

Džozef Štiglic. 2012. Zašto ekstremna nejednakost ne odgovara ni bogatima

Biznis&finansije - <http://www.bifonline.rs/tekstovi.item.725/stiglic-zasto-ekstremna-nejednakost-ne-odgovara-ni-bogatima.html>

Zašto 1 % bogatih Amerikanaca – kao što su na primer šest naslednika Volmarta čije je bogatstvo jednako onom koje poseduje 30% ljudi na dnu lestvice – nisu još sebičniji? Širenje jaza između bogatih i siromašnih ne samo da uništava američku ekonomiju nego čak i bogati Amerikanci u samom vrhu te piramide plaćaju visoku cenu te neravnoteže, piše ekonomista [Džozef Štiglic](#) u svojoj najnovijoj knjizi “Cena nejednakosti” koja će se u junu pojaviti na tržištu SAD a u julu u Velikoj Britaniji.

Prvi deo

Počnimo utvrđivanjem osnovne premise: nejednakost se u Americi širi već decenijama. Svi smo svesni činjenice. Da, postoje neki na desnici koji negiraju ovu stvarnost, ali ozbiljni analitičari širom političkog spektra to prihvataju kao nespornu činjenicu. Neću ovde izvoditi sve dokaze, izuzev što ću reći da je jaz između 1 posto i 99 posto ogroman kad u obzir uzmemo lična primanja, a još veći u širem smislu bogatstva, to jest, u smislu akumuliranog kapitala i druge imovine. Razmislite o porodici Volton: šest naslednika Walmart carstva poseduju zajednički bogatstvo od nekih 90 milijardi dolara, što je ekvivalentno onim s čim raspolaže 30 posto američkog društva na dnu. (Mnogi na dnu imaju nula ili negativnu neto vrednost, osobito nakon stambenog debakla.)

Voren Bafet je to tačno pisao kad je rekao: “U poslednjih 20 godina odvija se rat klasa i moja klasa je pobedila”.

Dakle, rasprava se ne vodi oko te bazične činjenice da se nejednakost povećava. Debata se vodi oko toga šta to zapravo znači za društvo. Sa desnice povremeno čujete da je nejednakost zapravo dobra: uporedo sa povećanjem bogatstva bogatih, i ostali slojevi društva takođe se penju na lestvici bogatstva (dakle svi dobijaju). To je netačno: dok bogati Amerikanci postaju sve bogatiji, većina Amerikanaca, na samo oni na dnu, ne uspevaju da zadrže životni standard koji su imali, a kamoli da održe korak (sa tempom bogaćenja bogatih). Tipičan zaposleni muškarac danas zarađuje isto koliko je zaradivao jednu trećinu veka ranije.

S leva se u međuvremenu širenje nejednakosti vrlo često svodi na apele za jednostavnu pravdu: zašto bi manjina bogatih imala toliko mnogo kad toliko mnogo ljudi nema gotovo ništa? Nije teško videti zašto je to tako. U vremenu u kojem je tržište dominantna sila, a pravda samo jedno dobro koje se može kupiti i prodati takav argument (jednostavne pravde) lako se može obezvređiti tvrdnjom da je ovde reč samo o osećanju milosrđa.

Stavite osećanja na stranu. Postoje dobri razlozi zašto bi plutokrati trebalo da vode računa o nejednakosti - čak i ako pritom misle samo o sebi.

Bogati ne postoje u vakuumu. Njima treba društvo koje funkcioniše da bi održali svoju poziciju. Društva u kojima je nejednakost prevelika ne funkcionišu efikasno i njihove ekonomije nisu ni stabilne, niti održive. Dokazi koje nam daje istorija i iskustvo iz mnogih

delova sveta danas, su nedvosmisleni: u nekom trenutku kad nejednakost dostigne neodrživi nivo započinje spiralno kretanje naniže - celo društvo klizi ka nefunkcionalnosti, a kad društvo postane disfunkcionalno, čak i bogati plaćaju visoku cenu takvog stanja.

Dopustite mi da izložim nekoliko razloga zašto je to tako.

