

Chang, Ha-Joon. „23 stvari koje vam nisu rekli o kapitalizmu“. 2012.
The London School of Economics, 10.10.2012; Peščanik.net, 26.10.2012.

Danas preživljavamo vrlo teško vreme. Ono verovatno ne izgleda tako teško iz perspektive studenta jedne vrlo povlašćene institucije kao što je LSE ili profesora povlašćene institucije poput Kembridža, ali svet prolazi kroz veliku traumu. Prošlo je više od četiri godine od čuvene propasti korporacije Lehman Brothers, koja je gurnula svetsku ekonomiju u najveću krizu od Velike depresije 1929.

Učinak u mnogim zemljama, naročito razvijenim zemljama poput Britanije, nije se vratio na prekrizni nivo, čak ni posle četiri godine. To je veoma čudno, jer u proteklom kriznim periodima, recimo krajem osamdesetih i krajem devedesetih, pogođene zemlje uspevale su da povrate nivo dohodaka za par godina. Prošlo je dvaput više vremena i nema mnogo izgleda da će zemlje poput Velike Britanije vratiti dohotke na raniji nivo u narednih godinu-dve dana, pa tako počinjemo da razmišljamo o „izgubljenoj deceniji“.

Nezaposlenost uporno ostaje visoka, uprkos tome što zvanične cifre neizbežno umanjuju razmere problema. Kad pogledate statističke podatke o nezaposlenosti, morate znati da se tu računaju samo ljudi koji su nedavno aktivno tražili posao. Dakle, ako ste ispali iz tržišta rada, obeshrabreni jer ste aplicirali 200 puta, bili dvaput pozvani na razgovor i niste dobili posao, zvanično ćete se voditi kao neko ko je svojevolejno nezaposlen, pa vas tako ne ubrajaju u statistiku o nezaposlenosti.

Iako procenat takozvanih „obeshrabrenih nezaposlenih“ obično raste u krizno vreme, ovog puta je zanimljivo da su mnogi zvanično zaposleni, ali rade honorarno. Njima je potrebno i oni žele stalno radno mesto. Ako uračunate i te ljude, stopa nezaposlenosti, recimo u SAD, bila bi 16-17 odsto, umesto 8-9 odsto koliko navodi zvanična statistika. Naravno, ako pogledate države poput Španije i Grčke, nezaposlenost se bliži stopi od 25%, sa stopom od 50% kod mlade populacije. Možete li da poverujete? Svaka druga mlada osoba, a obično se podrazumeva da je to neko između 16 i 24 godine, nema posao.

U mnogim zemljama drastično je smanjena socijalna potrošnja, u ime smanjenja deficita i oporavka privrede. Tako su stvorene izrazito siromašne oblasti. U Britaniji se ponovo pojavljuju banke hrane, dakle ljudi gladuju. Ali u nekim zemljama, čitavo društvo dovedeno je do ruba propasti – Grčka, Španija, sve više i Portugalija, možda uskoro i Italija.

Čudna stvar sa mojim kolegama ekonomistima jeste to što preporučuju mere za guranje ljudi u provaliju, a kad izbiju nemiri, oni se čude. Jer imamo običaj da zaboravljamo da se iza ovih brojeva kriju pravi ljudi, koji moraju da jedu, da se leče, da školuju decu.

Dok se sve ovo dešava, malo je ko od bankara koji su izazvali ove probleme – to jest ne samo bankara, jer ima raznih vrsta finansijera – malo ko od njih je ostao bez posla, i većina njih još uvek dobija astronomske plate i dodatke.

Situacija je malo bolja u zemljama u razvoju, naročito u Indiji i Kini, gde je rast bio prilično brz. Ali čak i u tim zemljama primećuju se znaci usporavanja. Nije ni čudo, kad su se mnoge od ovih zemalja u velikoj meri oslanjale na izvoz u bogate države. Kina se provukla povećavajući državnu potrošnju na nekoliko godina, ali pošto se izvoz smanjuje, sve joj je teže da održi tempo rasta. Ljudi često ne znaju da rast u ovim zemljama ide dobro. Kineska privreda beleži rast od 10%, indijska 10%, ali postoje ogromne tenzije čak i u tim zemljama, jer se nejednakost primanja povećava, a siromaštvo još uvek vlada u mnogim područjima. Spoljni posmatrači ne znaju da ima na stotine i hiljade industrijskih štrajkova, demonstracija, nemira – razne stvari se dešavaju svake godine u Kini. U Indiji se obnavlja maoistička gerila – takozvani naksaliti, koji su bili vrlo jaki sedamdesetih, ali svi su mislili da ih više nema. A ovi ljudi kontrolišu mnoge oblasti u istočnoj Indiji, barem noću.

