



D1 4



610076950

COBISS

T U BEOGRADU  
I FAKULTET

# PREVALJIVANJE POREZA

S NAROČITIM OBZIROM  
NA PRILIKE U JUGOSLAVIJI

DOKTORSKA RASPRAVA  
LJUBOMIRA DUKANCA

BRANJENA 7 JUNA 1935

ISPITNA KOMISIJA:

predsednik: Živan Spasojević, redovan profesor Universiteta; člano-  
novi: Dr Milan Todorović, redovan profesor Universiteta, Dr Alek-  
sandar Jovanović, vanredni profesor Universiteta, Dr Jovan Lov-  
čević, honorarni profesor Universiteta

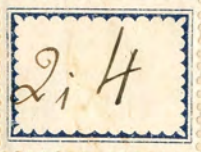
Grafički umetnički zavod „Planeta“, Beograd, Uskočka ulica 8

10=101302023

УНИВ. БИБЛИОТЕКА

И. Бр. 76957

Ljubomir Dukanac



# Prevaljivanje poreza

s naročitim obzirom  
na prilike u Jugoslaviji

MOTTO:

„Die Philosophen haben die Welt nur verschieden *interpretiert*, es kommt aber darauf an sie zu *verändern*.“ (Marx; Thesen über Feuerbach. Anhang zu „Feuerbach und der Ausgang der klassischen deutschen Philosophie“, S. 76).



Beograd, 1935

# SADRŽAJ

Strana

## Uvod

čl. 1. — Kratak pregled razvoja izučavanja pojave prevaljivanja poreza, ... ..	9
čl. 2. — Opšte dejstvo poreza, ... ..	12
čl. 3. — Ograničenje pojma prevaljivanja, ... ..	22
čl. 4. — Poreska kapitalizacija i amortizacija, ... ..	24
čl. 5. — Definicija pojma prevaljivanja, ... ..	31
čl. 6. — Podela, ... ..	34
čl. 7. — Terminologija, ... ..	37

## Opšti deo:

Glava prva: O zakonima prevaljivanja i načinima rada, ... ..	41
Glava druga: Prevaljivanje kod novijih pisaca, ... ..	43
Glava treća:	
čl. 1. — Činioci prevaljivanja, ... ..	44
čl. 2. — O organizovanosti, ... ..	46
čl. 3. — Organizovanost kao činilac prevaljivanja, ... ..	49
čl. 4. — Slučaj prevaljivanja kad su poslodavci i radnici neorganizovani, ... ..	59
čl. 5. — Poslodavci su organizovani, radnici neorganizovani, ... ..	59
čl. 6. — Poslodavci su neorganizovani, radnici organizovani ... ..	61
čl. 7. — I poslodavci i radnici su organizovani, ... ..	62
čl. 8. — Prevaljivanje poreze u slučaju monopola, ... ..	65
čl. 9. — Prevaljivanje pri slobodnoj utakmici, ... ..	74
čl. 10. — Psihološki činioci, ... ..	88
čl. 11. — Iseljavanje, ... ..	89
čl. 12. — Dejstvo upotrebe poreze na prevaljivanje ... ..	89

## Posebni deo:

Glava prva:	
čl. 1. — Poreza na zemljišnu rentu, ... ..	93
čl. 2. — Poreza na prinos od zemljorada, ... ..	98
Glava druga: Poreza na gradska zemljišta i zgrade, ... ..	107
Glava treća: Poreza na radnje, preduzeća, i zanimanja:	
čl. 1. — Opšta poreza na imovinu, ... ..	111
čl. 2. — Opšta poreza na dohodak, ... ..	112
čl. 3. — Poreza na prihod od rada, ... ..	115
čl. 4. — Poreza na trgovačke račune i kreditne poslove, ... ..	121
čl. 5. — Trošarina, ... ..	125
čl. 6. — Industrijske carine ... ..	126
čl. 7. — Poreza na poslovni promet, ... ..	130
Glava četvrta: Poreza na rente,	
čl. 1. Poreza na kapital i prinos od kapitala, ... ..	133
čl. 2. — Poreza na rente državnih hartija od vrednosti, ... ..	138
čl. 3. — Poreza na promet kapitala, ... ..	139

	Strana
Glava peta: — Poreza na dobitak preduzeća obaveznih na javno polaganje računa, .....	141
Glava šesta: — činovnička, službenička, nameštениčka i radnička poreza	142
Glava sedma: — Ostale poreze na imovinu:	
čl. 1. — Poreza na priraštaj vrednosti imanja, .....	144
čl. 2. — Poreza na prenos imovine, .....	145
čl. 3. — Poreza na poklone, .....	146
čl. 4. — Poreza na nasleđa, .....	146
Glava osma: — Ostale poreze:	
čl. 1. — Poreza na zabave i uživanja, .....	147
čl. 2. — Poreza na neženjene, .....	148
čl. 3. — Poreza na luksuz, .....	149
čl. 4. — Poreza na prevozna sretstva, .....	150
Glava deveta: Zaključak .....	152
Spisak knjiga .....	158