Problem potrošnje

Kada neka interesna grupa ima previše moći, ona uspeva da nametne one politike koje povećavaju njenu moć na kratak rok, ali ako gledamo duži vremenski horizont, ne pomažu društvu. To je ono što se dogodilo u Americi kada je u pitanju politika poreza, regulatorna politika i politika javnih investicija. O tome šta su posledice kanalisanja ekonomskih dobitaka u prihode i ukupnu imovinu samo u jednom smeru lako je izvući zaključke ako razmotrimo prosečnu potrošnju jednog prosečnog domaćinstva, što je jedan od motora rasta američke ekonomije. Nije slučajno da su razdoblja u kojima je najveći broj Amerikanaca imao veći neto dohodak, dakle kada je nejednakost smanjivana (delom kao rezultat progresivnog oporezivanja), to istovremeno bili i periodi kada je američka ekonomija najviše rasla. Kao što nije slučajno da je sadašnjoj recesiji, poput Velike depresije, prethodilo veliko povećanje nejednakosti.

Kada se previše novca koncentriše na vrhu društva, prosečan Amerikanac počinje manje da troši, ili će prestati manje da troši u nedostatku nekog veštačkog podsticaja da to čini. Premeštanje novca od dna ka vrhu smanjuje ukupnu potrošnju jer bogate osobe potroše, kao deo svog bogatstva, manje nego što bi potrošili oni sa manjim primanjima (da je taj deo bogatstva prenesen na njih).

U našoj mašti, to ne izgleda uvek tako, jer je potrošnja bogatih veoma jasno vidljiva. Dovoljno je samo pogledati fotografije na poslednjim stranama Vol Strit Džornala, i kuće koje se nude na prodaju. No, taj fenomen (da bogati troše manje nego što bi trošili siromašniji) počinje da zadobija smisao kad se malo pozabavite matematikom.

Razmislite o nekome ko je kao Mit Romni (predsednički kandidat republikanaca na predstojećim izborima), čiji je prihod u 2010. bio 21,7 miliona dolara. Čak i ako bi Romni odlučio da živi i mnogo raskalašnijim stilom, on bi u jednoj tipičnoj godini potrošio samo deo te sume za sopstveno i izdržavanje svoje žene i nekoliko njihovih kuća. Ali uzmite istu količinu novca i razdelite je na 500 ljudi, recimo, u obliku nekog prosečnog prihoda po radnom mestu od 43.400 dolara i videćete da će gotovo sav novac koji bude dobijen, biti i potrošen.

To je jednostavno tako i ništa tu zakonitost ne može izmeniti: što više novca ostaje koncentrisano na vrhu, to je agregatna tražnja više u padu. Osim ako se nešto drugo ne desi putem intervencije (redistribucije bogatstva), ukupna tražnja u privredi će biti manja od njene ponude, a to znači da će rasti nezaposlenost, a to će potom, u krug, dovesti do novog obaranja potrošnje. U 1990-ima je to „nešto drugo” (što je uticalo na redistribuciju) dogodilo u smislu sloma dot koma. U prvoj dekadi 21. veka, to je balon na tržištu nekretnina. Danas je jedini

izlaz, usred duboke recesije, da se poveća državna potrošnja a to je upravo ono što bi oni na vrhu voleli da zaustave.

Rentni problem

Ovde moram da pribegnem malo ekonomskijem žargonu. Reč "najam/renta" je izvorno korišćena i još uvek jeste, da opiše prihod koji neko primi zauzvrat za korišćene svoje zemlje - to je dakle povraćaj dobiti na temelju vlasništva, a ne na osnovu nečijeg rada ili proizvodnje. To je prihod po svojoj prirodi, sasvim drugačiji od plate koja podrazumeva naknadu za rad koji isporučuju radnici. Izraz "renta" je tokom vremena proširen i sticanje monopolskih profita - dakle zarade koju neko ostvaruje samo zato što je u monopolskom položaju. S vremenom, značenje „rente” je dodatno prošireno na druge vrste vlasničkih potraživanja. Ako je vlada na primer dala nekoj firmi isključivo pravo za uvozi određene količine određene robe, kao što je šećer, ekstra zarada koju je ta firma dobijala zahvaljujući ovom ekskluzivnom pravom nazvana je kvotna renta.

