Никола Илић, мастер*

Guido Calabresi, *The Future of Law and Economics*, Yale University Press, New Haven – London 2016, 228.

Професор емеритус, бивши дугогодишњи декан Правног факултета Универзитета Јејл (енг. Yale University) и судија америчког Федералног суда, Гвидо Калабрези је, уз Роналда Коуза (Ronald Coase) и Ричарда Познера (Richard Posner), један од утемељивача научне дисциплине право и економија (енг. *law and economics*).

Као у његовим чувеним радовима о ризику и накнади штете,[1] својинским правима и одговорности,[2] и у овој књизи Калабрези објашњава речима попут муње, која у тренутку осветли читав предео. Вођен тим речима, читалац је у стању да јасно сагледа комплексну структуру права и економије, али и да стекне утисак о томе шта предстоји тој младој научној дисциплини, која је већ увелико прихваћена на свим водећим америчким и већини европских универзитета.

Пре анализе сложенијих питања, у првом поглављу, аутор хируршком прецизношћу разграничава две сродне, али ипак битно различите научне области – право и економију и економску анализу права. Разлика је умешно објашњена на основу цитата Џона Стјуарта Мила, једног од највећих мислилаца XIX века и великог поборника утилитаризма. Пишући о Џеремију Бентаму, Мил је забележио следеће: „[Бентам] идејама приступа као странац и ако оне не задовољавају његов тест корисности, он их одбацује као нејасне генералије. Управо те нејасне генералије садрже неанализирано искуство читаве људске расе [...].“[3] Економска анализа права, тврди

* Аутор је сарадник у настави Правног факултета Универзитета у Београду, *nikola.ilic@ius.bg.ac.rs.*

[1] Guido Calabresi, „Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts“, *The Yale Law Journal* 1/1961.

[2] Guido Calabresi, D. Melamed, „Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral“, *The Harvard Law Review* 6/1972.

[3] John Stuart Mill, *Mill on Bentham and Coleridge*, Cambridge University Press, Cambridge 1980, 97–98.

Калабрези, подразумева приступ идентичан Бентамовом. Тај приступ се огледа у објашњавању и унапређењу права помоћу познатих економских теорија и модела. Ако тај приступ не уроди плодом у неким случајевима, то једноставно значи да одређени правни институти не могу адекватно да се објасне помоћу економске науке. Напротив, они који се баве правом и економијом, тврди Калабрези, агностички прихватају стварност. Приступ који је карактеристичан за право и економију подразумева да се у таквим случајевима прво размотри да ли је приступ правника можда био погрешан приликом дефинисања и/или анализе правног института. Ако се установи да је приступ правника био исправан, на другом месту, треба размотрити да ли се у постојећу економску теорију могу унети одређене измене. Тако допуњена и измењена економска теорија не само да би могла да објасни дати правни институт, већ би вероватно могла још боље да објасни и оне институте који су већ били предмет економске анализе.

У преосталих седам поглавља разматрају се питања која су спорна и недовољно објашњена и са правног и са економског становишта. Одговори на та питања, као и последично унапређење и боље повезивање правне и економске науке, несумњиво су део будућности младе научне дисциплине. Ипак, аутору би се с правом могло замерити што будућност права и економије своди на свега седам, додуше, општих и веома битних питања. Основаност изнете замерке додатно поткрепљује чињеница да се већина од тих питања односи на проблеме који се везују искључиво за једну категорију добара, која је у економској литератури позната под називом пожељна добра.[4]

Прво питање, које се разматра већ у другој глави, односи се на пожељна добра, односно на њихову „комодификацију и командификацију“. Комодификација подразумева, у најширем смислу речи, стављање у промет одређених добара и препуштање расподеле тих добара ценовном механизму, док командификација подразумева различите механизме неценовне расподеле. Занимљиво је да се та два метода расподеле добара међусобно не искључују и да се могу комбиновати на различите начине. Након излагања различитих метода расподеле, Калабрези указује на основни проблем – пожељна добра не могу се расподелити ослањањем искључиво на један метод расподеле. Он додаје да економска теорија тренутно нема адекватно решење за расподелу пожељних добара, као што и правници нису у стању да предложе одговарајући правни оквир. Као пример тих добара, Калабрези наводи људске органе. Органе за трансплантацију није могуће расподелити употребом искључиво ценовне расподеле,

[4] Пожељна (позната још и под називом мериторна или обавезна) добра (енг. *merit goods*) могу се дефинисати као добра која се недовољно троше и производе у условима слободног тржишта. Примери тих добара су сигурносни појасеви за аутомобил, обавезно основно образовање и слично.