---

# U V O D

## Čl. 1.

### KRATAK PREGLED RAZVOJA NAUKE O PREVALJIVANJU POREZA.

a) Onaj ko je se zanimao pitanjima porezivanja, a naročito trgovima koje poreze ostavljaju na privrednom organizmu, zna da je se pitanje dejstva poreza raspravljalo još u prvim delima koja su se bavila pojedinim finansijskim pitanjima. Naročito od XVII v. pa nadalje, nailazimo na ogroman broj manjih i većih, važnijih i beznačajnijih radova u kojima se, bilo uz neko drugo važnije pitanje, bilo samostalno raspravljalo i pitanje posledica zavodenja, odnosno povećanja postojećih poreza. Izgledalo bi dakle, da je ovo dva tri veka bilo dovoljno da se tačno ograniči pojam prevaljivanja. U stvari, iako se može reći da je on danas uglavnom jednak kod najvećeg broja pisaca, ipak smo još dosta daleko od jedne opšte saglasnosti u pitanjima značaja i domašaja pojma prevaljivanja. To nas uostalom ne sme ni da čudi. Iako je o prevaljivanju poreza pisano već pre nekoliko stotina godina, ipak pravo naučno istraživanje toga pitanja počinje tek od klasičnih ekonomista, Smith-a i Ricardo-a, a to je bilo u drugoj polovini XVIII v. Otada, pa sve do druge polovine prošloga veka, dakle za ravno sto godina, nauka o prevaljivanju poreza napredovala je vrlo malo. Razlog tome leži prvo u velikom ugledu klasičara u naučnom svetu, usled čega su njihovi zaključci prihvatani bez dovoljnog prethodnog kritičkog ispitivanja, pojava koja ni danas nije sasvim iščezla iako njihovi zaključci mogu imati značaja uglavnom samo za doba u koje su pisani. Drugo, u nedostatku statističkih podataka i prethodnih radova iz ove oblasti, bez kojih se ozbiljan naučni rad na ovom pitanju ne može ni zamisliti, prirodno je da naučni rezultati nisu mogli potpuno da zadovolje. Zato pravi početci istraživanja u ovoj oblasti potiču iz vremena s kraja prošlog veka. Schäffle, Wagner, Falck, Laspeyres i drugi kod Nemaca; Kaizl kod Čehoslovaka; Seligman kod Amerikanaca; Pantaleoni, Conigliani i Graziani kod Italijana; Edgeworth, Nicholson kod Engleza, pored mnogih drugih mogu se smatrati za osnivače savremene nauke o prevaljivanju poreza.

Kao što vidimo, naša je nauka vrlo mlada, a pritom neobično složena, što je pored ostalog razlog što svi pojmovi kojima se ona bavi još nisu konačno ustaljeni i što čak ni oblast našeg istraživanja nije kod svih pisaca ista: neki je sužavaju (njih je sasvim mali broj), dok je drugi naprotiv prekomerno proširuju i u svome istraživanju prelaze u druge oblasti koje, po mome skromnom mišljenju ne spadaju ovamo. Ali da vidimo sad šta se to u našoj nauci podrazumeva pod pojmom prevaljivanja poreza.

b) Državna privreda, makoliko bila nesavršena, ima neminovno veliki uticaj na pojedinačne privrede, na privrede njenih podanika. Ta uzajamna zavisnost postojala je uvek, samo je se ona vrlo nejasno primećivala za sve vreme preovlađivanja javnih domena čiji su prihodi služili za podmirenje državnih izdataka. Sa pojavom novčanosti u privrednom životu, menja se ceo izgled državne privrede. Pored drugih činjenica, za napuštanje sistema pokrivanja državnih rashoda od državnih domena bila je odlučujuća i sve češća pojava novca kao sredstva razmene u privrednom prometu pojedinaca. Ne upuštajući se u pojedinosti toga velikog preokreta čije istraživanje ne ulazi u oblast ovoga rada, moram samo da podvučem jednu činjenicu, a to je različit stav koji su poreski plateci zauzimali prema porezima u naturi i docnijim porezima u novcu. Pogrešno bi bilo verovati da su za vreme domanialnog uređenja, poreze, tj. od države naredena davanja (plaćanja) radi zadovoljavanja državnih potreba, bile izuzetak, kao što to mnogi pisci tvrde. Istina je da je veliki, pa ako hoćemo i najveći deo državnih rashoda podmirivan prihodom domena. Ali se isto tako ne može poreći da su pojedinci i pre poreza u novcu plaćali poreze bilo u obliku proizvoda svoga rada, bilo u vidu rada kao takvog (kuluk), bilo najzad trpljenjem izvesnih činidbi vladalaca, odnosno njihovih organa (pravo lova, itd.) A da i ne pomenem regale koji su u velikoj većini bile poreze u pravom smislu te reči. Čudno onda može da izgleda da je otpor protiv malih poreza u novcu bio često puta veći nego protivu mnogo težih tereta izraženih ne u novcu već u vrednostima kojih je novac samo izražaj. Mislim da razlog tome leži jedino ili bar poglavito u raznolikoj mogućnosti uviđanja dejstva koje poreze, ma u kom vidu bile naplaćivane, imaju na zadovoljenje potreba pojedinaca. Posledice koje ima oduzimanje jedne izvesne količine proizvoda od poreskog platca sasvim je drugačija od oduzimanja izvesne količine novca, iako je posledica često u jednom i u drugom slučaju istovetna. Ali dok je u prvom slučaju ona nejasna, brojno neizraziva, i sledstveno teže vidljiva, dotle druga odmah pada u oči, ona se dá brojati, upoređivati i beležiti. Pri plaćanju poreze u naturi i pri slaboj novčanosti, potpuno je nemoguće ustanoviti kakvog dejstva ima to oduzimanje na odnos razmene tih, oduzetih, dobara prema drugima. Sve što je moguće, to je odrediti u grubim crtama kretanja toga odnosa razmene. Ali čak i tako primitivan rezultat bio bi daleko od naučne istine. Drukčije je

kod poreze u novcu. Pošto su sve usluge i sva dobra izražena u novcu, to će svaka promena u količini novca kod pojedinaca morati da ima vidljivih posledica u cenama njihovih proizvoda. I ne samo vidljivih već i brojno određenih. Otuda i mogućnost upoređivanja cena pre i posle porezivanja, čime je položen osnov izučavanja prevalljivanja poreza.