Sticanje prava na neko rudno blago ili kopanje ruda je takođe oblik rente. Povlašćen poreski tretman za posebne interese takođe konstituiše „rentu”. U širem smislu, "traženje rentnog dobitka" predstavlja način na koji mnogi na našoj političkoj sceni pomažu bogatima da se bogate na račun drugih, uključujući tu i transfere i subvencije iz budžeta i donošenje takvih zakona koji smanjuju konkurenciju na tržištu i omogućavaju direktorima velikih preduzeća da prisvoje disproportionalno veći deo prihoda kompanije ili kompanijama da se bogate, uništavajući pritom životnu sredinu. Veličinu "korupcijske rente" u našoj ekonomiji teško je kvantifikovati, ali je sasvim jasno da je ona ogromna.

Pojedinci i korporacije koji imaju korist kao „uživaoci rente” bogato su nagrađeni. Finansijska industrija, koja sada u velikoj meri funkcioniše kao tržište spekulacija a ne kao oruđe za podsticanje stvarne produktivnosti u ekonomiji, je sektor „uživalaca rente” par excellence. Ova renta nadilazi samo područje spekulacije. Finansijski sektor takođe uživa rentni prihod na bazi svoje dominacije nad sredstvima za plaćanje-na primer preko ogromnih zelenaških taksi na debitne i kreditne kartice – a takođe i na bazi manje poznatih naknada koje naplaćuju trgovcima, a koji oni opet prenose na leđa kupaca.

Novac koji se isisava od srednje klase i siromašnih kroz predatorsko pozajmljivanje novca (kredite sa ekstremno visokim kamatama) takođe se može smatrati oblikom rente. Poslednjih godina, finansijski sektor je učestvovao sa 40 odsto u ukupnom profitu korporacija.

Ovi profiti nisu doprineli rastu ukupnog bogatstva, niti su ga bar delimično podstakli. Kriza je pokazala kako takvo ponašanje može da napravi pustoš u ekonomiji. U privredi u kojoj postoje mnogi „uživaoci rente” kao što je postala naša, privatni prihodi i prihodi društva nisu u međusobnoj vezi, naprotiv. U svom najjednostavnijem obliku, u ekonomiji u kojoj su dominantni „uživaoci rente” te rente ne predstavljaju ništa drugo nego redistribuciju jednog dela bogatstva društva, „uživaocima rente”. Veliki deo nejednakosti u našem društvu je rezultat ove preraspodele kroz „rentu” koja faktički omogućava da se prihodi onih sa dna, redistribuiraju onima koji su na vrhu.

No, to ima i šire ekonomske konsekvence: borba za sticanje rente je u najboljem slučaju aktivnost sa nultim efektom. Traženje rente ne doprinosi rastu bilo čega. Nastojanja koja su usmerena na dobijanje većeg udela u kolaču ne utiču na veličinu kolača. I još gore od toga: postojanje rente iskrivljava alokaciju resursa i slabi privredu. To je centripetalna sila: naponi onih koji bi želeli da postanu uživaoci rente je toliko jaka da se sve više energije usmerava na to, na račun svega ostalog. Zemlje bogate prirodnim resursima su najeklatantniji primeri društava u kojima su dominantni uživaoci rente. Mnogo je jednostavnije postati bogat na onim mestima gde neko sebi može da obezbedi eksploataciju nekih resursa, nego na onim mestima gde se profit može stvarati samo na osnovu proizvodnje roba i usluga koje su ljudima potrebne i povećavati produktivnost. To je razlog zbog kojeg su te ekonomije (sa velikim resursima) postigle malo iako rasplažu ogromnim bogatstvima. Lako je rugati i reći: Mi nismo Nigerija, nismo Kongo. Ali princip funkcionisanja renti je isti.

