти не зависе о било каквој реформи изборног система Украјине. Међутим, неки су предлагали изборну реформу која би повећала број мјеста у парламенту (Врховној Ради) додијељених пропорционалном заступљеношћу с 50% на 100%. Ако би се укинуле изборне јединице с једним мандатом, постало би важније имати отворене страначке листе које би омогућиле бирачима да одреде које особе желе да буду прве изабране међу кандидатима странке за њихову регију. Ако би пропорционална заступљеност била примијењена у великим изборним јединицама с 20 или више представника, тада би свака коалиција странака која може формирати владајућу већину у парламенту (Врховној Ради) врло вјероватно укључивала барем неке представнике из сваке изборне јединице. На тај начин, изборна реформа могла би такође помоћи у смањењу регионалне поларизације у Украјини.

Коначна моћ одлучивања о било којем питању уставне реформе у Украјини мора демократски припадати грађанима Украјине. Међутим, опште је правило да се од тренутних изабраних лидера може очекивати отпор према било каквим промјенама које би смањиле њихове овласти, тако да уставне реформе ријетко успијевају без снажног захтјева јавности. Такав отпор према уставним реформама није нужно лоша ствар, јер је стабилност власти важна, и устави би се требали мијењати само када за то постоји велика потреба. Овај есеј је понуђен као свједочанство народу Украјине да би сада могло бити вријеме када питања уставне реформе заиста заслужују врло озбиљно разматрање.

Компромиси између различитих демократских политичких институција

Предсједнички избори по већинском систему

Предности:

- Могућа јака подјела власти

Недостаци:

- Прекомјерна концентрација моћи у рукама предсједника
- Мањак страначке дисциплине и повећана пракса "pork barrel" политике (локалне интересне скупине)
- Могућа блокада рада владе

Парламентарни избори по већинском систему

Предности:

- Брзо и ефикасно доношење одлука
- Јака страначка дисциплина

Недостаци:

- Нема подјеле власти између извршне и законодавне гране
- Одређене мањине могу бити трајно искључене из владе
- Неке мањине и локалне заједнице могу бити претјерано фаворизоване

Предсједнички избори по пропорционалном систему

Предности:

- Могућа јака подјела власти

Недостаци:

- Прекомјерна концентрација моћи у рукама предсједника
- Мањак страначке дисциплине и повећана пракса "pork barrel" политике
- Могућа парализа владе
- Већа фрагментација додатно јача предсједничку моћ и повећава политичке привилегије

Парламентарни избори по пропорционалном систему

Предности:

- Инклузивне широке коалиције
- Снажна страначка дисциплина
- Универзална јавна добра

Недостаци:

- Нема подјеле власти између извршне и законодавне гране
- Споријe и мање ефикасно доношење одлука
- Претјерана моћ мањинских коалиционих партнера у влади
- Мања стабилност владе, посебно у условима честих политичких криза

Повратак на Дио 3 Завршна разматрања

Овај чланак је доступан захваљући Glasa Ukrajine https://voxukraine.org/en/

ПРЕДЛОГ ДОДАТНЕ ЛИТЕРАТУРЕ:

Надамо се да вас је читање књиге Praktična ekonomija уверило да је економија важна, занимљива и веома забавна. Ако желите да сазнате више, доступно је неколико уводних уџбеника (укључујући и један у коме се аутори делимично поклапају са ауторима ове књиге). Они представљају идеје о којима смо говорили у већим детаљима, али уз много више графикона. У наставку је списак многих књига, неких класичних, а неких новијих, које ће продубити ваше економско разумевање и које би требало да буду разумљиве чак и онима који нису склони математици. Нажалост, не можемо лако пратити које су од тих књига преведене на језике на којима смо понудили Praktična ekonomija. Ако наиђете на издања на вашем језику, молимо вас да о томе обавестите EFI или нашег локалног партнера у вашој земљи.

Молимо вас да нас обавестите на suggestions@econfun.org који су вам се наслови допали и које бисте још додали. Такође, слободно поделите своје утиске на друштвеним мрежама. Ову листу ћемо повремено ажурирати како буду излазиле нове књиге, па вас позивамо да посетите нашу веб-страницу на https://econfun.org . У међувремену, можете претпоставити да је свака нова књига ових аутора вредна пажње. Срећно истраживање!