Dakle, čak i u državama sa velikim rastom imate ove socijalne tenzije, i mnogi smatraju da nešto mora da se uradi, jer smo izgubili sposobnost da kontrolišemo svoju ekonomiju i da je nateramo da radi za opštu dobrobit.

Ali kad pokušavate da govorite o ovim neophodnim reformama, većina ekonomista će reći da zapravo ne postoji alternativa tržišnom kapitalizmu, koji vlada svetom barem od početka osamdesetih. Uprkos činjenici da su mnogi, uključujući i Roberta Vejda, ukazivali da je rastuća nejednakost primanja u bogatim, razvijenim zemljama bila jedan od glavnih razloga za ovu finansijsku krizu, uprkos tome što – nasuprot *trickle down* teoriji – rastuća nejednakost nije proizvela veći rast, stalno slušamo kako ne bismo smeli da preplašimo „stvaraocima bogatstva“.

Ovdašnja, britanska konzervativna vlada postavila je sebi kao prioritet brigu o „stvaraocima bogatstva“, uprkos tome što su upravo ove banke porušile naš sistem. Govore nam da bi bez londonskog Sitija ova zemlja otišla dođavola, pa onda hajde da uvedemo neke kozmetičke propise i da se trudimo da im ne ograničavamo bonuse. Kažu – nije da se to nama sviđa, ali šta da radimo, tržišni kapitalizam nema alternativu.

Ovu knjigu sam napisao da pokažem da postoji nekoliko alternativa tržišnom kapitalizmu, i ona dovodi u pitanje neke od osnovnih pretpostavki, teorija i brojki koje obično uzimamo zdravo za gotovo kada razmišljamo o našim ekonomskim problemima. U duhu dr Susa, poglavlja sam nazvao „stvari“, kao Stvar 1 i Stvar 2 iz „Mačka u šeširu“.

Prva „stvar“ je da ne postoji takva stvar kao što je slobodno tržište. Mnogima će ovo zvučati nelogično. Ljudi kažu – možda ne znam tačno šta je slobodno tržište, ali umem da ga prepoznam kad ga vidim. Možda ga je, poput slona, teško opisati, ali

kad ga vidite znate šta je. Ali moje pitanje glasi – da li zaista znamo šta je to? Pokušavajući da odgovorim na ovo pitanje, navodim primer dečje radne snage.

Kada je otpočela industrijska revolucija, krajem 18. veka u Britaniji, dečja radna snaga je postala veliki problem. Naravno, siromašna deca su oduvek radila. Dakle, nisu osamnaestovekovni ljudi izmislili dečji rad, ali sada je problem bio to što su deca radila u vrlo nezdravim i opasnim uslovima. Naročito zato što su nove mašine omogućile da se stariji radnici zamene ovim fizički slabijim bićima. To je izazvalo veliku zabrinutost. Godine 1819, grupa proreformskih britanskih poslanika pokušala je da uvede propise protiv dečjeg rada. Izneli su predlog u parlamentu i on je bio vrlo rudimentaran po današnjim merilima. Svodio se na to da vrlo mala deca ne bi smela da rade. Šta znači vrlo mala? Danijel Defo je rekao da deca treba da počnu da rade od četvrte ili pete godine, ali ovo su bili fini ljudi, pa su rekli da ne sme da radi niko mlađi od devet godina. Svoj deci do šesnaest godina, jer su od šesnaeste tretirani kao odrasli, trebalo bi omogućiti da rade, ali radno vreme bi trebalo da bude ograničeno. Na koliko sati dnevno? Dvanaest. U to doba, prosečno radno vreme bilo je petnaest sati dnevno, pa ovi klinci nisu mogli da se provuku sa 6-7.

Ovi propisi trebalo je da se primenjuju samo u fabrikama pamuka. Rad u fabrici pamuka smatrao se vrlo opasnim, tadašnji proces proizvodnje oslobađao je veliku prašinu, koju su radnici udisali, pluća su im stradala i umirali su. Ne znam da li ste gledali ekranizaciju romana „Sever i jug“ na BBC-u, gde junakinja, devojka s juga, prvi put u životu odlazi u fabriku pamuka i kada se vrati kaže: „Videla sam pakao, i beo je kao sneg“. Znači, pokušali su da regulišu rad u fabrikama pamuka, čak ne ni u rudnicima, samo u fabrikama pamuka – dakle minimum minimuma. Parlament je čak i to odbio.