а основни разлог за то јесу, тврди Калабрези, велики (екстерни) морални трошкови.[5] Због тога, аутор наводи да би решење проблема требало тражити у оптималној комбинацији два метода расподеле добара. Ипак, и поред детаљних објашњења и описа пожељних добара, аутору се могу упутити најмање две замерке. Прво, он не помиње неке од кључних радова који су за предмет имали исти или сличан проблем. На пример, нису поменути теорија игара, као ни допринос нобеловаца Рота (A. Roth) и Шеплија (L. Shapley), који би могли да омогуће ефикаснију расподелу органа у будућности и, самим тим, одговарајући правни оквир. И друго, упитно је да ли су људски органи репрезентативан пример пожељних добара, то јест да ли су морални трошкови у истој или сличној мери изражени и код свих осталих добара у тој категорији. У сваком случају, за велику је похвалу то што је Калабрези указао на значајан правно-економски проблем и дао основне смернице за његово решавање.

Друго питање односи се на економску неједнакост. У одређеним случајевима, наводи Калабрези, тржишна расподела пожељних добара је могућа, али није и пожељна јер се у великој мери ослања на постојећу економску неједнакост. Проблем је представљен помоћу баналног и прилично јасног примера. У случају рата, најсиромашнији грађани постају „примарни извор топовске хране" јер су они најспремнији да размене своја права за новчану накнаду коју војска нуди.[6] Поставља се и општије питање, да ли би требало дозволити слободну расподелу „политичких добара", што би значило да ће политичка моћ, по правилу, припасти онима који поседују највише новца. Ипак, читаоци који очекују одговор остаће разочарани. Стиче се утисак да Калабрези покушава да укаже на будуће теме и да постави питања, али не и да на њих одговори. На пример, у књизи се јасно указује на амбивалентност економске неједнакости, међутим, потпуно су изостављени аутори који се баве тим питањем, од Пикетија (T. Piketty), преко Стиглица (J. Stiglitz) и Еткинсона (A. Atkinson), све до Бранка Миловића (B. Milanovic). Није спорно да у области права и економије тек предстоје истраживања о расподели добара и економској неједнакости; ипак, неспорно је и да су већ постигнути одређени резултати које би требало поменути.

Уместо конкретних одговора на постављена питања о расподели пожељних добара и економској неједнакости, или барем покушаја да се до одговора дође, аутор је четврту главу књиге посветио додатним општим разматрањима. Читаоцима се још једном скреће

[5] Према Калабрезију, (екстерни) морални трошкови постоје када појединац има аверзију према размени одређених добара на тржишту. Као последица постојања тих (екстерних) моралних трошкова, умањује се корисност коју појединац ужива.

[6] Аутор у књизи посебно анализира добровољно учешће у војсци и учешће на основу теретних уговора.

пажња на доступност механизама модификоване (ценовне и неценовне) расподеле и на огроман потенцијал који ти механизми имају у погледу решавања већ описаних проблема. Уз то, као да се тражи ваљано оправдање за конкретне одговоре који недостају, посебно се наводи да су описани механизми много комплекснији него што се то обично претпоставља у постојећим економским моделима и приликом вођења уобичајених расправа у праву и економији. Наглашено је и да класични економски модели уопште немају у виду одређене категорије трошкова, као што су то поменути (екстерни) морални трошкови, због чега економисти нису у стању да изнедре решења за расподелу оних добара код којих су ти трошкови изражени у великој мери. Другим речима, читаоци који би желели да сазнају, на пример, како би требало да изгледа оптимална расподела људских органа или одређених „политичких добара" мораће те одговоре да потраже у будућности, када дође до даљег развоја права и економије.

У петом поглављу наводе се алтруизам, корисност и непрофитне институције као питања која већ одавно стварају проблеме економској теорији. Посебно је интересантно то што Калабрези не показује ни најмању потребу да дефинише институције, и поред тога што под тим појмом очигледно не подразумева исто што и Норт (D. North).[7] Без било каквог претходног објашњења, *in medias res*, аутор поставља питање да ли су непрофитне институције подједнако ефикасне као и оне чији је основни циљ максимизација профита.[8] Конкретно, да ли је оптималан начин за добијање квалитетног образовања, медицинских и других услуга онај који подразумева лични интерес на страни понуде и максимизацију профита. Што је још битније, разматра се како би могло и требало утицати на укупан број непрофитних институција у једном друштву. У том смислу, аутор наводи Мекејнов (R. McKean) парадокс,[9] који је садржан у једном једноставном питању: „Колико бих морао да ти понудим да би ме волео због тога што јесам, потпуно независно од ове понуде?" Јасно је да чист тржишни приступ, то јест ценовна расподела, није адекватно решење за већи број непрофитних институција у једном друштву, као што то није и искључиво ослањање на неценовне механизме расподеле. Аутор закључује да се у поменутом случају симпатије можда

[7] Норт дефинише институције као правила игре, то јест као „људски осмишљена ограничења која обликују интеракцију између људи". Вид. Douglas North, „Institutions", *The Journal of Economic Perspectives* 1/1991.