Štiglic: U nepravičnom društvu ljudi nisu zainteresovani ni da rade ni da glasaju

U društvu u kojem se nejednakost širi, pravičnost se ne tiče samo plata, dohotka i imovine. To je daleko šire rasprostranjeno osećanje. Da li ja imam učešća u tome na koji se način društvo razvija, ili ne? Da li i ja imam koristi od načina na koji se troši društveno bogatstvo, ili ne? Ako je odgovor glasno „ne”, to onda vodi ka opadanju motivacije koja će se ekonomski osetiti u svim aspektima života društva, [piše ekonomista Džozef Štiglic](#) u svojoj novoj knjizi " "Cena nejednakosti" koja će se u junu pojaviti na tržištu SAD a u julu u Velikoj Britaniji.

Drugi deo

<http://bif.rs/2012/06/stiglic-u-nepravicom-drustvu-ljudi-nisu-zainteresovani-ni-da-rade-ni-da-glasaju/>

Ljudi nisu mašine. Da bi vredno radili, moraju da budu motivisani. Ako smatraju da su nepravedno tretirani, to ih teško može podstaknuti da rade više. To je jedno od ključnih pravila moderne ekonomije rada, sažete u tzv teoriji efikanosti plata koja kaže da to kako preduzeća tretiraju svoje zaposlene – i između ostalog koliko ih pravično nagrađuju – utiče na produktivnost. Tu teoriju je pre gotovo čitavog veka razradio veliki ekonomista Alfred Maršal, koji navodi da je "visoko plaćeni rad najčešće i efikasan" Zaista ovo nije samo teorija, to je zaključak do koga se došlo na osnovu nebrojeno mnogo ekonomskih eksperimenata. I dok se ljudi uvek spore oko toga šta tačno znači „pravičan”, postoji rastući osećaj u Americi da je trenutna razlika u prihodima, i način na koji se preraspodeljuje bogatstvo u celini, duboko nepravedno.

Niko ne spori bogatstvo onima koji su transformisali našu ekonomiju – pronalazačima komputera ili pionirima biotehnologije. No, izuzev nekolicine, to nisu ljudi koji su na vrhu piramide naših najbogatijih članova društva. Umesto toga, na tom mestu su ljudi koji su zahvaljujući tome što su uživaoci neke rente, na ovaj ili onaj način, dospeli na ovo mesto. I većini Amerikanaca, to se čini nepravednim.

Ljudi su bili iznenađeni kada je finansijska kuća MF Global, iznenada bankrotirala prošle godine, ostavljajući hiljade žrtava kao rezultat takvih poslovnih poteza zbog kojih će neke

možda biti kvalifikovane i kao kriminal, ali imajući u vidu skoriju istoriju Vol Strita, sumnjam da bi ljudi bili iznenađeni da čuju da nekoliko rukovodilaca MF Global i dalje dobijaju svoje bonuse.

Kada direktori poduzeća tvrde da plate moraju biti smanjene ili da će morati da dođe do otpuštanja da bi firme mogle da budu konkurentne na tržištu, a istovremeno povećavaju svoje prihode, zaposleni s pravom smatraju da je to nepravično. To ima uticaja i na njihovo angažovanje na poslu, lojalnost preduzeću i njihovu spremnost da ulažu u budućnost takvog preduzeća. Raširen osećaj zaposlenih u Sovjetskom Savezu da su bili loše tretirani baš na takav način – da ih iskorišćavaju direktori koji žive na visokoj nozi, odigrao je veliku ulogu u stvaranju pukotina u sovjetskoj ekonomiji, i u konačnom raspadu te države. Kao što kaže jedan stari vic iz sovjetske ere: “Oni se pretvaraju da nas plaćaju, a mi se pretvaramo da radimo.”

U društvu u kojem se nejednakost širi, pravičnost se ne tiče samo plata, dohotka i imovine. To je daleko šire rasprostranjeno osećanje. Da li ja imam učešća u tome na koji se način društvo razvija, ili ne? Da li i ja imam koristi od načina na koji se troši društveno bogatstvo, ili ne? Ako je odgovor glasno „ne”, to onda vodi ka opadanju motivacije koja će se ekonomski osetiti u svim aspektima života društva.

