

# A Tempered and Humane Economy: Markets, Families, and Behavioral Economics

PRIKAZ KNJIGE

Jannett Highfill i Patricia Podd Webber  
London: Lexington Books, 2015, VIII + 183 str.

Bruno Škrinjaric\*

Jannett Highfill profesorica je ekonomike na Sveučilištu Bradley u Peoriji, Illinois, SAD. Bavi se istraživanjima primijenjene optimalne teorije kontrole, dok joj ostali interesi uključuju urbanu ekonomiku, teoriju aukcija i pedagogiju. Tijekom akademske karijere objavljivala je u časopisima kao što su *The Journal of Technology Transfer*, *Contemporary Economic Policy* i *Journal of Urban Economics*. Koautorica, Patricia Podd Webber, zadnjih 25 godina prije umirovljenja također je provela na Sveučilištu Bradley, poučavajući osnove ekonomike. Preddiplomski studij ekonomike završila je na Wellesley koledžu, a magisterij na Sveučilištu u Illinoisu.

Knjiga *A Tempered and Humane Economy: Markets, Families, and Behavioral Economics* sadrži šest cjelina raspoređenih na 25 manjih poglavlja, dva dodatka, zahvale, literaturu, indeks pojmova i bilješku o autoricama. Knjiga je fokusirana na ravnotežu i poveznice tržišnog i obiteljskog principa upravljanja resursima i prilikama. Ideje su potkrijepljene brojnim primjerima, od kojih je većina iz života autorica ili njihovih poznanika, što potvrđuje njihovo iskustvo s temom koju izlažu. Autorice navode da im je motiv za ovu knjigu bio "iskoristiti ono što smo iskusile u odnosima s nama najbližima kako bismo informirale o našim težnjama za cijelu ekonomiju" (str. 3). U povezivanju navedena dva principa intenzivno

\* Bruno Škrinjaric, asistent, Ekonomski institut, Zagreb, e-mail: bskrinjaric@eizg.hr.

se koriste literatura i metode bihevioralne ekonomike koja istražuje ekonomske implikacije s aspekta psiholoških uvida.

Prvi dio knjige fokusiran je na pojedinca i na odluke s kojima se pojedinac, kao dio obiteljske zajednice, susreće tijekom života. Autorice pojašnjavaju izbor naslova knjige. Govore o tome kako su pravila ponašanja kod kuće i na poslu često odvojeni skupovi, tek s marginalnim područjima poklapanja. Kod kuće vrijedi pravilo da "dobiješ što trebaš i daješ što možeš" dok je u poslovnoj zajednici veći naglasak na zadovoljenju želja kupaca, što često zapravo znači veći naglasak na profit. Za opći prosperitet, postojanje tržišta nužan je, no ne i dovoljan uvjet. Tržište treba biti potpomognuto prvo dobronamjernom vladom, a zatim i obiteljskim principima. Iz ovoga proizlazi ideja o novoj "ublaženoj" ekonomiji čiji je tržišni element usklađen s obiteljskim principima, tj. obiteljskom mudrošću. Pod time se misli na poštivanje mogućnosti, potreba i želja drugih članova obitelji i drugih ljudi općenito. Humana se ekonomija očituje u tome da na tržište nosimo ono najbolje od sebe, sve svoje aspiracije i moralne vrijednosti naučene u obitelji.