[8] На основу питања које поставља, може се закључити да Калабрези под институцијама подразумева установе. Детаљније о разлици између институција, схваћених као правила игре, и установа, у смислу тела надлежних за примену тих правила игре, вид. Борис Беговић, *Институционални аспекти привредног раста*, ЈП Службени гласник, Београд 2011.

[9] Ronald McKean, „Economics of Trust, Altruism, and Corporate Responsibility", *Altruism, Morality, and Economic Theory* (ed. E. Phelps), New York 1975.

не могу добити новцем, али да се то ипак може учинити „пригодним поклоном“, алудирајући поново на оптималну комбинацију ценовне и неценовне расподеле.

Сучељавање ценовног и неценовног метода расподеле добара додатно се разматра у шестој глави, у контексту одговорности за штету. Калабрези наводи да износ накнаде одражава апроксимацију тржишне цене, односно указује на то колико оштећени вреднује дато добро и по којој цени би био спреман да изврши размену. Наравно, како размена углавном није добровољна у случају накнаде штете, јавља се доминантно неценовна расподела. Доминантно, јер је у питању неценовна расподела која подразумева ослањање на ценовну, кроз претпостављање тржишне цене. Ипак, Калабрези истиче да одређивање накнаде не мора увек да одражава тржишну цену. У одређеним случајевима, као што је то казнена накнада, накнада нематеријалне штете или експропријација, тежи се остваривању „социодемократских“ циљева. То је основни разлог зашто се, на пример, нематеријална штета обично досуђује у мањем износу него што је оштећеном заиста умањена корисност. Један од наведених циљева је и решавање проблема моралног хазарда јер би досуђивањем велике новчане накнаде био повећан број судских поступака, а могућност досуђивања изразито великих накнада учинила би да нематеријална штета буде још већа. Због тога би, у свим наведеним примерима (казнена накнада, нематеријална штета и експропријација) требало дати више простора неценовној расподели него ценовној. Наравно, у сва три случаја, оптимална сразмера два метода била би другачија, што аутор вешто користи да поткрепи раније изнету тврдњу да је реч о веома сложеним питањима, која ће тек бити предмет детаљније анализе у праву и економији.

У последње два главе, Калабрези пише о укусима и вредностима. Могло би се рећи да аутор указује на основне претпоставке економске теорије и подстиче на модификовање и унапређивање општеприхваћених економских модела. Он тако указује на чињеницу да економисти могу прецизно да предвиде многе ствари, укључујући понашање потрошача и оптимум у потрошњи. Међутим, у том поступку, полази се од датих (претпостављених) укуса и вредности, тј. преференција. *De gustibus non est disputandum* је, наводи Калабрези, вероисповест у економији. Основни проблем који се јавља приликом игнорисања, тачније, претпостављања укуса и вредности, јесу (екстерни) морални трошкови који се на тај начин занемарују. Занимљиво, мада Калабрези то не помиње, сличан „атак“ на економске моделе већ је извршен у погледу претпоставке рационалности. Као резултат тога настала је бихевиористичка економска анализа, потпуно нова научна област која је битно допринела даљем унапређењу многих економских модела. Могло би се претпоставити

да Калабрези покушава нешто слично, с тим што, наравно, не очекује настанак нове дисциплине већ даље унапређење права и економије.

На крају, нема сумње да је Калабрези светски признат правник и да је поставио темеље научне дисциплине – право и економија. Ипак, да би се разговарало о будућности, требало би, барем укратко, размотрити и садашњост. То је оно што највише недостаје, а што би читаоци, ако је судити по наслову, основано могли да очекују. Можда Калабрези полази од претпоставке да читаоци његове књиге већ поседују одређена знања, можда је плански усмерио пажњу на мањи број општих питања, али све то не умањује поменути недостатак. Уз то, на основу примера које користи и питања која поставља, може се закључити да аутор тежи филозофском и чисто теоријском приступу, па се може стећи и погрешан утисак да у будућности права и економије неће бити емпиријских истраживања. Због свега поменутог, делује да књига није писана по укусу оних читалаца који захтевају конкретне одговоре и емпиријске налазе. Ипак, књигу би свакако требало прочитати јер о укусима (не) би требало расправљати.