Dalje, ne treba potceniti ni drugu jednu činjenicu, naime podudarnost naturalnih poreza sa feudalizmom i novčanih sa kapitalizmom: Ta podudarnost, iako na prvi pogled možda bez većeg značaja, u suštini je vrlo važna za razumevanje dejstva porezivanja. Pored ranije navedenog razloga nemogućnosti brojnog određivanja dejstva porezivanja usled njegovog naturalnog oblika, pridružuje mu se sad i činjenica podudarnosti tog poreskog oblika sa političkim uređenjem onoga doba, tako da se čisto ekonomsko dejstvo jedne određene poreze meša sa političkim posledicama jednog oblika vladavine. Umesto da se ekonomska dejstva poreza i teško stanje seljaštva feudalnog doba objasne baš tadanjim ekonomskim uređenjem i teškim porezama u raznim oblicima, ekonomisti a i političari nisu uviđali tu zavisnost ekonomskog položaja radnih masa od uslova proizvodnje, već su privredne teškoće onoga vremena smatrali skoro isključivo za političke posledice, za posledice određenog načina vladavine, a ne za posledice ekonomskih činilaca u koje spadaju i poreze. S druge strane ne treba zaboraviti ni to, da je privreda Srednjeg veka bila još pretežno patriarhalnog karaktera, tj. proizvodnja za ličnu upotrebu proizvođača ili njegovih gospodara, a ne za tržište u današnjem smislu te reči. A gde nema robne proizvodnje nema ni privredne povezanosti pojedinih proizvođača među sobom, pa prema tome ni mogućnosti prevalljivanja poreza u većoj meri. Ali, kao što sam već napomenuo, iako je prevalljivanje poreza tada bilo teže ono ipak nije bilo isključeno, već je samo njegov karakter kao posledica poreze bio skriven pogrešnim shvatanjem toga dejstva kao posledice jedino rđavog načina vladavine.

Kao što je već ranije napomenuto, prvi pisci koji su uočili i opisali pojavu da poreze često ne snose oni koji su za to zakonom određeni, već druga lica koja s onima stoje u privrednim odnosima, obično su smatrali da je ova pojava posledica jedne rđavo odabrane poreske vrste, i da bi se zavodenjem drugih vrsta poreza moglo potpuno onemogućiti prevalljivanje. U ovome smislu pisana su skoro sva dela raznih pamfletista<sup>1)</sup> i prvih finansijskih pisaca, pa se način njihovog mišljenja može po gdegdje naći i do početka ovog veka. Neću se upuštati u izlaganje raznih absurdnih zaključaka do kojih su ti pisci dolazili, jer to spada u istoriju nauke o finansijama a ne u ovaj rad. Navešću samo da su njihovi predlozi za preuredenje poreskog sistema išli od sistema jedne jedine

<sup>1)</sup> Pamflet na engleskom ima drugo značenje nego kod nas, naime ono koje kod nas ima reč „brošura“.



poreze pa sve do sistema bezbroj malih poreza: Taxes should bear lightly on an infinite number of points heavily on none. In other words, simplicity in taxation is the greatest additional weight that can be given to taxes and ought, in every country, to be most sedulously avoided.“<sup>2)</sup>

Tek mnogo docnije, od prilike od klasičara, počelo je se uviđati da prevaljivanje nije nikakva samostalna pojava, već da je ono samo jedna vrsta opšteg dejstva poreza. Ozbiljnim naučnim istraživanjem došlo se do zaključka da poreze, tj. prenošenje jednog dela prihoda pojedinaca na državu, ima uvek izvesnih jačih ili slabijih dejstava. Ta se dejstva sastoje u promeni koja nastaje kako u proizvodnji dobara tako i u njihovoj potrošnji. Te su promene bezbrojne, često vrlo raznorodne, a pritom neminovne. Prevaljivanje poreza je samo jedno od mnogih dejstava koja prate naplaćivanje poreza. A s tim saznanjem, da je prevaljivanje samo deo jedne šire pojave, nastaje savremena nauka o prevaljivanju poreza.

c) Od mnogih vrsta dejstava koje poreze imaju na privredni život, koja je to koju mi nazivamo prevaljivanjem poreza, i iz koga razloga mi nju izučavamo odvojeno od ostalih dejstava poreza? Ovo je jedno od najvažnijih pitanja od čijeg prethodnog rešenja zavisi u mnogome konačni uspeh istraživanja u ovoj oblasti. Nažalost baš u ovome nailazimo na česta odstupanja kod pojedinih pisaca, iako kod novijih vidimo sve veće približavanje gledišta.

