

## ПРИВРЕДНА И ПОЛИТИЧКА ТРЖИШТА

### Кључне ријечи

*Економско тржиште, политичко тржиште, „Коазова теорема“, тржишна грешка, државна грешка.*

### Аутор

Мирослав Прокопијевић је професор економије и научни савјетник Института за европске студије, Београд, Србија.

### Кореспонденција

*mprokop@sezampro.rs*

### Област

*Политичка економија*

### DOI

*10.5937/politeia0-15963*

### UDK

*338.242:339.113*

### Датум пријема чланка

*10.11.2017.*

### Датум коначног прихватања чланка за објављивање

*23.12.2017.*

### УВОД

*Сви су вољни да прихвате да економска тржишта постоје.<sup>1</sup> Али, да ли постоје и политичка тржишта? И ако постоје, да ли функционишу слично или различито од економских? У традиционалној политичкој теорији није било уобичајено да се директно размишља у економским терминима, мада се често говорило да је у политици потребно нешто дати или уложити да би се добило нешто друго. Многи од оних који су размишљали на тај начин, вероватно нису ни били свесни да тиме управо говоре о цени, која и није ништа друго до оно што се мора уложити да би се добила нека роба или услуга. И неке друге појаве, као што су понашање бирача и политичара, продаја и куповина политичких програма на политичким тржиштима и трговина гласовима, јавна добра, државна потрошња, указују на очите сличности у начину како су у тржишној демократији ствари уређене у политици и привреди. Могућност примене теорије цена на сферу политике и права није неконтроверзна, па ћу укратко резимирати основне разлоге за и против.*

<sup>1</sup> О сличности и разлици економског и политичког тржишта први пут сам писао пре скоро двадесет година (Прокопијевић 2000, с. 180–6). Неке идеје из те књиге могу се наћи и у другим мојим радовима објављеним у региону и у свету. Колеге из ЦЕСИД-а су ме замолиле да тај део популарно обрадим, што сам и учинио у посебној књизи мањег обима (Прокопијевић 2001). Текст који је овде читаоцем представља даље развијање тих идеја, те садржи и неке формулације из ранијих радова. Овај текст је много развијенији од оба претходна и он практично представља мој најзначајнији допринос теорији јавног избора (public choice).

Ортодоксија у *public choice*<sup>2</sup> теорији сматра да постоје извесне снажне аналогije, али и неке разлике између политичких и економских тржишта. Али, као што је класични *public choice* снажно реаговао на ранију класичну политичку теорију, тако данас има уверења која клатно враћају назад, у правцу веће посебности политичких у односу на економска тржишта. „Ми ћемо аргументовати, на супрот ортодоксији јавног избора, да су избор потрошача и бирача фундаментално различити у терминима теорије одлучивања, и да су стога тржишно и политичко понашање врло различити“ (Brennan & Lomasky, 1997: 2). Бренан (J. Brennan) и Ломаски (Л. Lomasky) наводе углавном моралне оквице политичког деловања, који замућују примену теорије цена на понашање политичких актера. То нас води корак назад у аргументу, али је корисно да се овде задржимо. Процеси приватног и јавног одлучивања не разликују се зато што је природа или мотивација актера различита, него због разлика у околностима и структури подстицаја која каналише лични интерес на два поља. Избори на привредном тржишту су приватни и остају у тој сфери, док на политичком тржишту и приватни избори постају друштвени. На привредном тржишту су добро и јасно дефинисана власничка права. Постоје и механизми спровођења уговора који су ефикасни, а власничка права и роба су преносиви. Ови елементи стварају цене и подстицаје на које појединци одговарају. На политичком тржишту су права и овлашћења

лоше дефинисани; највећи број њих није уговорно спроводљив, нити су ова права преносива. Уговори су привремени, трају док не настане нова погодба или коалиција. Зато је прецизнији одговор на питање о (не)постојању аналогije два тржишта ипак најбоље тражити после анализе неких важних појава у економској и политичкој сфери, јер оне указују на структуру подстицаја. Најпре ће бити речи о сличностима или аналогјама, а потом о разликама привредног и политичког тржишта.

### СЛИЧНОСТИ

Постојање сличности политичког и привредног тржишта<sup>3</sup> рефлекс је деловања тржишних сила у обе сфере, док су разлике израз неких различитих околности и структуре подстицаја у те две сфере. У неком смислу могло би се рећи да тржиште делује у обе сфере, али под различитим околностима. Најпре ће бити речи о сличности привредног и политичког тржишта.

Прво, политичка добра имају своју цену, баш као што је имају и привредна добра. Цена је резултат оскудице добара, тј. околности да их има мање него што их желимо. Иако се с правом каже да је политика вештина живота на туђи рачун, ни тамо нема бесплатног ручка. Све што је потребно за деловање државе и политичара неко је морао да створи. Цена појединих добара је на обе врсте тржишта кључна, најважнија информација. Све друге информације – како да се нека ствар изведе, ко ће то учинити и у ком периоду, ко ће имати више а ко мање користи од тога, итд. – важне су, али мање важне. То

<sup>2</sup> Теорију *public choice* лансирали су Џејмс Бјукенен (James Buchanan), Гордон Талок (Gordon Tullock) и други почетком 1960-их. Видети више о томе у: Buchanan 1975, Bjukenen 2002, Tollison 1982, Tullock 1965, 1967, 1992, Mueller 1990, 1997, Rowley & Schneider (Eds) 2010, Prokopijević 2000.

<sup>3</sup> Неке елементе сличности и разлика развио сам још у Prokopijević, 2000.

се не односи само на материјални већ и на нематеријални израз цене, и не само на јавна добра него и на последице настанка јавних добара и њихове цене за тржишта приватних добара.

Друго, тржиште политичких добара има своју понуду и тражњу. На страни понуде су политичари, странке и бирократија, са њиховим политикама и услугама које нуде на политичким тржиштима, на страни тражње су бирачи, који „купују” те производе тиме што гласају за неке од њих. Интересне групе могу се појавити на обе стране, али углавном спадају на страну тражње.

Треће, погонско гориво појединца на оба тржишта је лични интерес. Само зато што следе своје интересе, појединци су принуђени да чине добро другима. На привредним тржиштима појединци и фирме продају робу и услуге, које се на политичким тржиштима зову јавне политике. Као што пекар прави хлеб, а месар продаје месо да би зарадили за живот, исто тако политичари нуде јавне политике да би били изабрани и живели од свог производа.

Четврто, политичари и бирократе нису ништа мање похлепни од актера на привредним тржиштима. На привредним тржиштима појединац може задовољити похлепу, ако буде успешан, док политичари и бирократи могу задовољити своју похлепу само ако узму мито. Њихове наднице су ограничене, тако да само корупција може понудити издашније изворе средстава.

Пето, за обе врсте актера претпоставља се да су рационални, ма шта то могло да значи, утолико што и једни и други настоје да максимизују своју корист, онако како је сами виде. Крајњи циљ политичара јесте да буду (ре)изабрани, тј. да продају

своје производе ради личне зараде, што је крајњи циљ понуде и на привредним тржиштима. Крајњи циљ бирача јесте да изабере такве политике (политичаре) који им са најмање улагања нуде највише – што је циљ купца и на привредном тржишту. О рационалности и ирационалности бирача и политичара детаљније је већ било речи.