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: https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture .

Havrylyshyn, Oleh. Present at the Transition: An Inside Look at the Role of History, Politics, and Personalities in Post-Communist Countries. Cambridge University Press, 2020.

Hazlitt, Henry. Economics in One Lesson. Arlington House, 1979.

Henderson, David R. (ed.). Concise Encyclopedia of Economics. Liberty Fund, 2008. Available online: http://www.econlib.org/library/CEE.html .

Hennessey, Matthew. Visible Hand: A Wealth of Notions and the Miracle of the Free Market. Encounter Books, 2022.

Heyne, Paul. Are Economists Basically Immoral? Liberty Fund, 2008.

Hogan, Chris. Everyday Millionaires: How Ordinary People Built Extraordinary Wealth and How You Can Too. Ramsey Press, 2019.

Kishtainy, Niall. The Economics Book: Big Ideas Simply Explained. DK, 2018.

Koyama, Mark and Jared Rubin. How the World Became Rich. Polity, 2022.

Landsburg, Steven E. More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics. Free Press, 2008.

Landsburg, Steven E. The Armchair Economist: Economics & Everyday Life. Free Press, 2012.

Landsburg, Steven E. The Big Questions: Tackling the Problems of Philosophy with Ideas from Mathematics, Economics, and Physics. Free Press, 2009.

Lawson, Robert and Benjamin Powell. Socialism Sucks, Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World. Regenery, 2019.

Leeson, Peter T. The Invisible Hook: The Hidden Economy of Pirates. Princeton University Press, 2009.

Leeson, Peter T. WTF?! An Economic Tour of the Weird. Stanford University Press, 2017.

Leiser, David and Yhonatan Shemesh. How We Misunderstand Economics and Why It Matters. Routledge, 2018.

Lemieux, Pierre. What's Wrong With Protectionism? Rowman & Littlefield, 2018.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. When to Rob a Bank ...And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants. William Morrow, 2015.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance. William Morrow, 2011.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything. William Morrow, 2009.

Lomborg, Bjorn. Best Things First. Copenhagen Consensus Center. 2023.

Malkiel, Burton. A Random Walk Down Wall Street, 13th Edition. W. W. Norton & Company, 2023.

McCleary, Rachael M. and Robert J. Barro. The Wealth of Religions. Princeton University Press, 2019.

McCloskey, Deirdre Nansen. Why Liberalism Works: How True Liberal Values Produce a Freer, More Equal, Prosperous World for All. Yale University Press, 2019.

McCloskey, Deirdre Nansen. The Myth of the Entrepreneurial State. American Institute for Economic Research, 2020.

Mokyr, Joel. A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy. Princeton University Press, 2018.

Monnery, Neil. A Tale of Two Economies. Gulielmus Occamus, 2019.

Munger, Michael. Is Capitalism Sustainable? American Institute for Economic Research, 2019.

Norberg, Johan. In Defense of Global Capitalism. Cato Institute, 2003.

Norberg, Johan. Open: The Story of Human Progress. Atlantic Books, 2020

Norberg, Johan. The Capitalist Manifesto. Atlantic Books, 2023.

North, Douglass C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990.

Novak, Michael. Free Persons and the Common Good. Madison Books, 1989.

O'Rourke, P. J. Eat the Rich: A Treatise on Economics. Atlantic Monthly Press, 1999.

O'Rourke, P. J. None of My Business: P. J. Explains Money, Banking, Debt, Assets, Liabilities and Why He's Not Rich and Neither Are You. Atlantic Monthly Press, 2018.

Ottesen, James R. Seven Deadly Economic Sins. Cambridge University Press, 2021.

Oyer, Paul. Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned from On-Line Dating. Harvard Business Review Press, 2014.

Palmer, Tom G. and Matt Warner. Development with Dignity. Routledge, 2021.

Radelet, Steven. The Great Surge. Simon & Schuster, 2015.

Ridley, Matt. How Innovation Works and Why It Flourishes in Freedom. HarperCollins, 2020.