## Čl. 2.

### OPŠTE DEJSTVO POREZA.

Savremena narodna privreda nije zbir pojedinačnih privreda već jedno telo koje je veće od toga zbira, koje je nad njim a istovremeno nerazdvojno vezano sa onim ogromnim brojem malih privreda iz kojih je ona sastavljena. Svaka promena, svaki poremećaj u privrednom životu jedne jedinice neumitno se ogleda u privrednom životu cele zajednice, jer su sve te jedinice među sobom povezane. Često te promene neće biti spolja primetne, ali one postoje. Svaka promena u potrošnji utiče na proizvodnju i raspodelu dobara. Smanjenje potrošnje ogledaće se pre ili posle u smanjenoj proizvodnji, u povećanju nezaposlenosti, i to ne samo u proizvodnji dobara čija je potrošnja sada smanjenja, već i u drugim granama radinosti: saobraćaju, proizvodnji sirovina, itd. Da to malo bolje objasnimo.

Današnji način proizvodnje jeste kapitalistički, što znači takav način proizvodnje koji se odlikuje time što se sredstva pro-

<sup>2)</sup> Young: Travels in France, London 1792, p. 531, navedeno po Seligman-u.



izvodnje i radna snaga ne nalaze više spojeni kod jednog lica, već su lica koja prodaju svoju radnu snagu istovremeno lica koja ne poseduju sredstva proizvodnje. Vlasnik sredstava proizvodnje dakle, kupuje radnu snagu onih koji nemaju ništa drugo osim nje. Druga odlika toga načina proizvodnje jeste ta, da se proizvodnja više ne vrši radi zadovoljenja potreba potrošača, već u cilju zarade. Posledica toga je proizvodnja za tržište t.j. za nepoznate potrošače pa čak i za nepostojeće, usled čega je današnja privreda nužno anarhična i pada iz krize u krizu. Pošto je, kao što smo videli, današnja privreda zasnovana na načelu sticanja što veće zarade, bez obzira na posledice koje usled toga mogu proizaći za celinu, to i promena u proizvodnji ili potrošnji jednoga dobra ima (već prema njegovom značaju) lakše ili teže posledice na potrošnju i proizvodnju ostalih dobara. Utoliko je dublje dejstvo koje nastupa posle promena u prihodima pojedinaca, jer takva promena utiče neposredno ne celu privredu na taj način što dovodi do poremećaja u proizvodnji. Dejstvo koje proizvodi poreza spada u ovu vrstu dejstava. Oduzimanjem jednog dela prihoda (ili imovine) pojedinaca nastaju najrazličitija dejstva i promene u privrednom životu, koje ćemo ukratko pregledati.

a) **Smanjenje potrošnje predmeta običnog komfora.** Dejstvo jedne poreze koja pogađa ekonomski slabije slojeve stanovništva imaće obično za posledicu smanjenje njihovih izdataka na one predmete koji nisu neophodni za održanje života. Kako prihod tih klasa ne prelazi visinu potrebnu za održanje fizičkog i donekle duhovnog života, to će se smanjenje prihoda ogledati u smanjenju izdataka druge vrste, tj. izdataka kojima se ne ide za održanjem fizičkog života već za razvijanjem duhovnih sposobnosti. Tako će npr. opasti potrošnja knjiga, časopisa i novina, opasće poseta kulturnih ustanova i t.s.l. Doonije će opasti potrošnja odela i drugih potreba ne neposredno vezanih za održanje fizičkog života, a ne retko (naročito ako je poreza teška) doći će i do opadanja potrošnje dobara za ishranu. Imajući u vidu ogroman postotak ovog siromašnog i srednje imućnog stanovništva u današnjem društvu, kao i činjenicu da je ta masa stvarno glavni potrošač velikog dela industriskih i skoro svih poljoprivrednih proizvoda, očigledno je da će jedna poreza koja smanjuje prihod ovih klasa imati dalekosežne posledice i na prihode celokupne industrije. Smanjenje potrošnje odela, npr. imaće za posledicu smanjenje njihove proizvodnje. (Imam u vidu tipične slučajeve. O izuzetcima će doonije biti govora). Smanjenje proizvodnje odela, pak, nesumnjivo će se odraziti u smanjenoj tražnji sirovina (vune, pamuka), pogonskog materijala i postrojenja. Od značaja dotične industrije u celokupnoj industriji određene zemlje zavisice i dalekosežnost tih posledica. Ako uzmemo za primer Englesku sa svojom ogromnom tekstilnom industrijom, mi ćemo imati skoro školski primer uticaja promena u jednoj privrednoj grani na stanje u drugoj privrednoj grani. Jako smanjenje potrošnje engleske

tekstilne robe (kao što je to poslednjih godina slučaj usled uspešne konkurencije Japana) nesumnjivo će dovesti do opadanja njene proizvodnje. Ali taj pad će istovremeno imati jak uticaj na potražnju ne samo sirovina, nego i postrojenja. Kada proizvodi nemaju prođe, nove se mašine ne kupuju. Nepovoljno stanje u industriji mašina utiće na smanjenje rudarske proizvodnje, itd. itd. Paralelno sa smanjenjem proizvodnje ide povećanje nezaposlenosti, dalje smanjenje potrošnje i tako u beskraj. **Dejstvo poreza u današnjoj kapitalističkoj privredi nije i ne može biti ograničeno.** Poreza, ma kod koga lica naplaćena imaće uvek veća ili manja dejstva na privrede drugih lica. Zato je potpuno pogrešno verovanje da postoje poreze koje ne ostavljaju za sobom nikakvih dejstava. Pitanje se dakle, drukčije postavlja: koja su dejsta izvesne određene poreze, i koje klase ona najviše pogada.