Шесто, бирачи при избору немају вишегодишњи временски хоризонт, него је он релативно краткорочан. Вредност тренутка за неког појединца као бирача је је већа што је он у временском хоризонту ближи садашњости, и обрнуто. Слично је на страни политичара, где велики приоритет имају тренутни у односу на будуће проблеме. Зато се каже да је у политици “недеља дана веома дуг период”. Временски хоризонт није кратак само унапред него и уназад. Политичар ретко мисли о прошлости, као и бирач, услед чега бирачи брзо заборављају бивша обећања и потезе политичара.

Седмо, као што на привредним тржиштима постоје посебне услуге да би трансакције могле да се одвијају, исто је и са политиком. У обликовању, продаји и извођењу јавних политика учествују стручњаци разних профила, за које се одомаћио термин бирократија. Обично се сматра да они „служе идеји” за коју раде, мада то треба узети са резервом. Лични интерес је и код њих доминантан, и он често може знатно да промени и деформише политичке производе.

Осмо, размена на привредним и политичким тржиштима базично је добровољна, као и на економским тржиштима. Политичари су слободни да нуде јавне политике које су сами одабрали, а бирачи се о њима слободно изјашњавају, укључујући и одлагање изјашњавања, тј. апстиненцију.

Девето, и на политичким тржиштима забрањено је продавати робу која директно и јасно штети потрошачима и другим појединцима, као што је забрањено продавати сону киселину у чаши за јогурт или покварено месо. Забране се односе на странке које у програмима, политици или дневном деловању пропагирају убијање, крађу, геноцид, тоталитарни поредак, говор мржње, итд.

Десето, на политичким тржиштима може се говорити и о осталим појавама које су карактеристичне за регуларна тржишта, као што су раст или пад цена (политичара, програма), инфлација или дефлација (рецимо, поплава политичара социјалдемократске оријентације или висока цена либерала), профиту (који оствари свака од страна у политичкој трговини), равнотежи (понуде и тражње, тј. бирача и политичара), билансу у спољној трговини (политици), кредиту (повећење бирача, коалиционих партнера, итд.), камати (оно што политичар враћа после кредита узетог од бирача), принудном поравнању, трансакционим трошковима (тј. трошковима да се од тренутног дође до неког стања за које се нека јавна политика залаже), итд.

Претходна разматрања показују да између привредних и политичких тржишта постоје такве аналогije које су у стању да оправдају претпоставку да се политика може посматрати као тржиште политичких добара и да се на тај начин може доћи до релевантних закључака о њеној природи. Али, да би се потпуније могао схватити степен аналогije, потребно је нешто рећи и о разликама привредних и политичких тржишта, до којих долази захваљујући различитим подстицајима.

## РАЗЛИКЕ

Ако су сличности политичких и привредних тржишта резултат деловања тржишних сила у политици, разлике су углавном резултат различитих околности, природе уговора, различите структуре подстицаја на два тржишта. Другим речима, разлике ближе карактеришу посебност политике у односу на економију.

Прва очита разлика два тржишта јесте у томе што привредна тржишта функцио-нишу лакше и елегантније од политичких. Сукоб који постоји на тржишту између различитих фирми ради придобијања купца, посебно фирми из сличних грана, разрешава се тиме што појединац (тј. мноштво њих) купује кока-колу а не *пенсикола* или обрнуто, што купује *волво* а не *форд*, или обрнуто. Купци на привредном тржишту могу удовољити својим жељама, а да њихови избори немају директне последице за друге купце. То што ће већина купити *форд* неће много бринути купце *волва*. Чак ће им погодовати, јер би *волво* онда морао да буде нешто јефтинији него што би био при вишем нивоу тражње, нпр. када не би било *форда* или *реноа*. На политичким тржиштима није тако. Иако бирач гласајући за неког кандидата разрешава сукоб који постоји међу свим расположивим кандидатима, сукоб међу њима се наставља и после избора, а тензије међу разним политичарима и странкама постоје и када нема скорих избора у изгледу.

Друго, надовезујући се на претходно, могло би се рећи да су приватни избори унилатерални, а друштвени и политички мултилатерални. Код привредног (приватног) избора купац сам плаћа трошак, али и сам ужива корист од купљеног. На политичком тржишту и куповина, ужи-

вање и трошак су заједнички или бар групни.

Треће, власничка права су на привредном тржишту јасна и лако спроводљива, а на политичком тржишту нису ни једно ни друго. На привредном тржишту су власници добара јасно дефинисани у погледу власничких права, па ако неко не плати робу, на арбитражи или суду ће се то једноставно утврдити и оштећени ће добити надокнаду. На политичком тржишту нема тако јасне дефиниције власничких права, ни прецизног уговора, ни спроводљивости уговора. Најјаснија су власничка права око бирача, који је власник свог гласа на изборима. Али, када он одабере кандидата или странку са неком политиком, њихов „уговор” није ни прецизан ни спроводљив. Све што може да учини бирач јесте да казни политичара или странку за које је гласао тиме што на наредним изборима неће гласати за њих. Изабрани кандидати и странке улазе у коалиције, где се ствари решавају усменим оквирним договором, а не писаним уговором. И да има писани уговор, ниједан суд неће прихвати тужбу због евентуалног неиспуњења уговора, јер уговор има много празнина, почев од тога шта се даје (глас) за нешто друго (политика) и како та политика тачно изгледа, преко промене околности, до нејасноће власничких права. Појаве као што су расипање гласова, логролинг, формирање и растурање коалиција, политичко преговарање, степен контроле бирократа од стране политичара обилују неефикасностима, нејасним власничким правима, информативним асиметријама, проблемима принципал-агент, итд. Са друге стране, трансакциони трошкови у политичком процесу су високи. Услед тога, подстицаји и понашање актера на

привредном и политичком тржишту веома су различити.

Четврто, на привредном тржишту произвођачи нас засипају бројним сличним производима и њиховим заменама. Ако нам се не свиђа један, постоји много других. На политичком тржишту после избора често има само један извршни понуђач неке услуге, као што су нпр. спољна политика, национална одбрана или монетарна политика. Налажење алтернативе је скупо, јер често подразумева чекање нових избора или чак исељење из неке земље и тражење погоднијег места за живот.