Rose, David C. Why Culture Matters Most. Oxford University Press, 2019.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. How the West Grew Rich. Basic Books, 1986.

Rubin, Paul H. The Capitalism Paradox. Post Hill Press, 2019.

Schrager, Allison. An Economist Walks into a Brothel (and Other Unexpected Places to Understand Risk). Penguin, 2019.

Schultz, George P. and John B. Taylor. Choose Economic Freedom. Hoover Institution, 2020.

Shiller, Robert J. Narrative Economics. Princeton University Press, 2019.

Sirico, Robert. Defending the Free Market. Regenery, 2012.

Sirico, Robert. The Economics of the Parables. Action Institute, 2022.

Skousen, Mark. The Making of Modern Economics (4th ed.). Routledge, 2022.

Smith, Adam. The Theory of Moral Sentiments. Library of Economics and Liberty, 1759. Available at: http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html .

Smith, Adam. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Library of Economics and Liberty, 1776. Available online at: http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html .

Sorman, Gary. Economics Does Not Lie. Encounter, 2009.

Sowell, Thomas. Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy, 5th Edition. Basic Books, 2015.

Sowell, Thomas. Economic Facts and Fallacies. Basic Books, 2011.

Sowell, Thomas. Applied Economics: Thinking Beyond Stage One. Basic Books, 2009.

Sowell, Thomas. Wealth, Poverty and Politics. Basic Books, 2015.

Standage, Tom. Uncommon Knowledge: The Economist Explains. The Economist Books, 2019.

Storr, Virgil Henry and Ginny Seung Choi. Do Markets Corrupt Morals? Palgrave, 2019.

Tamny, John. Popular Economics: What the Rolling Stones, Downton Abbey, and LeBron James Can Teach You About Economics. Regenery, 2015.

Thaler, Richard H. Misbehaving. Norton, 2015.

Tomasi, John. Free Market Fairness. Princeton University Press, 2012.

Tucker, Jeffrey. Pathways to Policy Failure. American Institute for Economic Research, 2021.

Tucker, Jeffrey. Bourbon for Breakfast: Living Outside the Statist Quo. Ludwig von Mises Institute, 2010.

Tupy, Marian I. and Gail I. Pooley. Superabundance: The Story of Population

Growth, Innovation and Human Flourishing on a Infinitely Bountiful Planet. Cato Institute, 2022.

Velez-Hagan, Justin. The Common Sense Behind Basic Economics: A Guide for Budding Economists, Students, and Voters. Lexington Books, 2015.

Wheelan, Charles. Naked Economics: Undressing the Dismal Science. W. W. Norton & Company, 2002.

Wolfram, Gary. A Capitalist Manifesto. Dunlap Goddard, 2013.

Zitelmann, Rainer. How Nations Escape Poverty. Encounter Books. 2024

Zitelmann, Rainer. In Defense of Capitalism. Republic, 2023.

Zitelmann, Rainer. The Power of Capitalism. LID Publishing, 2019.

Рјечник

Експериан скор: То је нумерички приказ кредитне способности појединца, заснован на његовој кредитној историји и финансијском понашању, према процени Experian-овог власничког модела за оцењивање кредитне способности. ↩

ФИКО скор: Ова оцена се користи од стране зајмодаваца како би се донеле тачне, поуздане и брзе одлуке о кредитном ризику током целокупног животног циклуса клијента. Кредитна оцена рангира потрошаче према вероватноћи да ће измирити своје кредитне обавезе у складу са договором. ↩

Standard & Poor's (S&P) 500 индекс: „Корпа" од 500 акција одабраних тако да заједно представљају кретања на тржишту акција у цјелини. Преко 70% укупне вриједности америчких акција налази се у S&P 500 индексу. ↩

TIPS обвезнице: Обвезнице индексиране на инфлацију које издаје Министарство финансија САД. ↩

акција: Власнички удјели у корпорацији који дају право на дио профита. ↩

акције: Власнички удјели или акције које издају предузећа. ↩

акцијски инвестициони фонд: Субјект који удружује средства инвеститора ради куповине акција. ↩

амортизација: Смањење вриједности имовине или валуте. ↩

ануитет: Фиксни износ новца који се исплаћује некоме сваке године, обично до његове смрти. ↩