**b) Dejstvo poreze na jednu određenu vrstu robe.** Ranije smo videli kakvo je dejstvo (naravno u najkraćim potezima) jedne poreze koja pogada jednu celu industriju ili celu jednu klasu ljudi. Sada da ukratko predemo dejstvo jedne poreze koja opterećuje samo jednu vrstu proizvoda. Pretpostavimo da je porezom opterećena samo prodaja odn. proizvodnja šećera. U krajnjim posledicama osetiće se dejstvo ove poreze u celoj privredi, ali se najjača dejstva ne prostiru tako daleko. Poskupljenje šećera usled poreza imaće za prvu posledicu smanjenje njegove potrošnje. Ali poskupljenje šećera izazvaće i poskupljenje svih onih proizvoda kod kojih šećer igra ulogu jedne od važnijih sirovina. Tako npr. u proizvodnji alkohola. Usled poskupljenja sirovina (u ovom slučaju šećera) poskupiće i ukupan proizvod — alkohol. A kao posledica toga poskupljenja može vrlo verovatno da dođe do povećane tražnje mineralnih voda i do skoka njihovih cena. Imali bismo dakle, skok cena porezanog predmeta ali i skok cena jednog ili više neporezanih predmeta. Međutim možemo da imamo i suprotan slučaj. Može porezani predmet da bude tako značajan za ishranu ili drugu kakvu važnu životnu potrebu, da njegova potrošnja i pored povećane cene nikako ne opadne, ali da opadne potrošnja nekog drugog, manje važnog predmeta. Npr. pri skoku cene hleba, njegova će potrošnja srazmerno malo opasti, ali će u budžetima siromašnih biti brisani izdaci za kafu i t. sl. Tako bi moglo da se desi da je porezani predmet skoči u ceni, ali da padne cena drugih, neporezanih predmeta. I tako dalje. Moguće su najraznovrsnije kombinacije. Glavno je bilo da se pokaže da su opšta dejstva jedne poreze vrlo brojna i to upravno srazmerna značaju porezanog predmeta u jednoj privredi. Ukoliko je on beznačajniji utoliko će se opšta dejstva manje rasprostrti na celu privredu.

**c) Racionalizacija, kao posledica zavedene poreze.** Jedna od od vrlo značajnih posledica poreza jeste racionalizacija. Pod tim imenom ja podrazumevam smanjenje proizvodnih troškova jednog preduzeća, ili što je isto, povećanje zarade njegovih vlasnika,

nasuprot značenju koje ovaj izraz ima u socialističkoj državi i gde on znači povećanje produktivnosti rada.

Smanjenje proizvodnih troškova, odn. povećanje zarade može se postići na više načina, ali ćemo mi ovde ispitati samo najvažnije: 1) produženje radnog vremena, 2) smanjenje nadnice, 3) intenzifikaciju rada, 4) usavršavanje proizvodnje, i 5) organizovanje proizvodnje ili prodaje, ili i jedno i drugo.

**ad 1) Produženje radnog vremena.** Videći smo već ranije da proizvođač na porezu obično odgovara povećanjem cene proizvedenog dobra. Ali makoliko izgledalo da on time ništa ne gubi, on to ipak ne čini rado; jer ako možda i ne gubi po jedinici proizvodnje, on gubi na ukupnoj količini prodane robe usled opadanja potrošnje koje je sledovalo skoku cena. Proizvođaču dakle, nije nikako svejedno hoće li ili ne potrošnja ostati ista! Naprotiv, njegov je cilj da, kad već ne može da poveća potrošnju, a ono bar da spreči njeno smanjenje. S druge strane proizvođač je još manje voljan da sâm snosi poreski teret, i u svojoj treći za dobiti on je pronašao vrlo jednostavno sredstvo: da produži radno vreme. Možda je ovo na prvi pogled nerazumljivo, ali primenom Marx-ovog učenja stvar postaje vrlo jasna. Poznato je<sup>3)</sup> da se količina radnog vremena najamnog radnika deli na dva dela: na deo vremena potreban da bi proizveo dobra koja su mu potrebna za naknadu utrošene i održanje postojeće radne snage, (i to je deo radnog vremena koji mu poslodavac plaća) i drugi deo, koji je u stvari višak rada preko vremena potrebnog za reprodukciju radne snage, a to je deo koji mu poslodavac ne plaća, koji za ovog poslednjeg dakle, pretstavlja višak neplaćenog rada. Sada je odmah jasno da proizvođač može i ne povisivši cenu svojih proizvoda, pa čak i ne smanjivši je, dobiti veću zaradu nego ranije, ili u najgorem slučaju zadržati raniju zaradu. Uzmimo ovaj uprošćeni primer. Radno vreme potrebno za naknadu utrošene radne snage = 4 časa; višak radnog vremena = 4 časa; vrednost proizvoda izrađenih za 1 sat = 24.— dinara; nadnica = 96.— dinara; osmočasovno radno vreme.