Пето, привредна тржишта су за разлику од политичких ослобођења везаних избора. То значи да она омогућавају избор тачно у складу са индивидуализованим преференцијама. Да би купио *кока-колу*, појединац не мора да купи и друге ствари, рецимо чачкалице, со или пертле. Изузетак су, наравно, нетржишне привреде попут оних совјетског типа, где је било сасвим уобичајено да се нека роба, по правилу дефицитарна, не може купити без друге робе, која је суфицитарна: рецимо, не може се купити месо док се не купи и иста количина ексера. На политичком тржишту се управо појављује ригидност тог типа који карактерише оно што је остало од тржишта у привредама совјетског типа. Ово долази услед специфичног начина продаје политичких добара: она се нуде и продају у пакету, а не појединачно. Ако одаберете да купите (гласате за) политички програм који вам се свиђа због ниског пореза, не можете избећи да са њим не купите и одговарајућу спољну и унутрашњу политику, монетарну политику и политику имиграције, културну и социјалну политику. Појединци на политичком тржишту могу да се одлуче само за оно што сматрају најважнијим (прва

преференција), док остале ствари не могу да бирају, јер их добијају у пакету са првом. Околност да се политичка добра продају у пакету јесте покушај да се смање трансакциони трошкови и избегну бескрајни преговори са бирачима или политичким партнерима око тога како нека политика треба да изгледа.

Шесто, роба на политичким тржиштима не само да није индивидуализована (нуди се у пакету), већ није ни прецизно квантификована. И када неку политику одаберете због ниског пореза, обично се не зна колико ће тачно порези износити, нити се прецизно знају детерминанте (цене) других поменутих политика које иду у пакету са одабраном политиком. Услед тога, купци (бирачи) не знају тачну цену, него о њој имају само неку мање-више интуитивну и магловиту представу.

Седмо, проблем неизвесности цене постоји и из најмање још једног разлога. Роба на привредним тржиштима има егзактне цене у тренутку трансакција, док се роба на политичким тржиштима купује данас по цени која у основи није позната: која је права цена неке политике, биће познато тек после истека мандата, тј. по истеку владавине групе коју је већина одабрала. У тренутку куповине постоји нешто што купац може сматрати очекиваном ценом, али, као што је добро познато, та цена може бити доста различита од стварне цене. Искуство каже да је изненађење купца ценом неке политике ређе позитивно, а знатно чешће негативно. И када је позитивно, оно је обично доста благо, док негативна искуства могу бити горка, чак шокантна. На крају, цене неких, али не и свих политика могу се квантификовати. Оно што се може знати јесте чињеница колико је потрошено на неку политику или програм, колико је износио

буџет, итд. Оно што се не може знати јесте да ли је то могло да се уради јефтиније или боље, јер нема могућности поређења.

Осмо, због јасних власничких права и могућности зараде, акције на економском тржишту су добровољне. Оне су вође не жељом да се заради. На политичким тржиштима учешће у изборној трци и на изборима је добровољно, али спровођење политика после избора то није. Многим бирачима се не свиђају политике које су одабране, али немају начин да избегну да снесе трошак за њих, иако нису били за њих. Многим посланицима се такође не свиђају политике које спроводи њихова странка, али морају да је спроводе. Читавим странкама се не допада понашање њихових коалиционих партнера, али морају да их трпе док траје коалиција.

Девето, када менаџери неке фирме повуку неки потез, пословна заједница већ истог дана или сутрадан каже да ли је то био добар или лош потез, и колико је био добар или лош. Тај суд долази у облику кретања цена акција те фирме и њених ривала на берзи. Ако акције те фирме расту, значи да је пословни потез био добар, ако падају, потез је био лош. Исто тако, ако акције ривалске фирме расту или падају, то може (мада не мора) бити реакција на пословни потез фирме која је у питању. Зато предузетници на привредним тржиштима имају веома снажан мотив да њихове одлуке буду што је могуће боље. Код предузетника у политици то није случај. Ако неки министар или градоначелник списка силне паре на куповину скувих слика за своју канцеларију или ако подигне стадион или метро који су непотребни и лоше искоришћени, требаће много времена да јавност и бирачи схвате лоше последице његових одлука. Понекад за то требају не само године већ

и деценије. Ако пак, обрнуто, градоначелник или министар буде веома добро радио, такође ће требати време да се то дозна. Сасвим је могуће да они више неће бити на тим положајима када бирачима постану познате цене и квалитет њихових политика. Закључак се намеће сам по себи: предузетници на привредним тржиштима имају много бољи мотив да брину о ваљаности одлука, јер суд о томе долази брзо, него предузетници на политичким тржиштима (политичари), и то не зато што су по природи бољи или квалитетнији, него зато што су брже, јасније и непосредније повезани са консеквенцама својих одлука него политичари. Политичари много касније долазе до добити ако су им одлуке биле добре и много касније излазе на лош глас и трпе губитак, ако су им одлуке биле лоше, него менаџери и власници фирми.

Десето, из претходног следи да политичари имају бољу могућност да некажњено греше него менаџери и власници фирми. То доприноси подривању гледишта на државу као на установу која је посвећена јавном или општем добру и благостању. Ако су политичари мотивисани својим интересима и ако имају широк маневарски простор за своје потезе, онда је држава рухо у које се ти интереси заодевају, да би њихово остваривање било лакше. Дакле, ако политичари нису анђели који по читав дан мисле на опште добро, онда и на онај део државне активности који превазилази неопходни минимум треба гледати као на нешто што носи стални ризик и што врло лако добија предаторски карактер.

Једанаесто, информациона асиметрија купаца и продаваца још је израженија на политичким него на привредним тржиштима. Купац половног аутомобила може са собом да поведе механичара,

како би ублажио асиметрију информација у односу на продавца. Дobar механичар може релативно брзо да дође до врло поуздане слике о квалитету половног аутомобила. Бирач као купац одређене политике у сличне сврхе може да се консултује са разним аналитичарима и стручњацима, али ће та помоћ бити знатно мање поуздана од помоћи механичара. Политичари често врло вешто скривају своје недостатке и недостатке својих политика. О њиховим стварним намерама често је веома тешко говорити. Уместо егзактних информација често постоји само неки општи утисак, што бирачима отежава доношење одлуке. Надаље, политички производи су знатно мање стандардизовани од привредних. Долазак до информације и њено свођење на цену много је теже него што је то случај са робом и услугама на привредним тржиштима, а могућности информативних дисторзија и намерних манипулација много су веће.

Дванаесто, политичка тржишта производе знатно веће екстерналије него привредна с обзиром на степен активности на сваком од њих. То произлази из трошкова наметања воље већине вољи мањине. Екстерналије могу да буду мање или веће у зависности од датих услова као што су својства поделе власти, владавине права, обима државне потрошње, степена и ширине индивидуалних и мањинских права, функционисања судова. Ваљано постављање тих услова смањује екстерналије, али оне свеједно остају на релативно високом нивоу. У вези са екстерналијама постоји и додатни проблем. Док се огромна већина екстерналија на привредним тржиштима може да интернализује – под условом да су дефинисана приватна власничка права и да

су трансакциони трошкови ниски<sup>4</sup> – са политичким екстерналијама је то много теже, јер јавна делатност не може да се приватизује, па тиме није ни маркетингбилна. Наравно, није задовољен ни други услов, да су трансакциони трошкови ниски, јер су модерна друштва многољудна. Услед тога појединци и групе којима се намећу велике екстерналије морају да користе другачија средства да их се реше, од оних наведених претходном случају. Када се исцрпу сви легално-политички путеви заштите сопствених права и интереса, механизми заштите мањина, онда остају политички протести ван установа. У случају неуспеха, појединцима преостаје да „гласају ногама”, тј. да емигрирају, док већим групама на располагању стоји и сецесија.<sup>5</sup>

Употреба цена у сфери политике и закона баца ново светло како на проблем тржишне грешке, тако и на владине интервенције да се она исправи, тј. на проблем екстерналија и јавних добара. Не може се спорити да државна интервенција у неким ретким приликама доноси добре резултате, као што је случај уклањања последица глобалног загађења или сузбијање криминала. То је случај само ако она побољшава стање свих или огромне већине грађана; наравно, државна интервенција је непожељна ако већини или скоро свима доноси губитак.