Na kraju je zakon ipak prošao, ali ostatak parlamenta nije odobrio budžet za sprovođenje ovih propisa, pa su oni ostali samo mrtvo slovo na papiru. Ali čak je i takva minimalna regulacija sprečavana, sa obrazloženjem da podrija same osnove tržišne ekonomije, naime – slobodu ugovaranja. Protivnici su govorili – gledajte, ova deca hoće da rade, a ovi ljudi hoće da ih zaposle, u čemu je problem? Nije da su ti ljudi kidnapovali decu i držali ih kao robove. U pitanju je slobodan ugovor, zasnovan na međusobnom pristanku. Ako ga zabranite, uzdrmaćete same temelje tržišnog društva.

Danas bi retko ko u Britaniji i drugim bogatim zemljama, uključujući i najvatrenije pristalice slobodnog tržišta, imao nešto protiv regulacije dečjeg rada. Dobro, postoji jedan izuzetak – Njut Gingrič, koji je želeo da obnovi dečju radnu snagu i da uposli siromašnu decu na održavanju higijene škole, pod nadzorom jednog starijeg radnika. Ali većina ljudi smatra da bi dečji rad morao biti regulisan. Većina zemalja ga zabranjuje, osim raznošenja novina na nekoliko sati i slično.

Ali kad razmislite, ovo je izuzetno značajan propis, naročito u mnogim zemljama u razvoju, gde praktično polovinu stanovništva čine deca. Dakle, zabrana dečjeg rada

u takvom kontekstu slična je kao kada bi britanska vlada rekla da od sutra niko sa ličnom kartom koja se završava neparnim brojem više ne sme da radi. To je izuzetno značajna uredba, ali danas je niko ne doživljava kao propis, jer su njene premise toliko potpuno prihvaćene – da deca treba da imaju detinjstvo i da se školuju i da ne smeju da rade – i ljudi prosto ovo više ne vide kao regulaciju.

Sloboda tržišta je kao lepota – nalazi se u oku posmatrača. Ako se slažete sa tim etičkim stanovištem, da se deci ne sme dopustiti da rade, nećete ni videti regulaciju. Ali ako se slučajno ne slažete, reći ćete – kakvo je ovo tržište rada? Polovini potencijalne radne snage strukturno je zabranjen ulazak na tržište rada. Poenta je da svako tržište počiva na brojnim propisima – šta sme da se prodaje i kupuje, ko može da prodaje i kupuje i kako se razmena može izvršiti – a tržište smatramo slobodim samo zato što potpuno odobravamo propise, i prosto ih više ne primećujemo.

Navešću vam primer. Ako razgovarate sa nekim profesionalnim ekonomistom, postavite mu provokativno pitanje da li zaista postoji slobodno tržište kao iz udžbenika. Odgovoriće vam da najverovatnije ne postoji, ali verovatno će dodati da je idealnom tržištu iz udžbenika najbliža berza. Da li to znači da bih ja mogao da sutra ujutru ušetam u zgradu Londonske berze, sa hrpom deonica svoje kompanije i da ih tamo prodam? Ne, nije mi dozvoljeno da prodajem, jer prvo moram da budem registrovan. Da li to znači da treba samo da napišem pismo i da kažem – želim da se registrujem i da prodajem deonice? Pa će mi oni reći – naravno, dođite sutra. Ne, potrebno je mnogo vremena i truda, treba da dostavite mnogo podataka o vašim računima, potvrde da članovi vašeg upravnog odbora nisu osuđivani u poslednjih tri, četiri, pet godina, u zavisnosti od berze. I tek nakon toga vas registruju. Da li onda to znači da nakon pet godina mogu da se pojavim i da prodajem deonice? Ne, ne mogu. Deonice mogu da kupuju i prodaju samo ovlašćeni brokeri.

Čak i kad prodaju deonice, postoje svakojaki propisi. Postoje „automatski prekidači“, što znači da ako cena neke deonice padne ispod određene granice, trgovina se obustavlja, u uverenju da takva promena cene može da bude rezultat samo iracionalne panike a ne racionalnog proračuna. Ako čitava berza padne ispod određenog procenta, berze se zatvaraju na nekoliko dana, dok se ljudi ne smire. Tako da čak i berza, koju smatramo slobodnim tržištem, ima sve te propise.