Pre poreze vrednost dnevnog proizvoda = 192.— dinara. Nadnica = 96.— dinara. Zarada poslodavčeva = 96.— dinara. Posle poreze: radno vreme = 10 časova. Dnevni proizvod = 240.— dinara ( $24 \times 10$ ). Nadnica = 96.— dinara. Zarada 144.— dinara. Poreza 8% od vrednosti = 19,2. Zarada posle poreze =  $144 - 19,2 = 124,8$  dinara. Višak zarade prema ranijem osmočasovnom radnom danu = 28,8 dinara. Čak i da proizvođač spusti cenu svoga proizvoda za 10%, zarada će pri desetočasovnom radnom danu i sa porezom biti veća nego ranije pri osmočasovnom: Ukupna vrednost dnevnog proizvoda = 216.— dinara (10% od 240 = 24;  $240 - 24 = 216$ ). Nadnica = 96.— dinara. Za-

<sup>3)</sup> pisac ovih redova pretpostavlja kod čitalaca dovoljno poznavanje Marx-ove nauke.

rada = 120.— dinara. Po odbitku poreze = 120 — 19,2 = 100,8 dinara. Višak zarade 4,8 dinara. Dokazana je dakle, mogućnost da proizvođač po zavođenju poreze može da zadrži istu dobit i pored zadržavanja stare cene svojih proizvoda, pa čak i pored njihovog smanjenja, samo ako poveća radno vreme svojih radnika. Ali nije ovo samo teoriska mogućnost već i istoriska stvarnost. Za vreme krize u Engleskoj 1857-58 nailazimo na istu pojavu, naime na povećanje radnog vremena. „Moglo bi se smatrati za nedoslednost da se naiđe na prekovremeni rad u doba ovako rdavog stanja trgovine, ali baš njeno rdavo stanje potstrekava bezobzirne ljude na prekoračenje; na taj način oni sebi osiguravaju ekstra-zarade.“<sup>4)</sup> Iako smo mi ranije imali u vidu manje više normalno stanje privrede, dok se u iskazu fabričkih inspektora u Engleskoj od 30 aprila 1858 govori o krizi, ipak je poređenje dozvoljeno pošto se u oba slučaja radi o dejstvu pogoršanja položaja odn. smanjenja zarade poslodavca. Suština je ista bez obzira da li je smanjenje zarade nastalo usled poreze ili usled krize. Bitno je da ima pogoršanja položaja poslodavaca. Možda će neko primetiti da je ovo bilo pre 80 godina ali da je sada drukčije. Međutim stanje se u tome pogledu ni danas nije ni za dlaku promenilo. U doba neposredno posle najveće žestine današnje krize, radilo je u Engleskoj septembra 1933 godine:<sup>5)</sup>

	prekovremeno		skraćeno vreme	
	radnika	broj preko-	radnika	manje zara-
	u %	vr. čas. ne-	u %	deno časova
		deljno		nedeljno
proizvodnja kamgarna	26,5	6	12	11
vunena industrija	23	7	16	10
proizvodnja obuće	16	7 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>	37	9,5

Iz ovoga se vidi da je i dan-danas povećanje radnoga vremena jedna od najvažnijih posledica svakog smanjenja proizvođačeve zarade, pa dakle i poreze.

**ad 2) Smanjenje nadnica.** Na ovome pitanju ćemo se samo kratko zadržati zato što se o njemu opširno raspravlja u odeljku o organizovanosti. Ovde samo kratka napomena. Kao što je prošli slučaj, slučaj produženja radnoga vremena značio povećanje proizvođačeve zarade putem relativnog smanjenja radničke najamnine,<sup>6)</sup> dotle u ovome slučaju imamo neposredno olakšanje proizvođačevog tereta putem smanjenja radničke nadnice. Kao što ćemo docnije videti, ovo je jedno od najčešće upotrebljivanih sredstava „racionalizacije“.

<sup>4)</sup> iskaz fabričkih inspektora, naveden kod Marx-a: Kapital, Bd. 1, S:250

<sup>5)</sup> Varga, E.: „Die grosse Krise und ihre politischen Folgen“. Moskva 1934. S: 121.

<sup>6)</sup> dok je u našem ranijem primeru odnos nadnice prema višku vrednosti iznosio 50 : 50, dotle se u drugom primeru, posle zavedene poreze taj odnos promenio u 40 : 60, što znači relativno iako ne i apsolutno smanjenje udela radničke najamnine u celokupnoj vrednosti proizvoda.