<sup>4</sup> Овај проблем не постоји само услед информационе асиметрије између бирача и политичара (купаца и продаваца) него и услед непредвидивости збивања. Продавци (политичари) веома вешто манипулишу тим околностима. Бирач не може или по правилу може врло тешко да се реши политичара (или бар његових спорних политика) за кога је гласао, као што неко може да спекулише робом или да прода фјучерсе, када више није спреман да сноси ризик. (Фјучерси су уговори за испоруку робе у будућности по цени која се одређи на дан склапања уговора.)

<sup>5</sup> О томе више у наредном одељку.

Претходна анализа покреће питање на којем моделу игре су заснована привредна, а на којем политичка тржишта. За привредно тржиште су ствари јасне, то је модел игре са позитивном сумом. Када појединац купи ауто, продавцу аута је више стало до новца, купцу до аута. Тако су оба на добитку, јер одлазе кући добивши оно до чега им је више стало, што значи да је то игра са позитивном сумом. Политика је извесно игра са позитивном сумом само ако је политичка одлука донета уз сагласност. Тада нема прерасподела, а свако је добио оно што му доноси добит. Али, као што смо видели, ситуације у којима је могућа сагласност у политици врло су ретке. Одлуке се доносе већином, а то онда може водити игри другог типа. Када на изборима победе конзервативци, а изгубе социјалисти, они који су били за конзервативце очито су на добитку, као и сами конзервативци. За њих важи модел позитивне суме. Али, сви не-конзервативци су на губитку, неко више неко мање, што значи да за њих важи модел негативне суме. Тако би за генералну раван политичког тржишта важило да су неки на добитку, а неки на губитку. У зависности од тога како се трошкови одвијају, читаво друштво може бити на губитку, нули или добитку. Али, генералну рачуницу тешко је извести без низа посебних, које се тичу појединих области и појединих политика. Када, нпр., сиромашни добију субвенцију за становање, онда су добитници субвенције на добитку, а даваоци субвенције на губитку, што би указивало на то да је игра нулте суме – док једни не изгубе, други не могу да добију. Али, да би се средства за субвенције сиромашних прикупила, потребно је да неко то уради, а то је трошак. Тако онај ко добија, добија мање него што је платио онај ко даје. А то је опет игра



са негативном сумом. У закључку, док на економским тржиштима доминира игра позитивне суме, политичка тржишта за део учесника теже да падну на модел негативне суме игре, изузев ако није реч о одлукама донетим сагласношћу.

Аналогије између привредних и политичких тржишта следе из сличне структуре свих њихових кључних механизма. Политичка добра не настају ех нихило, него су и она резултат опште оскудице добара. Услед тога она имају цену и генеришу низ последица, услед чега политичка тржишта личе на приватна (привредна). Али, иако су оба тржишта структурно слична, на њима постоје и неке различите околности, услед чега настају и различити потстицаји. Узрок тога су нејасна власничка права, недостаци политичког уговора и проблеми спровођења, везани избори, снажне екстерналије (мултилатералност), немогућност утврђивања тачне цене политичких добара, шверцовање (free ride). То не мења природу њихове активности, али има знатне последице за ефикасност функционисања два тржишта и за опхођење са привредном и политичком неефикасношћу, чији саставни део су екстерналије и тржишне грешке, као и њихове евентуалне терапије. О разликама два тржишта биће још речи поводом „Коазове теореме“.

### „КОАЗОВА ТЕОРЕМА“

Класично гледиште о односу тржишта и државе каже да држава треба да ради све оно што тржиште не може или где је ефикаснија од тржишта. Када дође до тржишне грешке, на држави је да је исправља. „Коазова теорема“ је на том пољу унела ново светло. Да ли је она примењива

само на привредна или и на политичка тржишта?

### „Коазова теорема“ и привредна тржишта

Рад америчког економисте британског порекла Роналда Коаза (Ronald Coase) баца ново светло на моћ тржишта и његову способност да реагује без интервенције државе. „Коазова теорема“ показује да државна интервенција није потребна у многим случајевима за које се сматрало да их само држава може решити (или да ће ангажовање државе дати лошији резултат од тржишта), ако су испуњени извесни услови. У време када је Коаз покушавао да нађе ново решење старог проблема, у економији у тој области је доминирало гледиште енглеског економисте Пигуа (С. Pigou), које је отворено позивало на државну интервенцију у случају екстерналија или преносних ефеката. Пигу је писао да је могуће да дође до дивергенције (разилажења) приватног и државног трошка при решавању појединих питања, и да је то могуће чак и у првреди са снажном конкуренцијом. Ако разлика приватног и социјалног трошка постоји, алокација је неефикасна. За дивергенцију постоји неко ко је одговоран, обично је то нека фирма која производи негативну екстерналију. У таквим условима је потребна акција државе, која ће фирму која емитује екстерналије приморати (путем пореза или на други начин) да те негативне ефекте уклони, смањи или учини прихватљивим. Та размишљања су одговарала растућем етатизму у привреди који се ширио после 1930-их. Роналд Коаз је проблему приступио из сасвим другачијег угла, иако су и његова размишљања настајала у исто време кад и Пигуова.

Да би се разјаснило значење „Коазове теореме“, претпоставимо да два појединца, рецимо да се зову Јован и Петар, имају земљишне парцеле које се међусобно граниче, при чему Јован има малу фабрику а Петар фарму крава. Рецимо да фабрика даје 1500, а фарма 1000 марака месечно. Јован, међутим, жели да уведе нову линију у фабрици, која би доходак повећала на 2000, али нова линија припада прљавој технологији те би довела до загађивања околног земљишта путем чађи, услед чега би се Петров доходак смањило за 200 марака – са 1000 на 800.

Ако би Јован користио нову линију укупан доходак њих двојице повећао би се са 2500, на 2800 марака. Јованов доходак би се повећао на 2000, а Петров би опао на 800. Петар има две опције. Прво, да мирно подноси ту штету, друго, да од Јована тражи да обустави производњу нове линије или да надокнађује штету. Трајно подношење штете очито није у Петровом интересу, тако да се може очекивати његова акција у циљу да се то питање некако реши.

Рецимо да Јован одбије да исплаћује обештећење и да Петар буде принуђен да иде на суд. Суд може да пресуди у корист Јована или Петра.