апсолутна предност: Надмоћне производне способности неког субјекта, док се компаративна предност заснива на анализи опортунитетних трошкова. ↩

бруто домаћи производ (БДП): Тржишна вредност свих добара и услуга за коначну (а не међуфазну) употребу произведених у једној земљи током одређеног периода; мера дохотка и аутпута. ↩

буџет: Процијењени приходи и рашчлањени планирани расходи за одређени временски период. ↩

буџетски дефицит: Разлика када су јавни расходи већи од прихода. ↩

буџетски суфицит: Вишак прихода над расходима у одређеном периоду. ↩

владавина права: Начело по којем су сви субјекти подложни истим законима, без изузетака. ↩

главница: Износ позајмљених средстава на који се обрачунава камата. ↩

гранична пореска стопа: Проценат додатног дохотка који се плаћа као порез. ↩

грешка владе: Политички процес производи економски неефикасне исходе. ↩

губитак: Износ за који је приход од продаје мањи од трошкова производње или набавке. ↩

девизе: Глобално тржиште на којем се тргује валутама. ↩

девизни курс: Цена стране валуте изражена у домаћој валути. ↩

децентрализација: Пренос овлашћења са централне на локалну власт. ↩

диверзификација: Стратегија улагања у већи број различитих компанија, индустрија и инструмената, као што су акције, обвезнице и некретнине, ради смањења ризика који прати инвестиције. ↩

дивиденда: Део добити који се исплаћује акционарима. ↩

дирижизам: Државна контрола економских и социјалних активности. ↩

државно предузеће: Предузеће у државном власништву. ↩

економија обима: Смањење трошкова по јединици производње. ↩

економска ефикасност: Ситуација која настаје када (1) све активности које доносе више користи него трошкова буду предузете ↩

економске институције: Правна, регулаторна и монетарна правила, закони и обичаји који утичу на заштиту својинских права и размјену. ↩

економски просперитет: Трајан раст дохотка по глави становника и животног стандарда. ↩

екстерналија: Ефекат неке активности који утиче на трећа лица која нису учесници трансакције. ↩

ембарго: Државна забрана или ограничење трговине са одређеном земљом. ↩

ефекат интересних група: Политичка пристрасност у корист организованих интересних група. ↩

ефекат кратковидости: Пристрасност ка краткорочним користима уз занемаривање дугорочних трошкова. ↩

закон компаративних предности: Принцип који открива како појединци, фирме, регије или нације могу произвести већи учинак и постићи заједничку добит од трговине. ↩

закон понуде: Принцип који каже да постоји позитиван однос између цијене производа и количине коју су произвођачи спремни понудити. ↩

закон тражње: Принцип који каже да постоји инверзна веза између цијене производа и количине коју су купци спремни купити. ↩

залог: Нешто што се даје као обезбеђење отплате кредита и што се одузима у случају неизмирења обавеза. ↩

заштитна функција: Систем правила и закона који штите појединце и њихову имовину од штете повезане са употребом силе ↩

игра са нултом сумом: искључујући трансакционе трошкове. ↩

извоз: Роба и услуге продате страним купцима. ↩

илегално договарање: Тајна или илегална сарадња између фирми ради преваре или обмане других. ↩

инвеститор ризичног капитала: Инвеститор који финансира високоризичне, али потенцијално брзорастуће пројекте. ↩

инвестиције: Куповина, изградња или развој капиталних ресурса. ↩

инвестициона добра: Добра која се користе за производњу других добара и услуга. ↩

индекс потрошачких цена: Мера промене цена корпе добара и услуга кроз време. ↩

индексирани акцијски инвестициони фонд: Акцијски инвестициони фонд који прати кретање тржишног индекса. ↩

интересне групе: Групе које заступају политике у сопствену корист. ↩

инфлација: Континуирани раст општег нивоа цена. ↩

јавна добра: Добра која карактеришу заједничка потрошња и неискључивост. ↩

јавни избор: Проучавање доношења одлука које утичу на формирање и функционисање колективних организација попут влада. ↩