Ali ako ste iskreni vernik u slobodno tržište, šta će vam ti propisi? Nekada kompanije nisu ni morale da otkrivaju svoje bilanse da bi prodavale deonice. Do 1900. godine, u ovoj zemlji, koja je tada imala najrazvijeniju berzu sveta, niste morali da objavljujete bilans stanja da biste bili registrovani na berzi. Te godine je uveden zakon koji je propisivao da kompanije moraju da pokažu bilans stanja na godišnjem sastanku deoničara, ali neko je zaboravio da doda da bilans treba da bude iz tekuće godine. Tako da su mnoge kompanije pokazivale bilanse iz prethodnih godina. Recimo, svake godine bi pokazivale bilans iz 1900. Nisu kršile zakon, dok taj zakon nije ispravljen 1928.

Ako delujete u tom okviru, možete da navedete čvrste argumente u odbranu slobodnog tržišta. Na kraju, ljudi poput Hajeka mislili su da treba da postoji konkurencija između valuta. Mogli biste reći da različite berze treba da se nadmeću, sa čvršćim ili slabijim propisima, pa ako jedna postigne najbolju kombinaciju regulacije i slobode, ona će preživeti, tako da država nema razloga da nameće ovakve ili onakve propise. Zašto da ne?

Pokušavam da kažem da je tržište u suštini politički konstrukt. Tržišni ekonomisti će uvek pokušati da vam kažu kako od određene tačke prelazimo u domen tržišta i da ne smemo dozvoliti da politička logika podriva ovu oblast. Stvorite nezavisnu centralnu banku, stvorite nezavisna regulatorna tela, pa čak i politički nezavisna tela za državne prihode, kako je Svetska banka preporučila nekim afričkim zemljama. Dakle, oni vole da predstavljaju svu regulativu kao politički motivisano mešanje u slobodno delovanje jednog prirodnog sistema, ali ako ne postoji način da se naučno definiše slobodno tržište, tržišni stav je politički kao i bilo koji drugi stav. Dakle, zaključak prve „stvari“ jeste da je raskid sa iluzijom o objektivnosti slobodnog tržišta prvi korak ka razumevanju kapitalizma.

Druga „stvar“ je još skandaloznija – da kompanije ne treba da se vode u interesu njihovih vlasnika. O čemu pričam? Zvuči nenormalno. Deoničari su vlasnici kompanija, a svi znamo da bi vlasnici trebalo bolje da se brinu o svom vlasništvu nego neko ko ga, na primer, iznajmljuje. Vlasnici imaju najveći interes u dugoročnom uspehu kompanije, pa samim tim ono što je dobro za njih mora da bude dobro i za kompaniju.

To je tačno, u slučaju da jedan pojedinac poseduje dugotrajnu materijalnu imovinu, ali to ne važi i za savremene kompanije. Jer to su društva sa ograničenom odgovornošću, što znači da ljudi rizikuju samo kapital koji su investirali u svoje deonice. Nekada ograničena odgovornost nije postojala, pa ste tada, kad vaša firma bankrotira, morali da prodate sve što imate – posuđe, odeću itd. Ako i nakon toga ne otplatite dugove, idete u dužnički zatvor. Dakle, društva sa ograničenom odgovornošću su noviji izum, iz 19. veka.

U savremenim kompanijama sa ograničenom odgovornošću, koje ponekad imaju desetine hiljada deoničara, uprkos tome što su zakonski vlasnici, deoničari su ponekad najmanje posvećeni dugoročnom uspehu kompanije. Zato što imaju najveću slobodu da je napuste. Deonice se lako prodaju, ali ako hoćete da se kao radnik zaposlite u drugoj kompaniji, možete računati na značajne troškove pronalaženja novog posla. Tako da nemate takvu slobodu da odete. Naročito u poslednje tri decenije, uz pojačanu finansijsku deregulaciju, „leteći“ deoničari postali su još moćniji nego ranije. Na primer, u Britaniji je šezdesetih prosečan period posedovanja deonica bio oko pet godina – dakle kada kupite deonicu, u proseku je u vašem vlasništvu pet godina. Danas je taj period oko sedam meseci.

U medijima se spominje „kvartalni kapitalizam“, što praktično znači znači da uprava vodi kompaniju imajući u vidu maksimizaciju profita u narednom kvartalu. Nije baš kvartalni, ali praktično ste pod pritiskom takozvanih vlasnika da napravite profit za dva, najviše tri kvartala. Kao rezultat toga, najamni menadžeri odlučuju da vode kompaniju u interesu maksimizacije profita deoničara.

Kako se to radi? Prvo se maksimizuje kratkoročni profit. Kako? Otpustite svakog ko vam padne na pamet, ne investirate, naročito ne u dugoročne stvari poput istraživanja i razvoja. Naravno, to izaziva probleme. Radnici su demoralisani, iscrpljeni, tehnologija zastareva. Ali da li se to vas tiče? Jer ovo će se odraziti na kompaniju za tri, četiri, pet godina. Kao najamni menadžer, verovatno ni nećete biti tu kad se to desi.