Ако суд пресуди у корист Петра, онда ће овај у рукама имати законско право да Јовану забрани коришћење нове линије која му доноси 500 марака месечно, чиме ће индиректно уклонити и штету од 200 марака, коју је сам трпео. Очито ће постојати неравнотежа између Јовановог 'губитка' и Петровог добитка ( $500 - 200 = 300$ ). То Јовану нуди могућност да Петру понуди да откупи право забране нове производне линије. Та понуда мора бити већа од 200 марака (колико Петар добија на основу судске забране рада Јовано-

ве нове линије), а мање од 500, колико би износила укупна Јованова корист од повећане производње. Простор између 200 и 500 марака је простор преговарања који ова два појединца могу различито да искористе. Узмимо да Петар успе да извуче још 50 (на постојећих 200), тако да би Јовану преостало 250 марака. После те нагодбе Петрова месечна зарада ће бити 1050 ( $800 + 250$ ), а Јованова 1750 ( $1500 + 250$ ), док ће њихова укупна зарада бити 2800 марака. Овакав исход Јован и Петар могу да постигну и без интервенције суда, "треће стране", и да тиме избегну једнократни судски трошак, рецимо тако што би се сами договорили и решили проблем.

Ако би пресуда била у Јованову корист, он би наставио са радом на новој линији и месечно зарађивао 2000, док би Петар имао 800 – укупно 2800 марака. Петар би трпео штету од 200 марака месечно, али би му требало још 300 како би сакупио укупно 500 да би платио Јовану да добровољно заустави нову линију.

Наравно, ако би распоред доходака изгледао другачије или ако би било интервенције треће стране, били би могући и другачији исходи. Рецимо, ако би додатна производња Јовану доносила 1500, а Петар остао на 1000, онда би он могао да плати Петру рецимо 1100, да затвори фарму. Оба би стајали боље, јер би се Јованов доходак повећао за 400, а Петров за 100 марака.

Слично томе, ако би Јованова повећана производња доносила доходак од 500 и ако би се поред Петра појавила још два оштећена појединца, тако да сваки тражи по 200 марака обештећења, онда би Јован у случају да изгуби спор са њима био присиљен да обустави производњу, јер би евентуална надокнада штете ( $3 \times 200$ ) надмашивала добит од 500 марака.

Повећана производња би у тим условима била неефикасно решење.

Исход би по Јована могао да буде сличан претходном, и ако се не појави више кандидата за обештећење, дакле, ако остане само Петар, али ако држава пропише порез од 400 марака на производе нове линије. Јован би онда могао да настави производњу само ако би добио спор против Петра: после плаћања 400 за порез, још увек би му остајало 100 марака зараде. Ако би изгубио спор са Петром, морао би да престане са радом нове линије, јер би после плаћања пореза (400) и обештећења (250) био на губитку од 150 марака ( $650 - 500 = 150$ ).

„Коазова теорема“ сажима претходна размишљања о правима и алокацији ресурса тиме што каже да ће само тржиште (без помоћи државе) увек наћи ефикасно решење у некој ситуацији, ако су испуњена два услова: прво, ако су власничка права приватна (маркетинбилна) и друго, ако су трансакциони трошкови ниски.

Маркетинбилност значи да се власничка права могу идентификовати, тј. да су прецизно приписана одређеним појединцима, па се услед тога могу лако преносити са једне на другу особу, тј. продавати. У претходном примеру је то могуће, јер су власничка права везана за тачно одређене појединце, могу да се географски, просторно или на други начин лоцирају. То, међутим, није увек случај, не само у политици него ни на класичном тржишту. Када би предмет преговарања било заједничко власништво, имовина где власничка права нису јасна, глобално загађење CO<sub>2</sub> или мере за уклањање озонских рупа у атмосфери, а не гар из фабрике који загађује околну земљиште, „Коазова теорема“ не би функционисала. Питање је и

да ли би „Коазова теорема“ могла да функционише када би на једној страни било неколико фабрика које загађују животну средину, а на другој неколико хиљада грађана. Такви експерименти нису рађени и „теореме“ се морала дати шанса, пре него што се евентуално дође до другачијег закључка. Заједничко власништво чини власничка права дифузним, нејасноће у локацији власничких права осујећују трансакције јер се не зна ко и са којим уделом има власништво над неким добром. Ефекти глобалног загађења не могу се приватизовати, па самим тим нису маркетинбилни, те је за његово сузбијање потребна државна акција – у овом случају акција већине релевантних земаља у свету. Слично томе, када су трансакциони трошкови високи, онда ће то дестимулисати или чак онемогућити обављање трансакција. Трансакциони трошкови најчешће расту са повећањем броја учесника у некој трансакцији. Рецимо, два актера или неки релативно мањи број актера вероватно ће се много лакше договорити него сто актера. Трансакционе трошкове повећавају и друге посебне околности или мешање државе. Држава је у трансакционим трошковима увек директно присутна, преко трошкова судова, надзора и полиције, који се финансирају из пореза на трансакције, који у претходном примеру није узиман у обзир. У неким опцијама из претходног примера држава је (преко судског спора или посебног пореза) била директно присутна, што је понекад услов трансакција, али што такође смањује ефикасност актера у тим конкретним трансакцијама. Истискивање државе у овој директној функцији отуда повећава ефикасност трансакција. Џорџ Штиглер (George Stigler), за кога се сматра да је кумовао имену „Коазова теоре-

ма<sup>6</sup>, имао је обичај да каже да у условима савршене конкуренције<sup>6</sup> индивидуални и друштвени трошкови теже да се изједначе. То је други начин да се каже да савршена конкуренција отклања неефикасност.

Поред два кључна, управо наведена услова, „Коазова теорема“ има и неке мање видљиве, имплицитне претпоставке. У једноставном примеру који је овде коришћен алтернативе се брзо уочавају и оне су веома јасне. Али, има много ситуација одлучивања где је велики број алтернатива или где су нејасне. У многим случајевима постоји доза ризика и неизвесности, потези се вуку секвенцијално или интерактивно. Једна од скривених претпоставки „Коазове теореме“ јесте, дакле, да нису високи или да бар нису прохИБитивно високи трошкови трагања за алтернативама.

Друго, током претходне расправе могло се видети да је Јовану познато колико штете новом производном линијом наноси Петру, као што је и Петру познато колику добит Јован има од повећане производње. Значи, „Коазова теорема“ претпоставља да преференције појединаца о евентуалним исходима јесу ствари које су актерима познате. То је врло захтевна претпоставка, јер информације имају своју цену, и истраживање нечијих преференција може да буде и врло скупо. Не треба ни помињати колико је тешко доћи до нечијих преференција и колико ретко се у стварном свету суочавамо са таквим погодностима познавања преференција као у горњем случају.

Треће, у примеру са Јованом и Петром трансакције се практично одвијају директно између актера, изузев ако они не

посегну за судом. Понекад се трансакције тако одвијају и у стварном свету, мада се много чешће одвијају преко посредника, као што су разни агенти, адвокати, арбитражне и друге комисије, дилери и слично. Као што је веома добро познато из теорије принципал–агент, посредници могу да мењају преференције оних које заступају, зато што принципал не може довољно добро да контролише свог агента. Промена преференција мења и тип игре и расподелу добити, а у случају када је ову врсту трошкова тешко контролисати, то може и да сасвим заочи трансакције.