Srž humane ekonomije jest briga za svakoga duž cijele distribucije dohotka. Za ljude koji su smješteni pri dnu distribucije dohotka vrlo su važni obiteljska zajednica i stalno održavanje i povećavanje mreže prijatelja i znanaca. Oni iako žive u svijetu tržišta, preživljavaju upravo zahvaljujući brizi svojih najbližih. Takvi ljudi koriste metodu "krpanja prihoda" gdje se puno manjih obiteljskih donacija koristi za zadovoljavanje osnovnih potreba nekoliko članova. Što je obiteljska zajednica veća, to se i novčani udio u ukupnim donacijama svakog člana smanjuje. S druge strane, ovo iznimno nepogodno djeluje na investicije. S porastom obiteljske mreže rastu i šanse da će uvijek netko trebati pomoć što će odvući sredstva od potencijalnog ulaganja. Isto tako, svi se potencijalni dobici razdjeljuju što umanjuje inicijalne poticaje investiranja. Spremnost na investiranje uvelike ovisi o tome gledamo li na investicije kao na trošak ili kao na gubitak. Prema Kahnemanu (2011) promjena izraza "trošak" u "gubitak" igra značajnu ulogu u formiranju očekivanja. Ljudi većinom pridodaju jednak značaj troškovima i korisnosti nekog dobra ili usluge, računajući pritom neto korisnost po novčanoj jedinici, no veoma različit značaj kada uspoređuju gubitke i dobitke (za



konsenzus da bi trebala, ako ništa drugo, vladati jednakost prilika, posebice onih za obrazovanje.

Drugo je poglavlje fokusirano na investicije, posebice u obrazovanje te na tržište rada. Za razliku od investicija u članove obitelji (npr. obiteljski posao ili obrazovanje) gdje točno znamo kamo ide naš novac, putem financijskog sustava velik dio naše štednje prelijeva se u investicije u neznance, od kojih tek malen postotak dolazi do siromašnih. Oni često nemaju osnovne uvjete za kredit te im je pristup financiranju veoma ograničen – “banke će ti posuditi novac samo ako ga ne trebaš” (str. 46). Čak ni mikrokreditne institucije, koje bilježe znatan uspjeh u zemljama u razvoju, nisu imale odjeka u SAD-u, ponajprije zbog velike vladine regulacije i velike konkurencije postojećih poduzeća. Naravno, s investicijama uvijek dolazi i rizik. Prikladno je rješenje diversifikacija investicija (rizika), no siromašnima to nije moguće: čak i kada bi mogli investirati, ukoliko je rizik prevelik, a nemaju mogućnost diversifikacije, odustat će od investiranja.

Specijalni oblik investiranja jest obrazovanje. Kod neke se djece od rane dobi može vidjeti u čemu su dobra te roditelji puno ulažu u razvitak te vještine, no prema autoricama to je dosta rizično. Neke interese djeca jednostavno izgube s vremenom. Da bi se djeci pružila čitava lepeza aktivnosti i dovoljno vremena da ih iskuse potrebno je dosta ulaganja, posebice vremena i novca. Realizacija ove vrste ulaganja uvelike ovisi o prosperitetu obitelji. Kod siromašnih situacija je takva da čak i kad mogu investirati u jednu vrstu aktivnosti (npr. u satove plesa) ako su šanse za uspjeh relativno male (tj. ako je povrat dosta rizičan), a oni istovremeno nemaju dovoljno sredstava za ulaganje u drugu opciju, često će odustati i od te inicijalne investicije.

Obrazovanje je zapravo socijalni ugovor mlade i starije generacije. Mlađe generacije mogu uvelike utjecati na blagostanje starije generacije, čak i one dobrostojeće. Kako? Promjenama inflacije. Kad je neka generacija manje produktivna, proizvodnja pada i (uz pretpostavku istog broja potrošača) nastaje inflacija. Dakle, inflacija je između ostalog i funkcija produktivnosti, a produktivnost uvelike ovisi o obrazovanju. Upravo se



U trećem se poglavlju razmatra efikasnost sustava socijalne pomoći u suzbijanju siromaštva. Mnogi ekonomisti tvrde da izdašna mreža socijalne sigurnosti umanjuje poticaje za rad i investicije te oslabljuje ekonomske temelje prosperiteta. Naravno, društvo bi trebalo pomoći onima s apsolutnim invaliditetom, no za sve se drugo trebamo pobrinuti sami. No, koliko je stvarno ove “stroge ljubavi” potrebno?