Pošto ste maksimirali profit, deoničari imaju sve veću zaradu kroz povećane dividende i otkup deonica – to je postupak kada kompanije kupuju svoje deonice da bi povećale cenu deonica, pa su deoničari zadovoljni. Ovaj podatak nije naveden u knjizi, zato što je objavljen kasnije, ali prema proračunu američkog ekonomiste Vilijama Lazonika, najvećih 500 američkih kompanija potrošile su 94% svoje zarade na dividende i otkup deonica, a slične britanske kompanije potrošile su 88%. Imajući u vidu da većina kompanija u bogatim zemljama poput Amerike i Britanije investira iz zadržanog profita, to znači da uopšte ne investiraju. Procenat profita koji je izdvajan za deoničare, čak i u Americi gde je to bilo najrazvijenije, nekada je bio između 45-50%. Znači, polovina profita se ulaže u mašine, istraživanje i razvoj itd, a druga polovina ide deoničarima. Danas je taj razmer 5% prema 95%. Nemate novca za ulaganje. Nije ni čudo da je kompanija kao što je General Motors bankrotirala.

Ljudi često ne razumeju koliko je istorijski značajan bankrot General Motorsa. Rekao bih da je to značajniji događaj od raspada Sovjetskog Saveza. General Motors je 1955. proizveo 3,5 miliona automobila. Iste godine, svih 12 japanskih proizvođača automobila, uključujući i Tojotu, zajedno su proizveli 70.000 automobila. Tojota je proizvela 35.000 automobila, dakle 1% proizvodnje General Motorsa. Pedeset godina kasnije, ova mala kompanija preuzela je General Motors, a dve godine kasnije General Motors je bankrotirao. Zato je Džek Velč, autor izraza „maksimizacija vrednosti deonice“ rekao da je maksimizacija vrednosti deonice, citiram, „najgluplja zamisao na svetu“. To je kao da Karl Marks osuđuje komunizam.

Eto, to su prve dve stvari. Naravno, ne mogu da govorim o svih 23, pa hajde da se skoncentrišemo na one uz koje mogu da pokažem neke lepe slike. Recimo, treća „stvar“ – većina ljudi u bogatim zemljama zarađuje više nego što bi trebalo. Tržišni ekonomisti nam govore da ljudi zarađuju onoliko koliko vrede. Kažu da ne treba da se žalimo na nejednakost primanja. Činjenica da Bob Dajmond zarađuje 50 miliona funti odraz je tržišnih sila. On vredi 50 miliona funti, a vi zarađujete 15.000 jer vredite samo toliko. Mi smo prihvatili ovu logiku i mislimo da su siromašni ljudi, naročito u siromašnim državama, siromašni zato što nisu produktivni.

Da li je zaista tako? Ovo sam ilustrirao pričom o dvojici vozača autobusa, hipotetičkih vozača, ali dovoljno su realistični. Jedan se zove Ram, Indijac iz Radžastana. Vozi autobus u Nju Delhiju. Drugi se zove Sven. On je iz Stokholma, išao je u srednju školu, školovao se 12 godina i to je bilo to, pa je završio kao vozač autobusa u Stokholmu. Prema statističkim podacima Međunarodne organizacije rada, Sven zarađuje otprilike 50 puta više od Rama. Da li je to zato što Sven vozi 50 puta bolje od Rama? Pre svega, nije sasvim izvesno da se tako može izmeriti produktivnost vozača, ali čak i kad bi moglo, da li je moguće da neko vozi 50 puta bolje od nekog drugog. Pogotovo kad uporedimo dva vozača autobusa. Po toj logici, trebalo bi da je Ram veštiji vozač, jer mora da vozi po ovakvom putu.

Uz sve te silne krave, motore, bicikle, rikše i decu po ulici. Da li je Sven ikada morao da izbegne kravu? Možda mu je, ako vozi prigradski autobus, nekad na drum izleteo los, ali ne u Stokholmu. Međutim, uprkos tome, zarađuje 50 puta više. Zašto? Jednostavan odgovor je – protekcionizam. Kontrola useljavanja. Sven zarađuje toliko zato što deli tržište rada sa drugim ljudima koji su vrlo produktivni i koji su spremni da dobro plate ljude koji voze autobuse. Ako biste potpuno oslobodili imigraciju, verovatno bi 80, pa čak i 90 posto radne snage u bogatim zemljama bilo zamenjeno. Ne govorim samo o vozačima i čistačima. Govorim o bankarima, inženjerima, lekarima, ekonomistima – znam o čemu govorim, ja sam zamenio jednog Britanca pre 22 godine.