Za Amerikance jedan ključni aspekt pravičnosti je mogućnost da svako ima svoju priliku da uspe: svako bi trebalo da ima svoju šansu da ostvari “američki san”. Nešto od tog uverenja da svako može da se od dna popne na sam vrh je mit, ali statistika pokazuje jednu mnogo goru sliku: u Americi, izgledi da se neko popne na vrh, pa i u sredinu piramide, sa dna ili iz nižeg imovinskog stratuma su manji nego u bilo kojoj zemlji zapadne Evrope ili drugih razvijenih industrijskih zemalja.

Oni na vrhu u SAD, mogu smatrati više nego utešnim saznanje da su njihove šanse da sa vrha skliznu naniže u Americi znatno manje nego drugde u svetu.

Postoje mnogi troškovi nedostatka mobilnosti na gore. Veliki broj Amerikanaca ne živi u skladu sa svojim potencijalnim mogućnostima, i zato gubimo naše najveće dobro, talenat. Uporedo sa tim što polako razumevamo šta nam se događa, doći će do erozije identiteta, odnosno načina na koji Ameriku vidimo kao jednu zemlju koja neguje pravičnost. To će imati svoje direktne ekonomske posledice, ali i one indirektno, a to je slabljenje onih veza koje nas povezuju kao naciju.

Problem nepoverenja

Jedna od zagonetki moderne političke ekonomije je zašto bi se neko uopšte trudio da glasa. Vrlo malo ljudi se na izborima pojavljuje tek tako. Postoji trošak glasanja - nijedna država ne kažnjava one koji ostanu kod kuće, ali treba i vremena i truda da se na izbore izađe i od toga izgleda kao da nikad nema koristi. Moderna politička i ekonomska teorija pretpostavljaju postojanje racionalnih, lično zainteresovanih aktera.

Na temelju toga, velika je misterija zašto bilo ko glasa. Odgovor je da smo bili zavedeni pojmovima "građanske vrline." Imamo odgovornost da glasamo. No, osećanje građanske vrline je krhko. Ako postoji uverenje da je politički i ekonomski sistem zakrečen, pojedinci će se vrlo brzo smatrati oslobođenim obaveze glasanja. Kada se taj društveni ugovor naruši, kad poverenje između vlade i njenih građana oslabi, razočaranje, neangažovanje i još gore od toga će ubrzo uslediti. U Sjedinjenim Državama danas, i u mnogim drugim demokratskim državama u svetu, nepoverenje je rašireno osećanje.

Štaviše ugrađeno je u takva društva. Lojd Blenkflin, prvi čovek Goldman Saksa, je to perfektno sročio: sofisticirani investitori ne oslanjaju se, ili barem ne bi trebalo da se oslanjaju na poverenje. Oni koji su kupili proizvode njegove banke dali su pristanak odraslih osoba koji je trebalo da znaju šta kupuju a ne da se oslanjaju na nečiju reč. Oni bi trebalo da znaju da Goldman Saks ima i sredstava i načina i motiva da stvori takve proizvode koji mogu da propadnu (da budu veoma rizični po investitore) ali da istovremeno zadrže asimetriju informacije – odnosno da te rizike sakriju od investitora i to njihovo neznanje iskoriste. Ljudi koji su pali kao žrtve investicionih banaka su uglavnom, dobro situirani investitori. Ali skrivanje troškova kreditnih kartica i kredita koji imaju troškove napisane sitnim slovima su kod prosečnih Amerikanaca ostavili uverenje da bankama ne treba verovati.

Ekonomisti često podcenjuju ulogu koje poverenje ima na funkcionisanje ekonomije. Ako osnova svakog ugovora treba da bude to što njegovo ispunjenje garantuje sud (u slučaju spora) onda to predstavlja veliku prepreku za normalno funkcionisanje ekonomskog života. Kroz istoriju, ekonomije koje su cvetale bile su one gde su ugovori garantovani jednim stiskom ruke u znak zaključenog posla. Bez poverenja, poslovni dogovori postignuti na bazi zajedničkog razumevanja da će složene pojedinosti biti stvar kasnijih pregovora, nisu više moguće. Bez poverenja, svaki učesnik bavi se razmišljanjem i istraživanjem da li će ga onaj drugi izneveriti.