ad 3) **Intensifikacija rada.** Intensifikacija rada znači povećanje prinosa rada pod inače nepromenjenim uslovima proizvodnje. Ovo se postiže na više načina: Povećanjem brzine kretanja mašina, povećanjem mašina koje jedan radnik ima da nadzirava (npr. razboja u tekstilnoj industriji), uvođenjem pokretnog platna i povećanjem njegove brzine, „naučnim“ vođenjem poslova preduzeća, povećanjem broja nadzornog osoblja, sistemom špijunaže, novčanih kazni, itd.<sup>7)</sup> Svi ovi načini intensifikacije, iako po obliku različiti, imaju zajedničko to da postižu veći prinos rada putem preteranog iscrpljenja radne snage najamnih radnika, što teoriski rečeno znači smanjenje nadnice. Da to i dokažem. Uzmimo najamnog radnika A i njegovu radnu sposobnost od 40 godina života. Pretpostavimo dalje da je i njegova živo na sposobnost isto tolika, dakle 40 godina. Uzmimo da je njegova nadnica = 20 dinara, tj. da je tolika vrednost dnevno potrošenih dobara za naknadu njegove utrošene radne snage. Ako uzmemo radnu godinu od 290 dana, imaćemo godišnju najamninu od 5800.— dinara ili 40-godišnju od 232.000 dinara. Toliko bi izneo zbir svih nadnica koje bi taj radnik, **pod uslovom da radom troši samo onoliko radne snage koliko je on u stanju da svojom nadnicom opet nadoknadi**, dobio u toku 40 godina svoga rada. Kako intensifikacija u gornjem smislu znači veće iscrpljenje radne snage bez promene u visini najamnine, to će, pod pretpostavkom povećanog iscrpljenja od 10%, njegova radna sposobnost za toliko opasti. Dakle umesto 40 godina, taj će radnik biti u stanju da radi samo 36 godina. Ali on će sad i nadnicu dobijati samo za 36 godina, tj. ukupno svega 208.800.— dinara. Kako će pak, taj radnik po našoj pretpostavci da živi još 4 godine, to znači da on za te 4 godine ostaje bez nadnice. Umesto ranije 232.000.— dinara, on sada dobija samo 208.800.— dinara! Znači manje 24.000.— dinara! A ako uzmemo da radnik, usled veće iscrpljenosti, umre ne u 40-oj već u 36-oj godini, onda on kao nagradu za povećani rad dobija mogućnost da za 4 godine skрати svoje životne muke! I u jednom i u drugom slučaju očigledno je da radnik za povećani rad dobija kstu dnevnu nadnicu, koju je i ranije imao, ili što je isto, za istu količinu rada dobija manju nadnicu.

ad 4) **Usavršavanje proizvodnje.** Sve do poslednje krize usavršavanje proizvodnje je moglo da bude posledica zavedene poreze. Od ove krize pak, ta je mogućnost vrlo mala usled toga što svako usavršavanje proizvodnje znači i njeno povećanje. Medutim kako je danas kupovna moć širokih slojeva na svome minimumu, a nikakvog izgleda nema da se ona pod današnjim proizvodnim odnosima poveća, to bi svako usavršavanje proizvodnje bilo bezuspešno. Uostalom čak i da je neko usavršavanje moguće, koristi bi od toga imao samo kapitalistički proizvođač. Celina bi, pod današnjim uređenjem, imala pre štete nego koristi, jer

<sup>7)</sup> Varga, op. cit. S: 122.

svako usavršavanje povlači za sobom otpuštanje radnika koji padaju na teret države ili pojedinaca.

**ad 5) Organizovanje proizvodnje ili prodaje, ili i jedno i drugo.** Najzad kao poslednji način otklanjanja rdavog dejstva poreza nailazimo na organizovanje proizvodnje odn. prodaje. Pri tome se ne sme zaboraviti da reč organizovanje ovde nema ono značenje koje inače ta reč, ima naime značenje napretka. Ona to značenje ima samo u onome društvu u kome je zajednica sopstvenik proizvodnih sredstava i gde se prema tome zajednica koristi svim napretcima u proizvodnji ma koje vrste oni bili. Međutim u onome društvenom uređenju koje je zasnovano na koncentraciji proizvodnih sredstava u malom broju ruku, organizovanost proizvodnje odn. prodaje znači put ka potpunom isključenju utakmice među proizvođačima. Znači put ka monopolu. A monopol znači visoke cene i rdavu kakvoću robe. U oba slučaja štetu za kupce.

Iz svih ovih primera, (a oni nikako ne obuhvataju sve moguće slučajeve) vidimo da su opšta dejstva poreza vrlo raznolika ne samo po kakvoći, već i po mogućnosti njihovog saznavanja. Kada pažljivo posmatramo sve gornje slučajeve mi ćemo zapaziti da ima dejstava, kao npr. smanjenje nadnica, povećanje cena, itd., koja nastupaju tako reći trenutno po zavođenju poreze. S druge strane imamo dejstava kao što su npr. usavršavanje proizvodnje, itd. koja su već po prirodi svojoj određena da nastupe tek posle izvesnog vremena. Ona prva dejstva, skoro sva spadaju u ono što se u našoj nauci naziva „prevaljivanjem poreza“, t.j. pojavu da porezu ne snosi onaj koji je plaća, već da je on „prevali“, prebaci na drugoga; nasuprot ovome imamo ostala dejstva poreza (dejstva u užem smislu), kod kojih nemamo neposredno prebacivanje poreskog tereta. Npr. pri usavršavanju proizvodnje, iako bivaju otpušteni mnogi radnici, ne bivaju otpušteni svi. S druge strane iako otpuštanje radnika skoro uvek prati usavršavanje proizvodnje, ipak, bar teoriski, te dve pojave nisu u nužnoj zajednici. Može biti (mada izvanredno retko) i usavršavanja proizvodnje bez otpuštanja radnika, slučaj koji se može katkad javiti pri neobično povoljnoj konjunkturi. Kod intenzifikacije rada nadnica se takođe ne smanjuje, neposrednog, u praksi vidljivog prebacivanja tereta nema. Oštećenje radnika se ustanovljava temeljnim istraživanjem suštine te pojave. Suprotno je kod prevaljivanja. Tu je prebacivanje tereta sa jednog lica na drugo očigledno. Kada trgovac koji je platio porezu podigne cenu svoje robe, ili kada poslodavac zbog plaćene poreze smanji radničke nadnice, mi imamo neposredno i vidljivo prebacivanje poreskog tereta sa lica koje je zakonom bilo određeno da je snosi, na lice koje prirodom svojih odnosa prema prvome licu mora konačno da ih snosi. U poredenju sa ovim dejstvima, prevaljivanje izgleda i šire, i obimnije: ono se ne zadržava na jednoj privrednoj grupi već obuhvata jednu naročitu pojavu bez obzira kod koga se ona javlja. Ona se bavi samo dejstvom koje se izražava u tome da jedno lice, iako je porezu