Четврто, у наведеном примеру претпоставља се да ће Јован и Петар спровести оно о чему се договоре или што суд досуди. У реалности је често случај да актери избегавају да изврше слово уговора (договора), услед чега настају трошкови надгледања спровођења уговора, трошкови принудног извршења, трошкови камате, итд.

Пето, у примеру о Јовану и Петру претпоставља се да је добро о коме се постигне договор дељиво. Овде се не мисли на преговоре о томе у којој пропорцији ће сваки од актера учествовати у подели неког добра (што је главни део посла), него како поделити неко физички тешко дељиво или недељиво добро. Понекад се мора користити индиректна деоба, тако што се неко добро (дијамант, кућа) прво прода, а онда новац подели у договореном односу.

### **„Коазова теорема“ и политичка тржишта**

Пример који је горе анализиран се односио се на размену на привредним тржиштима. „Коазова теорема“ дала је снажан подстицај протржишној логици, јер је показала да у многим околностима тржишта могу да буду ефикасна без

<sup>6</sup> Коазови радови важни за ову тему настајали су од 1930-их, али су тек 1970-их привукли пажњу стручњака. Уп. Coase 1960, 1990.

икаквог мешања државе. Ако је тако и ако постоје неке аналогije политичког и привредног тржишта, да ли је „Коазова теорема“ примењива и на сферу политике? Трговина гласовима, те преговарање или склапање коалиција у политици били би примери који би могли да наведу на позитиван одговор. Ако би теорема важила у политици, то би значило да је инцијална расподела гласова ирелевантна за политички исход. Он би био ефикасан без обзира на иницијалну расподелу. То би могло бити обеспокојавајуће за бираче, који би се могли питати зашто да иду на биралишта ако ће политичари касније кроз трговину гласовима, коалиције и друге механизме променити изборни исход. Резултат је ипак нешто сложенији и мање обеспокојавајући за бираче.

Да би „Коазова теорема“ могла успешно да функционише на политичком тржишту, морала би најпре да буду задовољена два кључна услова везана за прецизну дефиницију власничких права и трансакционе трошкове. Раније смо видели да власничка права у сфери политике нису прецизно дефинисана, сем изузетно, као у случају бирача и његовог гласа. Али, ланац политичког одлучивања је веома дуг. Од тренутка када бирач да свој глас неком кандидату или странци, где већ нема јасних власничких права, ланац постаје још дифузнији са формирањем коалиција, дефинисањем политика и спровођењем политика. Бирач који би тужио странку за коју је гласао зато што је изневерила изборна обећања пре би био кандидат за психијатра него за суд. Нити се тачно у време избора зна шта је предмет „уговора“ бирача и политичара за кога гласа, нити се зна шта је цена, нити су политички уговори јасни и спроводљиви, нити су политичка добра индивидуа-

лизована (нуде се у пакету), нити се лако могу контролисати разне операције до којих долази у политичком процесу, као што су преговори, шверцовање, односи принципал–агент, итд. Све што бирачу остаје ако је незадовољан начином на који политичар користи његов глас јесте да на различите начине протестује и критикује власт или покреће грађанске иницијативе разних врста. Али, све то не мора имати никакав непосредни утицај на политичаре и власт. Једина ефективна казна од стране бирача је „отказ“, тј. одбијање да на наредним изборима гласа за политичара или странку који су га изневерили после претходних избора. Тако први услов „Коазове теореме“ који би се тицао јасно дефинисаних власничких права није задовољен.

Ни други основни услов „Коазове теореме“ није задовољен на политичком тржишту. Трансакциони трошкови који се тичу толиког броја актера колико их има на политичком тржишту, не могу бити ниски. Иако је политички процес намерно скројен на одређени начин, управо да би се омогућила одлучивост и што нижи трансакциони трошкови, они су ипак високи. Бирач треба да прикупи неке информације, размисли, донесе одлуку, оде и гласа. Политичар има трошак да дозна шта бирачи желе и да спроведе кампању. Изборно тело треба да спроведе изборе и саопшти резултате. Изабрани кандидати обично имају много преговора док се не изабере владајућа већина. Током мандата може бити још преговора око коалиције, али свакако јако много око политичких питања.

Пошто ниједна од основних претпоставки „теореме“ на економском тржишту не важи на политичком тржишту, ни „Коазова теорема“ не важи на пољу политике. На њему се дешавају неке трансакције које

могу да повећају ефикасност политичког процеса, као што су манипулација дневним редом, трговина гласовима и слично, али то су операције на ограниченем делу политичког тржишта или на ограниченем делу политичког процеса. Те операције могу да побољшају положај оних који у операцијама учествују, али не нужно и да унапреде ефикасност читавог демократског процеса. Одсуство важења „Коазове теореме“ у политици врло је важна околност која говори о великој разлици у функционисању економских и политичких тржишта. Теорема подстиче тржишна решења на економском плану, али нема ефекат на политичком плану. Природан даљи корак је да се нешто каже о тржишној и државној грешци.

### **Тржишна и државна грешка**

Централно питање сваке друштвене и економске теорије јесте које послове треба препустити појединцима на слободном тржишту, а које организовати као друштвене, тј. државне. Протагонисти велике улоге државе сматрају да нико не може тако успешно да организује ствари као држава. Ако је тако, откуд толико грешака у њеном раду? Услед тога протагонисти се залажу за планирање и регулацију сваке ствари, што у крајњој линији може да води у комунизам и командну привреду или бар у једно снажно регулисану привреду. С друге стране, анархистички либертаријанци, попут Дејвида М. Фридмена (David Friedman)<sup>7</sup> или Мерија Родбарта (Murray N. Rothbard), сматрају да је држава искључиво пљачкашка установа, а често и злочиначка организација, те да је морални проблем нерешив ако се држава не укине. Према том гледању све треба

да је препуштено појединцу, тј. приватним акцијама и тржишту. Средњу линију између ова два схватања представља читав спектар различитих гледишта о делимичном планирању и ‘средњем путу’ између капитализма и социјализма, чији су типичан представник разне неокејнзијанске теорије социјалне државе благостања. *Public choice* није предодређен у корист било које стране у спору, јер наведеном питању тежи да приступи рационално. *Public choice* и служи да би се истражило у којим областима је ефикасно тржиште а у којима држава, као и каква је природа грешака које настају као последица активности тржишта и државе, да би се предупредила епидемија грешака и њиховог исправљања, што по правилу доводи до метастазе државне активности. Послужићу се са неколико карактеристичних примера да то илуструјем.

Свака интервенција владе има своју цену, јер смањује величину колача који привреда ствара. Истраживања показују да средства које држава троши за побољшање положаја лошије стојећих појединаца или а) не поправљају њихов положај или б) то чине много мање него што је обећано и предвиђено.<sup>8</sup> Многе евиденције из радова данашњих економиста показују да држава мало побољшава положај сиромашних, тј. непропорционално мало уложеним средствима.