Nekoga se može motivirati na rad tako da mu se da dio prinosa tog posla. No što napraviti u situaciji kada trebamo zaposliti člana obitelji s lošim radnim navikama? Po tržišnom principu, ne bismo ga zaposlili. Po obiteljskom principu – “dobiješ što trebaš”, u ovom slučaju posao, bez obzira na kvalifikacije. Stroga bi ljubav ovdje bila *dopustiti* tom članu obitelji da se sam snađe za svoje dobro. Ljudi koji se često oslanjaju na obiteljsku mrežu, mogu početi gledati na vladu kao na produžetak te mreže koja im kada je to potrebno pruža određene prednosti, bez ikakvih obaveza. Kao primjer, autorice navode projekt koji djeci početkom školske godine osigurava besplatne ruksake. Nositelji projekta uočili su da ih djeca uopće ne čuvaju (jer znaju da će dobiti drugi) pa svake godine istoj djeci dodjeljuju nove ruksake. Pristup “stroge ljubavi” zasniva se na činjenici da su tržišta ta koja promiču prosperitet, pa svaki put kad nekome platimo za nerad, šaljemo krivi signal. Mogućnost neke zemlje da pomogne siromašnima funkcija je prosperiteta te zemlje. Kratkoročne pomoći imaju kratkoročan utjecaj, no dugoročno gledano svatko bi sam trebao pronaći način da doprinese prosperitetu ekonomije kao i svom osobnom.

Sistem “stroge ljubavi” zahtijeva dosljednost i pravednost. Roditelji obično posežu za “strogom ljubavi” tek kad se iscrpe sve druge opcije i tu odluku mora podržavati cijela obitelj. (Ne)dosljednost se očituje kada netko tko bi trebao biti kažnjen, nije kažnjen samo zbog osobnih sklonosti, i cijeli se sistem tada ruši. Pravednost se odnosi na jednaku primjenu ovog pravila i na bogate i na siromašne. Svakoj osobi treba pružiti istu pomoć u rješavanju problema i što lakšem snalaženju u društvu, bez obzira na njezin imovinski status.



Peti je dio knjige fokusiran na činjenicu da tržišta sama po sebi nisu dovoljna za ostvarivanje prosperiteta. Često se pojavljuju tržišni neuspjesi uzrokovani uglavnom ljudskim faktorom. Boreći se s ovim neuspjesima, vlada osniva uključujuće institucije koje nam pomažu (1) da se nosimo s rizikom tijekom nekog dužeg razdoblja i (2) da danas donosimo odluke koje će ograničavati naše buduće ponašanje. Formiranje i održavanje takvih institucija, nužnih za korekciju tržišnih neuspjeha, autorice uspoređuju sa "samonametnutom strogom ljubavi". Kao primjere navode obvezno mirovinsko osiguranje ili zakon o minimalnim plaćama. "Samonametnuti" se dio odnosi na to da mi, kao birači, biramo vladu koja donosi ove zakone, a dio koji se odnosi na "strogu ljubav" govori da se sada odričeš nečega da bi ti poslije bilo bolje (sadašnju potrošnju selimo u razdoblje kada smo u mirovini).

Klasičan primjer tržišnog neuspjeha jest pojava eksternalija. Kao primjer navodi se utjecaj čovjeka na okoliš, tj. utjecaj emisije CO<sub>2</sub> na globalno zatopljenje. Proizvođači se često ne obaziru na razinu zagađenja zraka ili tla koje proizvedu njihovi pogoni. Drugim riječima, njihove odluke (o proizvodnji) neposredno utječu na sve stanovnike u okolici tvornica. Stroga ljubav bi u ovome slučaju bila internalizacija tih eksternalija tj. troškova, u sklopu koje bi proizvođači plaćali za određene razine zagađenja (npr. cijene ugljika, porez na ugljik ili sistem kvota emisije CO<sub>2</sub>).