јавно обезбеђено добро: Добро или услуга која је неискључива и

неконкурентна у потрошњи. ↩

капитализам: Економски, политички и друштвени систем у коме су имовина, бизнис и индустрија у приватном власништву, усмјерени ка остваривању највећег могућег профита за успјешне организације и људе. ↩

капиталне инвестиције: Улагања у средства која повећавају будућу продуктивност. ↩

квартил: Подела података на четири једнаке групе. ↩

клијентелистичко законодавство: Локални пројекти које плаћају сви порески обвезници. ↩

конкуренција: Динамични процес ривалства међу странама као што су произвођачи или добављачи, од којих сваки покушава дати бољу понуду купцима узимајући у обзир квалитет, цијену и информације о производу. Конкуренција подразумијева слободан улазак на тржиште. ↩

контрола цијена: Цијене које намеће држава и које могу бити постављене изнад или испод нивоа који би успоставило тржиште. ↩

Коузова теорема: Теорија да преговарање око имовинских права може довести до ефикасног исхода. ↩

креативна деструкција: Процес у којем иновативни производи и методе замењују старе, стварајући економски раст. ↩

крони капитализам: Систем у којем пословни успех зависи од блиских

веза са државом. ↩

лиценцирање занимања: Обавеза добијања државне дозволе за обављање одређеног занимања. ↩

лични доходак: Укупни приходи домаћинстава и некорпоративних предузећа. ↩

лоше обвезнице: Високоризичне обвезнице које носе високу каматну стопу. ↩

људски капитал: Способности, вјештине и здравље људских бића који доприносе производњи. ↩

мање развијене земље: Земље са ниским приходима, образовањем и продуктивношћу. ↩

маргинална корист: Промјена укупне вриједности или користи, проистекла из радње као што је потрошња додатне јединице добра или услуге. ↩

маргинални трошак: Промјена укупних трошкова, проистекла из радње као што је производња додатне јединице производње. ↩

маргинално: Термин који се користи да опише ефекте промјене у односу на тренутну ситуацију. ↩

међународни долари: Валута прилагођена паритету куповне моћи. ↩

минимална плата: Законом прописан минимални износ накнаде за рад.

↩

мјешовити инвестициони фонд: Субјект који удружује средства инвеститора и улаже их у различите класе имовине. ↩

монетарна политика: Контрола новчане масе и кредитних услова од стране државе. ↩

монопол: Тржишна структура са једним продавцем или произвођачем који нуди јединствен производ или услугу без блиских супституита. ↩

морални хазард: Ситуација у којој обезбијеђена заштита од ризика подстиче ризично понашање. ↩

национални доходак: Укупан приход који су грађани једне земље остварили током одређеног периода. ↩

национални дуг: Укупно задужење државе у виду каматоносних обвезница. ↩

невидљива рука: Тенденција тржишних цијена да усмјеравају одлуке појединаца ка друштвеном благостању. ↩

неизвршење хипотеке: Кашњење у отплати стамбеног кредита или улазак у поступак заплене. ↩

новац: Општеприхваћено средство размене, чувања вредности и обрачуна. ↩

новчана маса: Укупна количина ликвидних средстава у економији. ↩

номинални принос: Принос на имовину изражен у новчаном смислу ↩

номинални раст БДП-а: Раст БДП-а мерен текућим ценама. ↩

нормативно питање: Врста питања која се бави тиме да ли је нешто морално исправно или погрешно. ↩

обвезница: Хартија од вриједности која представља обећање да ће се главница увећана за камату вратити у одређеном будућем тренутку. ↩

обесхрабрени радник: Лице које је одустало од тражења посла и напустило тржиште рада. ↩

олигарх: Изузетно богат пословни лидер са снажним политичким утицајем. ↩

олигопол: Тржишна структура коју карактерише мали број великих фирми које доминирају тржиштем. ↩

операције на отвореном тржишту: Куповина и продаја државних хартија од вредности од стране централне банке. ↩

опортунитетни трошак: Највриједнија алтернатива која се мора жртвовати као резултат одабира неке опције. ↩

оскудица: Стање у којем би људи жељели имати више добра или ресурса него што је слободно доступно из природе. Готово све што цијенимо је оскудно. ↩