Аналитичари често греше када разматрају учинак државних интервенција: тако они, рецимо, виде брану коју је држава подигла, али пропуштају да узму у обзир да су због њене изградње приватни предузетници остали без новца, који би они ефикасније употребили него држава.<sup>9</sup> Приватни предузетници су безнадежно

<sup>7</sup> Дејвид је син Милтона Фридмена.

<sup>8</sup> Уп. Friedman 1996, 1997; Hayek 1998.

<sup>9</sup> Уп. Hazlitt 1998, s. 43–51.

дисперзирани, док су брана и они који на њој добију посао концентрисани и медијски лако презентни. Тако настаје илузија да су јавни радови нешто ефикасно и пожељно, док је истина сасвим супротна.

Оптимално решење је увек слободно тржиште, јер је најефикасније. Ако оно није могуће, онда је следећи корак регулација. Регулација може да буде добра, али није потребно да је намеће и ствара држава. Од државне, директне, боља је индиректна регулација, коју индукује понашање понуде и тражње. Још гори облик администрирања од регулације јесте административна хармонизација.<sup>10</sup>

При свим захтевима за регулацију и планирање ваља имати у виду да је слободна тржишна размена најбољи и најефикаснији начин разрешења сукоба међу појединцима, а не државни планови друштвене хармоније.

Што политичари имају више утицаја на привреду, она даје лошије резултате. Просперитет нигде није створен државним интервенцијама у привреди. Тамо где их је много, те земље су привредно заостале, стагнантне и сиромашне.

Што политичари имају више утицаја на валуту, она је нестабилнија, инфлација виша, а привредни поремећаји снажнији и са тежим последицама.<sup>11</sup> Адам Смит (Adam Smith) нигде не каже да валута треба да буде национализована.

Што влада више промовише конкуренцију активним програмима, каже Талисон (Tollison), конкуренције има мање. Што је више програма друштвене интеграције, ова постаје све слабија, каже Џ. Робак (J. Roback). Што држава има више еколошких програма, заштита средине је лошија.

Све су то примери неефикасности, тј. околности да се са више државне интервенције добија мање резултата, услед чега треба бити врло опрезан са употребом државе. У ту сврху је потребно следити нека правила.

Основно правило је да се држава не меша тамо где је тржиште ефикасније. То се тиче огромне већине роба и услуга. Тржиште није савршени, али је до сада најбољи познати механизам алокације ресурса.

Друго, држава не треба да се меша ни тамо где ништа не може да постигне, чак и ако постоји неки облик тржишне грешке. Овај случај укључује државно исправљање тржишне грешке, које је сувише скупо. Ако држава исправљајући тржишну грешку и сама прави грешку, онда је потребна нова акција државе за исправљање те грешке и тако у недоглед, што је врло лош развој ствари.

Треће, ако се држава и умеша, онда је потребно да њена активност буде таква да се са мање државне активности добије што је могуће више. Другим речима, потребно је да акција државе буде ефикасна. То није лако постићи пошто државним акцијама управљају државни службеници, који нису власници средстава којима управљају. Приватни власници имају мотив да своја средства употребе што је боље могуће, јер ће, ако буду успешни, они зарадити више, а ако буду неуспешни, губитак пада на њихов терет. Тога код државних службеника нема, јер ће губитак бити социјализован, што значи да неће они сносити последице већ све пореске платише.

Четврто, држава мора да води рачуна ако не о интересима свих појединаца, онда бар већине, а не само неких група. Најчешће није тако, јер групе са снажним

<sup>10</sup> Уп. Prokopijević 1998a, 36–44.

<sup>11</sup> Уп. Rothbard 1999.

преференцијама често успевају да излобирају за политике и одлуке које њима користе, а осталим штете. Када пољопривредници или нека индустрија добију субвенцију, они имају више мотива да лобирају за више субвенције него да раде ефикасно. Давањем субвенције држава заправо награђује оне који не знају да раде, а трошак пада на пореске платише.

Пето, ваља водити рачуна не само о краткорочним него и о дугорочним интересима појединаца. Субвенција тренутно помаже фирми којој не иде добро на тржишту, тако да су радна места привремено сачувана, али ће фирма имати мало мотива да побољшава своју ефикасност, па ће услед тога с временом та радна места бити изгубљена.

Један мотив ? је употреба начела којим се активност државе ограничава само на оне случајеве где је то рационално оправдано, тј. на такве ствари које су у интересу скоро свих појединаца. Ако законодавци успеју издејствовати да се таква правила усвоје, онда је потребно да се она заштите великом већином од могућих промена и кварења. И једно и друго суштински зависи од политичке воље, пошто без ње таква правила не могу бити ни донета ни задржана. Она не могу сама себе ставити на снагу, зато што је бар за неке појединце<sup>12</sup> корист од њиховог нарушавања већа него корист од њиховог поштовања. Други облици заштите су вето извршне власти (председник може да не потпише закон који су предложили влада и парламент) или надзор од стране судске власти. „Све док власт није регулисана конституционалним ограничењима која предупређују већину политичке активности

која би могла да добије већинску подршку, гласање ће бити само средство путем кога бирачи бирају ко их представља у узајамно деструктивном покушају свакога да живи на терет другог“.<sup>13</sup>

Иако јавни избор није унапред преодређен да даје предност слободном тржишту, друштвеној организацији или држави, читаоцу може изгледати као да то јесте случај. Тај утисак настаје зато што је држава у XX веку метастазирала и у знатној мери захватила скоро све области живота у, а негде чак и потпуно. До тога није дошло захваљујући томе што су таква решења добра или рационална, него зато што су етатистичке концепције постале популарне међу бирачима и политичарима на Западу, и зато што су диктатуре у Источној Европи прибегле радикалном етатизму. Та решења су била лоша, па су се током времена и показала као лоша. Криза социјалне државе благостања на Западу и пропаст комунизма на Истоку више су него очити примери. Али, многи људи и многи аутори у друштвеним наукама још увек не схватају да је реч о начелном проблему етатизма?, него мисле да је реч о прагматичном губитку мере у коришћењу државе. У светлу таквих размишљања *public choice* може изгледати као да држи страну тржишту. Уместо тога, ова наука заправо покушава да ствари сагледа рационално: да наговести пут којим се уз минимум ресурса постижу максимални резултати. Такво схватање трага за најефикаснијим механизмом обављања послова. Али, и ако појединци не покажу слух за ваљана решења, то свеједно неће учврстити лоша решења, јер ће непотребни трошкови кад-тад разорити прескупа

<sup>12</sup> Два последња начела су окосница Хазлитове позиције (Hazlitt 1998), кога многи сматрају спољашњим чланом 'вирцинијске школе'.

<sup>13</sup> То су они који би тријумфовали у анархији или при легализацији пљачке или крађе. У начелу се не може рећи који тачно одређени појединци би то били којима би такво стање погодовало.