Posebno je poglavlje posvećeno moralnom hazardu (još jednom obliku tržišnog neuspjeha) u zdravstvenom osiguranju. Moralni se hazard javlja i kod opskrbljivača i kod kupaca proizvoda zdravstvene zaštite. Kod opskrbljivača, liječnici ponekad ne mogu biti sigurni u rezultate pojedinih tretmana (posebice eksperimentalnih) pa često nelagodu pacijenata koji prolaze kroz razne pretrage odmjeravaju s mogućnošću da postupak ne pokaže rezultate. S druge strane, kupci (pogotovo oni mlađi) odgađaju kupnju zdravstvenog osiguranja sve do vremena kada su sigurni da će im trebati. Prepusti li se rješavanje ovog problema samom tržištu, svi sudionici trebaju imati pravu informaciju o uzroku svojih zdravstvenih tegoba te mogućnost da odu kod alternativnog pružatelja usluga kada je cijena liječenja previsoka. Ovo je često nemoguće – ljudi bez medicinskog obrazovanja ne mogu postaviti dijagnozu, a i mijenjanje liječnika ima svoju cijenu (vrijeme



potrebno za pronalazak drugog liječnika, ponovo objašnjavanje problema, ponovljene pretrage itd.). Socijalni ugovor drugi je način otklanjanja ovog tržišnog neuspjeha. Svi bi trebali kupovati zdravstveno osiguranje godinama prije nego što im ono zatreba. U SAD-u, a i većini drugih zemalja, ovo je riješeno tako da poslodavci radnicima plaćaju zdravstveno osiguranje, što je još jedan primjer samonametnute stroge ljubavi. No, u zadnje je vrijeme ovaj sustav izložen mnogim kritikama. Prosječno se trajanje života povećalo pa izdaci ovog sustava uvelike nadmašuju sumu uplaćenih premija osiguranika. Također, poslodavci žele izbjeći trošak plaćanja tih premija jer misle da radnici ne vrednuju uplaćene premije zdravstvenog osiguranja kao potencijalno povećanje trenutne plaće, a i žele izbjeći rizik povećanja ovih premija. Karakteristika je stabilnog zdravstvenog sustava da zdravi plaćaju troškove liječenja bolesnima, ako već ne zbog altruizma, onda stoga što će i oni nekad možda biti bolesni pa će očekivati da se i njihovi troškovi liječenja pokriju.

Završni dio ove knjige pruža pogled u budućnost, gdje autorice povezuju tržišni i obiteljski princip i objedinjuju ga u modelu ublažene i humane ekonomije.

Tržišni kružni tok sastoji se od prosperiteta i inovacija i temeljni je oslonac ublažene i humane ekonomije. Jednom kad ga se postigne, povećani prosperitet stvara uvjete za povećanje investicija (u obrazovanje, istraživanje i razvoj, nove tehnologije...) što pak stvara potražnju za inovacijama kod velikih korporacija i malih poduzetnika. Te inovacije zauzvrat povećavaju prosperitet. U većini je slučajeva to jasno vidljivo (npr. bolji mobiteli, bolji automobili, veći izbor dobara i usluga), no nekad je to jednostavno elegantnije rješenje nekog logističkog problema kojeg krajnji korisnici ne opaze. Ovo opet vodi daljnjim inovacijama, i tako u rastuću spiralu prosperiteta i inovacija.

S druge strane, obiteljski se kružni tok prosperiteta zasniva na principu "poštuj potrebe, poštuj sposobnosti" i na "integriranim pojedincima". Distinktivno obilježje takvih pojedinaca jest da su za njih konzumacija i investicije jedna te ista stvar. Oni vole svoj posao te je za njih sam

proces "konzumacije" tog posla ujedno i "investicija" za budućnost jer radeći postaju produktivniji. Obitelji koje se drže obiteljskog principa investiraju u svoje potomke (npr. putem obrazovanja) kako bi ih što više približile idealu "integriranog pojedinca". Takvi pojedinci prenose princip "poštuj sposobnosti, poštuj potrebe" na svoju djecu, pružajući im drugačiji, holistički pogled na svijet, i tako dalje u rastuću spiralu obiteljskog principa i "integriranih osoba". Autorice su svjesne da ova ideja još nije empirijski potvrđena te napominju da je dosta spekulativna.