Da se razumemo, ne zagovaram potpunu liberalizaciju imigracije. Ne moram to da radim, ja nisam tržišni ekonomista pa ne moram da se zalažem za liberalizaciju svega postojećeg. Ali tržišni ekonomisti moraju ovo ozbiljno da shvate. Kada zastupaju liberalizaciju međunarodne trgovine, protoka kapitala, zašto ne zastupaju i liberalizaciju protoka ljudi? To potvrđuje moj prethodni argument da su tržišta politički konstrukti. Ne postoji ništa u ekonomskoj teoriji što nalaže kontrolu imigracije. To je političko stanovište.

Izvinjavam se, nisam vam pokazao Svenovo radno okruženje. Kao što vidite, svako ko ume da vozi pravo, može da obavlja njegov posao.

U svakom slučaju, ako je sve ovo tačno, iz ove priče proističu mnoge stvari. Pre svega, shvatate da siromašne zemlje nisu siromašne zbog svojih siromašnih ljudi, nego zbog svojih bogatih ljudi. Ako razgovarate sa nekim bogatim čovekom iz siromašne zemlje obično ćete čuti ovakvu žalopojku: „Pogledajte sve ove lenje, zatucane, bedne ljude. Stvarno srozavaju državu. Kad bi radili vredno kao Japanci, kad bi bili disciplinovani kao Nemci i inovativni kao Amerikanci, imali bismo sjajnu zemlju, ali pogledajte kakvi su“. Onda vi njemu treba da kažete – jer obično se radi o muškarcu: „Možda ne shvatate, ali to je upravo vaš neuspeh, jer niste povukli zemlju za sobom. Zato je vaša zemlja siromašna, a ne zbog tih ljudi. Jer oni zaista mogu da se mere sa svojim kolegama iz bogatih zemalja“. U stvari, mnogi od njih su mnogo kvalifikovaniji i produktivniji od svojih kolega u bogatim zemljama.

Zatim nam ostaju bogati iz bogatih zemalja. Mogu li oni da se tapšu po leđima i da kažu – samo mi zaista zaslužujemo to što zarađujemo? Mislim da ne mogu, jer ljudi često ne razumeju da visoka produktivnost ljudi iz bogatih zemalja presudno zavisi od činjenice da su rođeni u društvima naprednih tehnologija, dobrih institucija i kvalitetne infrastrukture, ili da su bar tamo emigrirali. Većina tih stvari je kolektivno akumulirana vremenom, a nije nešto što su ti pojedinci sami stvorili.

Voren Bafet je u jednom intervjuu devedesetih lepo ovo objasnio. Rekao je: „Bacite me usred Bangladeša, i šta ću ja biti? Biću poljoprivrednik. I bio bih vrlo siromašan poljoprivrednik, jer ne umem ništa da uzgajam. Dakle, čak i po bangladeškim merilima, bio bih siromašan. Ja sam bogat zato što sam slučajno rođen u ovoj zemlji, koja precenjuje moju finansijsku darovitost, pa smatram da je većinu mog novca zaradilo društvo, a ne ja“. On je pametan čovek, on to razume.

Barak Obama je nedavno isto to pokušao da artikuliše kada je rekao – kada je neko uspešan, znači da je u životu imao nekog ko mu je u tome pomogao, možda nastavnika, možda državnu stipendiju, možda infrastrukturu, ali moramo da shvatimo da je naša produktivnost kolektivna. Ona nije čisto pojedinačno dostignuće. To znači da postoji dobar argument zašto bogati treba da plaćaju viši porez.

Ne razumem jednu stvar u ovoj zemlji: vi ste toliko uplašeni da ćete ostati bez svojih bogataša, uprkos tome što su isti ti ljudi izazvali ove nevolje. Okanite ih se. Stvarno, ako su im porezi toliko važni, zašto se svi ne presele na Jamajku? Porez na dobit na Jamajci je 5%. Zašto ne presele svoja preduzeća u Albaniju, gde je porez na dobit 10%? Ostaju ovde zato što ova zemlja pruža sjajne obrazovne institucije kao što je LSE, dobro, železnica je problematična, ali infrastruktura je inače pristojna, dobar pravni sistem itd. Sve su ovo kolektivno stvorene stvari, nije ih Ričard Branson stvorio. Nije ih stvorio ni Alan Šugar.