отворена тржишта: Тржишта на која произвођачи могу ући без добијања

дозволе од државних органа. ↩

паритет куповне моћи: Метод поређења куповне моћи валута. ↩

патент: Искључиво право коришћења и продаје изума током ограниченог периода. ↩

питање интересних група: Велике користи за малу мањину уз мале трошкове за већину. ↩

пљачка: Стицање добара узимањем од других. ↩

подизање цијена: Када продавац подиже цијене робе, услуга или добара на ниво који је много већи него што се сматра разумним или поштеним, и сматра се експлоататорским, потенцијално до неетичке мјере. ↩

подстицаји: Очекивани приноси од неке активности. Они могу бити или позитивни (активност се награђује) или негативни (активност резултира казном). ↩

политичка трговина: Размена политичке подршке између политичара. ↩

порез на додату вриједност (ПДВ): Порез на додату вриједност који плаћају потрошачи. ↩

порез на доходак грађана: Порез на приходе које остварују појединци. ↩

пореско склониште: Правни механизам за смањење опорезивог прихода. ↩

портфолио: Средства која обухватају штедњу, инвестиције и реалну имовину, као што су некретнине, у власништву појединца или финансијске институције. ↩

посао без перспективе: Посао без могућности напредовања или развоја каријере. ↩

посредници: Људи који купују и продају робу или услуге или уговарају трговину. ↩

права приватног власништва: Својинска права која су искључиво у рукама власника или групе власника и која се могу пренети на друге по сопственом нахођењу. ↩

предузетник: Доносиоц одлука који у жељи да оствари профит преузима ризик развоја иновативних приступа и производа. ↩

приватне инвестиције: Улагања приватног сектора у капитал и залихе. ↩

провизија агента за некретнине: Накнада која се плаћа агенту или брокеру за посредовање у промету некретнина. ↩

продуктивност: Просечан аутпут по раднику у одређеном временском периоду. ↩

производна функција: Обезбеђивање правног и монетарног оквира за несметано функционисање тржишта и добара која је тешко обезбедити тржишним путем. ↩

производни ресурси: Инпути који се користе за производњу добара и

услуга (тј. природни ресурси, људски ресурси и капитална добра). ↩

профит: Приходи који премашују трошкове производње. ↩

равнотежа: Стање у којем су силе понуде и тражње у равнотежи. ↩

радна снага: Укупан број запослених и незапослених особа. Заједно ове двије групе становништва представљају тренутну понуду радне снаге. ↩

рационално незнање: Неинформисаност бирача услед ниског подстицаја да траже информације. ↩

реални БДП: БДП прилагођен за инфлацију. ↩

регулаторно заробљавање: Ситуација у којој регулаторне агенције делују у интересу оних које регулишу, а не у јавном интересу. ↩

ресурс: Инпут који се користи за производњу економских добара и услуга. Природни ресурси, радна снага, вјештине, предузетнички таленат и капитал су примјери. Људска историја је запис наше борбе да трансформишемо доступне, али ограничене ресурсе у ствари које бисмо жељели да имамо (економска добра). ↩

рецесија: Пад економске активности, најчешће дефинисан као два узастопна квартала пада реалног БДП-а. ↩

секундарни ефекти: Посљедице економске промјене које се не осјећају одмах. ↩

сертификација: Потврда квалификација појединца која не забрањује

другима учешће на тржишту. ↩

систем међугенерацијске солидарности / pay-as-you-go систем: Систем у којем се трошкови плаћају у тренутку њиховог настанка ↩

слободан јахач: Лице које користи колективни ресурс без фер доприноса његовом обезбеђивању. ↩

сложена камата: Камата која се остварује не само на главницу ↩

Смут–Холијев закон о трговини: Амерички закон из 1930. којим су уведене високе царине. ↩

социјализам: Скуп вјеровања који каже да су сви људи једнаки и да треба подједнако да дијеле богатство земље, или политички системи засновани на тим вјеровањима. ↩

специјализација: Специјализација је метод производње у којем се произвођач фокусира на производњу ограниченог обима робе. ↩

стечај: Судска утврђена немогућност измирења дугова. ↩

стопа екстремног сиромаштва: Удео становништва са приходом испод 2,15 долара дневно. ↩