решења и етатизам. Најефикаснији начин за обављање приватних трансакција јесте тржиште, што потврђују како пракса тако и теоријске анализе. У неким сферама тржиште није ефикасно и у тим случајевима се говори о тржишној грешци, за коју је стандардни лек државна акција. Јавни избор не сугерише државну акцију у свим случајевима тржишне грешке, а то је тамо где би држава била још неефикаснија од тржишта.<sup>14</sup> Државна акција је оправдана само у оним случајевима када је добит од државне акције већа од уздржавања од акције и подношења тржишне грешке. Да би се дошло до одговора о чему се ради, потребна је анализа од случаја до случаја (енг. *case studies*). Стварне анализе не значе да ће њихове резултате прихватити политичари и бирачи. Политичари бирају оне програме за које мисле да ће им помоћи да буду (ре)изабрани, а бирачи гласају за оне програме за које сматрају да ће им донети највише користи. Ни једни ни други се не обавезују да следе анализе и то је разлог зашто и једни и други често плаћају врло високу цену за сопствене заблуде.

### ЗАКЉУЧАК

У раду је разматрано да ли постоји аналогија у деловању економских и политичких тржишта. У основи се може рећи да аналогија постоји, али уз много специфичних ограничења. Најпре, теорија цена примењива је на политику и политичко тржиште, али не функционише без остатка и елегантно као на економском тржишту. Разлике у власничким правима, условима уговора, спровођењу уговора и генерално систему подстицаја разлог су да на политичком тржишту не функционише ни нека логика ни теореме које функциони-

онишу на економском тржишту. Пример је „Коазова теорема“, један од најважнијих доприноса тумачењу економских тржишта у новије време. Коначно, често се у политичком одлучивању прибегава мишљењу да је државна акција решење за проблеме тржишта, што отежава ситуацију и не решава настале проблеме. Општи закључак би био да између економских и политичких тржишта постоји аналогија, али да је утврђивање одређене сличности или разлике ствар конкретне анализе, која се не може заменити начелним ставом или општом теоријом. Оглушивање о тај увид води лошим политичким решењима и неефикасношћу.

### РЕФЕРЕНЦЕ

Bjukenen, Dž. (2002). *Granice slobode*, Beograd: Dereta.

Buchanan, J. M. (1975). *The limits of liberty. Between anarchy and Leviathan*, Chicago: The University of Chicago Press.

Coase, R. H. (1960). *The problem of social cost*, *Journal of law and economics*, 3: 1–44.

Coase, R. H. (1988). *The firm, the market and the law*, Chicago/London: The University of Chicago Press.

Coase, R. H. (1994). *Essays on economics and economists*, Chicago: The University of Chicago Press.

Friedman, D. (1973). *The machinery of freedom*, New York: Harper & Row.

Friedman, M. (1990). *Free to choose*, N. York i dr.: Harcourt brace & Company.

<sup>14</sup> Rowley & Schneider, Eds, 2004, књ. II, с. 484.

- Friedman, M. (1992). *Money mischief. Episodes in monetary history*, San Diego i dr.: Harcourt brace & Company.
- Friedman, M. & R. (1996). *Sloboda izbora*, Novi Sad: Global Book.
- Friedman, M. (1997). *Kapitalizam i sloboda*, Novi Sad: Global Book.
- Hayek, F. A. von (1998). *Poredak slobode*, Novi Sad: Global Book.
- Hazlitt, H. (1998). *Ekonomija u jednoj lekciji*, N. Sad: Global Book.
- Karlsson, M./ Troper, M. (Eds) (1995). *Law, justice, and the state*, Stuttgart: Steiner.
- Mitchell, W. C. & Simmons, R. T. (1994). *Beyond politics: Markets, welfare, and the failure of bureaucracy*, San Francisco: Westview Press & Independent Institute.
- Mueller, D. C. (1990). *Public choice II. A revised edition of Public choice*, N. York i dr.: Cambridge UP.
- Mueller, D. C. (Ed) (1997). *Perspectives on public choice. A handbook*, New York: Cambridge UP.
- Pigou, A. C. (1952). *The Economics of welfare*, London: Macmillan.
- Prokopijević, M. (1995) *Secession: What Matters?*, in: Troper, M. & Karlsson, M. (Eds). *Law, Justice and the State: The nation, the state and democracy*, Volume 2. Stuttgart: Franz Steiner Verlag, p. 122–133.
- Prokopijević, M. (1998a). *Konstitucionalna ekonomija Evropske Unije*, Beograd: Institut za evropske studije & Friedrich Ebert Stiftung.
- Prokopijević, M. (1998b). *Constitutional rules during transition*, referat na 6. konferenciji ‘European public choice society’, Göteborg 1998, s. 1–22.
- Prokopijević, M. (2000). *Konstitucionalna ekonomija*, Beograd: E press.
- Prokopijević, M. (2001). *Političko tržište*. Beograd: Cesid.
- Roback, J. (1986). *The political economy of segregation: The case of segregated streecars*, *Journal of economic history*, 46: 893–917.
- Rothbard, M. N. (1973). *For a new liberty*, N. York: Macmillan.
- Rothbard, M. N. (1999). *Šta je država uradila našem novcu?*, N. Sad: Global Book.
- Rowley, C. K. & Schneider, F. (Eds) (2004). *The encyclopedia of public choice*, Berlin i dr.: Springer, tom I, II.
- Rowley, C. K. & Schneider, F. (Eds)(2010). *Readings in public choice and constitutional political economy*, Berlin i dr.: Springer.
- Tollison, R. D. (1982). *Rent seeking: A survey*, *Kyklos*, 35 (4): 575–602.
- Tullock, G. (1965). *The politics of bureaucracy*, Washington: Public Affairs Press.
- Tullock, G. (1967). *Toward a mathematics of politics*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Tullock, G. (1992). *Organizacija moderne federalne države*, Beograd: Institut ekonomskih nauka & Ekonomika.

## ECONOMIC AND POLITICAL MARKETS

### Key words

*Economic market, political market, Coase's theorem, market failure, state failure*

### Author

*Miroslav Prokopijević is a Professor of Economics and a Scientific advisor at the Institute for European Studies, Belgrade, Serbia.*

### Correspondence

*mprokop@sezampro.rs*

### Field

*Political economy*

### Summary

*This paper deals with the question of whether there is an analogy between the economic and political market. The quest is conducted in three parts. Part one shows that the analogy between the economic and political market holds, as there are many important similarities between the two markets. Part two demonstrates that some vital theorems, which hold on the economic market, do not hold on the political market. This is demonstrated in the case of the Coase's theorem. Finally, part three deals with the market and state failure. After discussion of the topic in the three parts, one may conclude that the analogy between two markets works, but that they function with significant differences. The differences are induced via different definitions of property rights, the character of the output, the system of incentives and the enforcement of contract. In a word, the political market is less perfect than the economic one, but it is a market.*

### DOI

*10.5937/politeia0-15963*

### UDC

*338.242:339.113*

### Paper received on

*10.11.2017.*

### Paper accepted for publishing on

*23.12.2017.*