Sada ću preći na „stvar“ broj petnaest – siromašni ljudi u siromašnim zemljama imaju više preduzetničkog duha nego ljudi u bogatim zemljama. Džordž Buš je jednom rekao da je problem Francuza to što nemaju reč za „entrepreneurship“ (preduzetništvo). Moramo mu oprostiti što slabo poznaje francuski, jer je samo artikulisao ustaljenu anglo-američku predrasudu o Francuskoj kao nedinamičnoj i opuštenoj zemlji, punoj nesposobnih birokrata, nadmenih konobara i stočara koji spaljuju ovce.

Priča o ovcama je malo komplikovana, pa ću je sada preskočiti, ali u svakom slučaju, takva predstava o Francuskoj je pogrešna, kao što ću vam pokazati kasnije. Ali perspektiva iza ove izjave široko je prihvaćena: potrebni su vam preduzetnički nastrojeni ljudi za dinamičnu ekonomiju. Potrebni su vam ljudi koji žele da zarade novac, koji umeju da zarade novac. Prema ovom stanovištu, siromaštvo zemalja u razvoju pripisuje se nedostatku preduzetničkog duha u ovim zemljama.

Kada ljudi iz bogatih zemalja posete neku zemlju u razvoju i vide ovakav prizor, kažu: "Znam zašto je ova zemlja siromašna. Pogledaj ove ljude kako piju jedanaesti po redu čaj tog dana i puše nargile. Ovde su potrebni aktivni ljudi preduzetničkog duha". Naravno, svako ko dolazi iz takve zemlje ili je u njoj bar boravio neko vreme, zna da se u zemljama u razvoju češće viđaju ovakvi prizori.

Milioni ljudi koji kupuju i prodaju sve što vam padne na pamet, i razne stvari koje niste ni znali da mogu da se prodaju i kupe. Navešću vam nekoliko primera. Do osamdesetih, u mojoj rodnoj Južnoj Koreji postojali su profesionalni čekači u redovima. Oni su bili popularni kod ljudi koji su tražili vizu u američkoj ambasadi, jer je tada samo ograničeni broj ljudi dnevno mogao da dobije prijavu za razgovor. Ko prvi dođe, prvi je i dobije, tako da je moralo da se ode rano ujutru.

Tako su neki preduzimljivi Korejci izmislili novo zanimanje – profesionalnog čekača. Ustanete u pola pet ujutru i dođete pred američku ambasadu. Oko deset do devet, neki tip u elegantnom odelu priđe vam i kaže: „Ovo mesto izgleda lepo, da li biste ga prodali?“ Pa ako stojite negde na početku reda, mogli ste dobiti i 100 dolara, ako ne onda 50. Prodajte mu mesto i zaradili ste platu za taj dan. Kada sam bio u Južnoj Africi, prijatelj me je odveo u restoran. Parkirao je auto, i odjednom se pojavio neki tip i rekao: „Ja ću da ti čuvam kola“. I moj prijatelj mu je platio. Ja sam ga pitao: „Kako to misli da ti čuva kola?“ A prijatelj mi je objasnio: „Kad kaže da će da čuva kola, u stvari misli – plati, ili ću da ti izbušim gume dok nisi tu“.

Ima raznih, dovitljivih preduzetničkih planova u zemljama u razvoju. U stvari, kad sam pre par godina držao ovo predavanje, neko mi je dao još jedan zanimljiv primer iz Indonezije. U Džakarti je država uvela „brzu traku“ gde mogu da se voze samo automobili sa najmanje troje putnika. Neki mladi preduzetnici muvaju se na ulazu u ovu traku, pa naiđe neki tip u „tojota lend kruzeru“ i kaže „Ti i ti, upadajte.“ Zatim ulaze u brzu traku, na kraju puta ti ljudi izađu, on im plati, i svi su zadovoljni.

Ljudi će uraditi sve da prežive, zato što su očajni. Većina ljudi u tim zemljama su samostalni preduzetnici. S druge strane, većina stanovnika bogatih zemalja, nisu ni blizu tome da postanu preduzetnici. Mnogi ljudi rade za ogromne kompanije, koje zapošljavaju desetine hiljada ljudi. Rade usko specijalizovane poslove i tako ostvaruju preduzetničku viziju nekog drugog. Oni ne odlučuju šta će da rade, nego im se govori šta da rade. U stvari, ako uporedite brojke, stvar je jasna. Ako pogledate samostalno zaposlene, procenat je mnogo, mnogo veći u siromašnim zemljama. Verovatnoća da će neko iz Norveške biti preduzetnik, u smislu da bude samostalno zaposlen, trinaest puta je manja nego za nekoga iz, recimo, Benina. Zato što u Beninu 90 posto ljudi samostalno zarađuje. Ako pogledate ovu tabelu, videćete da Bušov komentar može da se opiše izrekom „smejala se kuka krivom drvetu“.