стопа заплене некретнина: Проценат хипотека у поступку одузимања имовине. ↩

стопа умереног сиромаштва: Удео становништва са приходом испод 3,65 долара дневно. ↩

стопа фертилитета која обезбјеђује просту репродукцију: Број рођених по жени који дугорочно одржава стабилан број становника. ↩

субвенција: Државна исплата или порески кредит произвођачима или потрошачима. ↩

супститути: Производи сличне намене; раст цене једног повећава тражњу за другим, и обрнуто. ↩

теорија игара: Проучава стратешке интеракције рационалних доносилаца одлука. ↩

теорија насумичног кретања: Теорија према којој су будућа кретања цијена акција непредвидива. ↩

тражење ренте: Настојања да се политиком обезбеди прерасподела прихода. ↩

трансакциони трошак: Вријеме, труд и други ресурси потребни за тражење, преговоре и обављање размјене добара или услуга. ↩

трансфери: Државна плаћања без директне противуслуге. ↩

трећи сектор: Организације ван државног и профитног сектора. ↩

тржишна грешка: Ситуација у којој тржишни подстицаји воде ка економски неефикасним исходима. ↩

тржишне снаге: Информације и подстицаји који се изражавају тржишним цијенама. ↩

тржиште: Апстрактни концепт који обухвата трговинске аранжмане купаца и продаваца који су у основи сила понуде и потражње. ↩

тржиште капитала: Тржиште на којем се тргује акцијама, обвезницама и другим инвестицијама. ↩

увоз: Роба и услуге купљене из иностранства. ↩

увозна квота: Одређени лимит, максимална количина или вриједност робе коју је дозвољено увести у земљу. ↩

управљани акцијски инвестициони фонд: Акцијски инвестициони фонд којим активно управља менаџер портфолија. ↩

уравнотежен буџет: Стање у којем су државни приходи једнаки расходима. ↩

устав: Скуп темељних принципа и правила по којима се управља државом. ↩

физички капитал: Ресурси које је створио човјек који се користе за производњу других добара и услуга. ↩

фондови којима се тргује на берзи (ETF): Инвестициони фондови којима се тргује на берзама попут појединачних акција. ↩

формирање капитала: Производња зграда, машина, алата и друге опреме која повећава будућу продуктивност; укључује и улагања у људски капитал. ↩

хиперинфлација: Екстремно брз и неконтролисан раст цена. ↩

хипотеза сломљеног прозора: Теорија која сугерише да занемаривање ситних видова нереда у окружењу може довести до раста ситног и озбиљног криминала. ↩

хипотека: Инструмент који се користи за позајмљивање средстава уз залогу имовине, као што је кућа. Та имовина служи као обезбеђење. Ако позајмљена средства не буду враћена у складу са договором, поверилац може покренути поступак заплене имовине и искористити приход од њене продаје ради намирења преосталог дуга. ↩

царина: Накнада (порез) који се наплаћује на робу која се увози у земљу. ↩

ценовни праг: Минимална цена коју утврђује држава, испод које се производ не сме продавати. ↩

штедња: Део дохотка након опорезивања који се не троши. ↩

О ауторима

Џејмс Д. Гвартни био је професор емеритус на Одсјеку за економију Универзитета Флорида Стејт, гдје је предавао педесет три године. Био је главни аутор књиге Economics: Private and Public Choice (Cengage Learning, 2020), широко коришћеног уџбеника економских принципа који је сада у свом седамнаестом издању. Професор Гвартни такође је био коаутор годишњег извјештаја Fraser Institute-a, Economic Freedom of the World, који пружа информације о усклађености институција и политика с економском слободом у 165 земаља. Његови радови објављени су у бројним научним часописима, укључујући 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. био је главни економиста Заједничког економског одбора америчког Конгреса. Био је бивши предсједник Southern Economic Association и Association of Private Enterprise Education. Др Гвартни преминуо је у јануару 2024.