Spajajući ova dva kružna toka dobivamo ublaženu i humanu ekonomiju. Kao što je već rečeno, tržišni princip temelj je ovakve ekonomije. Prosperitet proizveden ulogom tržišta pomaže obiteljima. Više resursa znači veći broj prilika za iskustvo i uspjeh, što povećava izgleda za stvaranje "integriranog pojedinca", čak i kada tržišta ne funkcioniraju optimalno (Gladwell, 2008). Podsjetimo se da su prema Levittu i Dubneru (2005) prosperitet i obrazovanje roditelja najvažniji činitelji obrazovnog uspjeha njihove djece. U prenesenom značenju ova poveznica govori da je proizvod efikasnog tržišta funkcionalna obitelj. Takva obitelj "proizvodi" "integrirane osobe" koje su produktivne, kreativne i inovativne te rade više od onih koji ne vole svoj posao, tj. "investirane su u svoj posao" (str. 155). Sa sobom na posao donose uvijek ono najbolje i u neprekidnoj su potrazi za unapređenjem.

"Ono čemu težimo je humana ekonomija; ublažavanje produktivnih tržišta obiteljskom mudrošću je sredstvo" (str. 157). Tržišta treba ublažiti kako bi se stvorila fleksibilna i robusna ekonomija, a naši odnosi s onima koje najviše volimo najbolji su model za kreiranje institucija koje podupiru ovu tranziciju. Humana ekonomija služi svim ljudima i dizajnirana je da proizvede održivi prosperitet.

## Završne misli

Mislim da knjiga *A Tempered and Humane Economy: Markets, Families, and Behavioral Economics* autorica Jannett Highfill i Patricia Podd Webber pruža veoma dobre uvide u ravnotežu neosjećajnih, profitom



sliku onoga o čemu se govori. Također, kao i u većini ekonomskih modela, i ovdje se nameće problem smjera kauzalnosti, pogotovo u zadnjem poglavlju gdje autorice svoj model ocrtavaju grafičkim prikazima. Utječu li inovacije na veći prosperitet ili je obrnuto i slijedimo li obiteljski princip, hoćemo li postati "integrirane osobe" ili obrnuto? Kada bi se nositelji politika morali fokusirati na unapređenje samo nekog područja, koje bi to bilo?

Zaključno, u knjizi je prikazan veoma pojednostavljen model ublažene humane ekonomije koji, iako daje nov pogled na problem borbe sa siromaštvom i ublažavanja tržišnih efekata vođenih isključivo efikasnošću, nije primjeren za praktičnu primjenu. Više je empirijskih istraživanja potrebno da bi se pobliže odredili faktori koji utječu na formiranje "integriranih pojedinaca", na kojima leži budućnost. I same autorice u više navrata ističu da je model još dosta spekulativan i u svojim začecima. U današnjim vremenima, kada se sve više okrećemo konzumerizmu i globalizaciji što dovodi do smanjenja utjecaja obiteljske zajednice, ova bi knjiga trebala služiti kao okidač za buđenje svijesti da blagostanje obitelji i prosperitet na tržištu mogu ići jedno s drugim.

## Literatura

Acemoglu, Daron i James A. Robinson, 2012, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, New York, NY: Crown Business.

Clement, Douglas, 2011, "Interview with Daron Acemoglu", *The Region*, 25(3), str. 19-31.

Gladwell, Malcolm, 2008, *Outliers: The Story of Success*, New York, NY: Little, Brown and Co.

Kahneman, Daniel, 2011, *Thinking, Fast and Slow*, New York, NY: Farrar, Straus and Giroux.

Levitt, Steven D. i Stephen J. Dubner, 2005, *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*, New York, NY: William Morrow.

Meer, Johnathan i Jeremy West, 2013, "Effects of the Minimum Wage on Employment Dynamics", NBER Working Papers, br. 19262, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.