SAD i Francuska su među državama sa najmanjim brojem samostalno zaposlenih na svetu. Francuska ima malo više preduzetničkog duha nego SAD, ali ne mnogo.

Ali ako u zemljama u razvoju ima toliko preduzetnika, zašto su siromašne? U knjizi dajem potpuniji odgovor, ali u suštini, poenta je da preduzetništvo nije individualni poduhvat. Treba nam mnogo kolektivnih institucija da bismo kanalisali preduzetničku energiju u neku produktivnu aktivnost. Naučna infrastruktura, korporativne institucije, pravni sistem, finansijski sistem. Kao što sam već pomenuo, naša individualna produktivnost u velikoj meri je kolektivna.

Svi ovi ljudi ispoljavaju preduzetnički duh do krajnjih granica, ali to ne daje nikakve rezultate jer su institucije manjkave, infrastruktura je loša, pravni sistem ne funkcioniše itd. Kad to shvatite, razumete zašto je takozvana industrija mikrofinansiranja dala toliko slabe rezultate u ekonomskom razvoju, uprkos svim očekivanjima.

Na kraju, u ovoj knjizi sam pokušao da dovedem u pitanje vladajuće uverenje da je ekonomija previše komplikovana za neekonomiste. To je vrlo zanimljivo, jer kad razmislite, ljudi imaju raznorazne čvrste stavove o najrazličitijim stvarima. Siguran sam da imate jasan stav o klimatskim promenama, gej brakovima, imigraciji. Ali koliko vas ima odgovarajuće kvalifikacije da sudi o tim pitanjima? Treba li svima diploma iz međunarodnih odnosa da bi mogli da zaključe da je rat u Iraku bio pogrešan? Da li ste završili klimatologiju, pa znate da treba nešto uraditi povodom globalnog zagrevanja? Imate li iskustva u ekonomiji rada, pa da možete da kažete kako nam je potrebna kontrola migracije, ili nam nije potrebna? Ne. Znači, u svim ovim pitanjima imate stav bez neophodne stručnosti, ali kada se radi o ekonomiji, onda kažete – ja nisam stručan. Neka se time bave ljudi iz Centralne banke, MMF-a ili Evropske komisije, jer ja ne znam ništa o ekonomiji.

Ovo je ogroman problem. Zašto imate tako čvrste stavove o svemu ostalom osim o ekonomiji? Tako se stvara prostor da vas ovi ljudi namagarče. Kao što pokušavam da objasnim u knjizi, 95% ekonomije je zdrav razum. Naravno, svesno se predstavlja komplikovano, upotrebom jednačina, grafikona i statistike, ali zapravo nije toliko teško. Naravno, postoje neki tehnički materijali, ali čak se i oni mogu objasniti razumljivim jezikom, možda ne do najsitnijih detalja.

Ovom knjigom želeo sam da podstaknem svoje čitaoce da nauče nešto o ekonomiji. Nije vam potrebno ogromno znanje. Potrebno vam je određeno osnovno ekonomsko rezonovanje, neke osnovne činjenice i onda možete da vršite aktivno ekonomsko građansko delovanje. Ali budući da se toliki ljudi boje ekonomije, postali ste prave žrtve svih ovih ljudi koji praktično šišaju ostatak stanovništva.

Zaista vam savetujem da se zainteresujete za ekonomiju. Ne kažem da ja imam monopol na istinu, mislim da bi bolje bilo da nema toliko prepotentnih koji misle da imaju sve odgovore. Dakle, molim vas, nemojte meni verovati. Jedino što mogu da vam kažem jeste da ako pažljivije pogledate sve ovo, videćete da mnoge stvari za koje ste mislili da su dokazane i opšteprihvaćene nisu takve. Mnoge stvari za koje mislite da su činjenice – nisu činjenice. Čak i počev od toga da pomfrit nije izmišljen u

Francuskoj, da sat s kukavicom nije izmišljen u Švajcaskoj i da se panama šesiri ne prave u Panami. Ima mnogo stvari u ekonomiji za koje mislite da su tačne, ali nisu.

Ha-Džun Čang je profesor ekonomije na Kembridžu i autor knjiga: Kicking away the ladder, Bad Samaritans, 23 things they don't tell you about capitalism.

Preveo Ivica Pavlović