Двајт Р. Ли докторирао је на Универзитету Калифорнија у Сан Дијегу 1972. године. Предавао је на Универзитету Колорадо, Virginia Tech University, George Mason University и Универзитету Џорџија, гдје је био Ramsey професор економије и приватног предузетништва од 1985. до 2008. Био је William J. O'Neil професор глобалних тржишта и слободе на Southern Methodist University у Даласу од 2008. до 2014. Тренутно је придружени гостујући професор на Институту за проучавање политичке економије на Ball State University. Његова истраживања обухватају економију животне средине и природних ресурса, економију политичког одлучивања, јавне финансије, право и економију и економију рада. Објавио је више од 170 научних радова и скоро 300 чланака у часописима и новинама, коаутор је 14 књига и уредник пет других.

Тони Х. Ферарини је савјетница за садржај у Gus A. Stavros центру за унапређење слободног предузетништва и економског образовања на Florida State University. Позната је по свом раду у економском образовању и динамичним предавањима. Докторирала је економију на Washington University у St. Louisu, гдје је студирала код нобеловца Дагласа Норта.

Џозеф П. Калхун је професор економије на Florida State University и директор Stavros центра. Предаје економију и личне финансије и води програм финансијске писмености. Добитник је бројних наставних награда и докторирао је на Универзитету Џорџија.

Џејн Шо Страуп је списатељица и уредница. Предсједница је James G. Martin Center for Academic Renewal и бивша предсједница Association of Private Enterprise Education. Дипломирала је енглеску књижевност на Wellesley College и магистрирала историју на North Carolina State University. Удовица је Ричарда Л. Страупа, ранијег коаутора ове књиге.

Рандал К. Фајлер је професор економије на Hunter College-у и Graduate Center-у City University of New York и гостујући професор на CERGE-EI у Прагу. Био је предсједник CERGE-EI Foundation и директор образовних програма који су обухватили више од 275.000 студената у 28 посткомунистичких земаља. Докторирао је на Princeton University и његови радови објављени су у водећим научним часописима. Његови коментари објављени су у медијима попут Wall Street Journal, New York Times и BBC-ja.

Академски савјетодавни одбор

Борис Цота је професор на Економском факултету Свеучилишта у Загребу и водитељ постдипломског студија Међународне економије и финансија. Био је члан Управног одбора Економског института у Загребу (1997–2000) и предсједник Надзорног одбора Синдиката знаности и високог образовања Републике Хрватске (2003–2006). Био је члан Савјета Хрватске народне банке (2006–2013), посебни савјетник за економију предсједника Републике Хрватске (2010–2012), те предсједник Савјета за економију предсједника Републике Хрватске (2010–2015).

Олех Хаврилишин је доктор економских наука са M.I.T.-а, нерезидентни виши сарадник (Senior Fellow) у CASE Research Institute у Варшави, те тренутно придружени истраживачки професор на Институту за европске, руске и евроазијске студије Универзитета Карлтон. Био је савјетник Владе Украјине, гдје је припремио документ „Background Review of Reforms Since Independence“ (2014 – октобар 2016). Тренутно пише нову књигу о транзицији која поставља ново питање: зашто су неке земље одабрале стратегију раних и брзих реформи, док су друге одлучиле да напредују постепеније? Књига ће пружити увид изнутра у процес креирања политика у посткомунистичким земљама. Између 1991. и 2007. године, Хаврилишин је био замјеник директора Одјељења за Европу у Међународном монетарном фонду (ММФ), одговоран за земље бившег Совјетског Савеза. Био је и замјенски извршни директор у Управном одбору ММФ-а, као и, у једном периоду, замјеник министра финансија Украјине.

Џозеф Пелцман је доктор економских наука са Boston Collegea, а на Универзитету Џорџ Вашингтон је професор економије и међународних односа, професионални предавач права и директор докторског програма

из економије. Прије него што се придружио факултету 1980. године, био је стипендиста за економску политику у Brookings Institution и члан наставног особља на Универзитету Јужне Каролине. Био је оснивачки предсједник Међународног академског одбора Међународне школе економије при Државном универзитету у Тбилисију (ISET) у Грузији (2006–2008), те члан Међународног савјетодавног одбора Kyiv School of Economics у Украјини (2002–2017). Такође је члан Управног одбора Trade, Aid, and Security Coalition (TASC) и Global Works Foundation у Вашингтону, D.C. Тренутно је главни уредник часописа Global Economy Journal и бивши предсједник International Trade and Finance Association.