platilo nju ipak ne snosi, već je prebacuje, prevaljuje na drugo lice, koje može, bilo da konačno snosi celu ili jedan deo poreze, bilo da je sa svoje strane opet dalje prevali. Naš se zadatak dakle, sastoji samo u tome da iznademo koje se poreze, kad, i u kome iznosu prevaljuju, a koje ne. Jasno je da sa izvršenim prevaljivanjem dalja dejstva poreza nisu završena. Tu se sad i postavlja pitanje na koje ću odmah odgovoriti, naime zašto mi istražujemo samo to jedno, možemo reći prvo dejstvo poreza, a ostavljamo van istraživanja veliki broj drugih posledica, čije postojanje mi otvoreno priznajemo. Da odgovorim odmah i na to.

Iako vrsta opšteg dejstva, između prevaljivanja i ostalih dejstava poreza postoji prilična razlika koja je razlog tome što smo od svih dejstava uzeli da obradimo baš ovo, i to odvojeno od ostalih.

Prva se razlika sastoji u mogućnosti saznanja prevaljivanja i ostalih dejstava poreza. Kao što je ranije navedeno, ostala dejstva su i po prirodi i po svome trajanju tako raznovrsna a često i nejasna, da je njihovo izučavanje veoma otežano. S druge strane, ta se dejstva poreza ni po čemu ne razlikuju od posledica drugih privrednih pojava, tako da je često nemoguće saznati da li je jedna pojava posledica poreze ili naročitih prilika na tržištu. Ako se npr. zavede poreza na brašno, verovatno će odmah pokušati hleb. Kao dalja posledica moglo bi da se pojavi povećanje nadnica, skok cena industriskih proizvoda (usled skoka nadnica), dok bi cena zemljištu pala zbog pada cena zemljoradničkih proizvoda (u našem slučaju žita). Ali ako u jednom određenom slučaju vidimo da su se zaista i dogodile sve ove napred navedene promene, to još ne znači da su sve one i u celom svom obimu posledica jedino zavedene poreze. Skok cena industriskih proizvoda je mogao da bude posledica velike tražnje tih proizvoda, dakle jedne pojave sasvim nezavisne od poreze. Vrednost zemlje je mogla da padne usled otežane prodaje zemljoradničkih proizvoda čiji uzrok leži u inostranoj utakmici; razlog opet potpuno nezavisan od zavedene poreze. Dalje, pošto se dejstva poreza kao i svih privrednih mera ne odražuju samo u kratkim periodima koji tim promenama sleduju, već se osećaju kroz dugi niz godina, to ta dejstva ne ostaju usamljena, već često povlače za sobom druga, a uvek se više ili manje stapaju sa dejstvima raznorodnih privrednih promena. Tako dolazi do toga da docija stanja, iako prvobitno možda prouzrokovana samo od poreza, sada ni u kom slučaju ne mogu da se smatraju za jedino njihov proizvod, pošto su tokom vremena na njih uticali drugi tako činioci da je nemoguće razabrati koliki je udeo pojedinih promena u tome novome stanju. Istraživanje tih opštih dejstava poreza neunitno mora ostati u granicama obične verovatnoće (hipotetičnosti) dok se izvesnost može postići samo u veoma retkim slučajevima. Već je veliki uspeh ako dokažemo uzročnu vezu između jedne privredne pojave (npr. opadanja trgovine) i zavođenja poreze koje joj je prethodilo

(npr. alcavalla i bolla u Španiji). Time pak nije rečeno niti da su poreze bile jedini uzrok te pojave, niti koliki je udeo poreza u promeni koja je nastupila u dotadanjem privrednom stanju.

Sasvim je drugi slučaj sa pojavom prevaljivanja poreza. Doduše mi nismo u stanju ni za ovu pojavu da postavimo opšte i nepromenljive zakone za tok prevaljivanja kod pojedinih poreških vrsta, niti da u promenjenim cenama uvek, i brojno tačno označimo koliko je iznosilo prevaljivanje. To je nemoguće stoga, što se ni prevaljivanje kao vrsta opšteg dejstva poreza ne javlja u obliku koji bi se bitno razlikovao od oblika u kome se javljaju druge privredne promene. Skok cena može isto tako dobro da bude znak izvršenog prevaljivanja kao što može biti i posledica drugih uzroka. To će biti slučaj ako je skok cena posle zavedene poreze došao ne kao posledica te novo zavedene poreze, već kao posledica opšteg skoka cena. U tome slučaju dakle, skok cena posle zavedene poreze ne znači da je poreza prevaljena, već naprotiv da ona nije prevaljena, jer u opštem skoku cena porezana roba nije skocila više od neporezane. Mi vidimo dakle, da se i pri istraživanju prevaljivanja nalazimo uvek u opasnosti da jednu posledicu pripišemo porezama iako joj je uzrok sasvim drugi. Pa ipak se prevaljivanje da mnogo lakše dokazati, često čak i brojno, a izdvajanje udela drugih dejstava koja su dovela do stanja koje istražujemo mnogo je lakše i sigurnije nego pri istraživanju opštih dejstava poreza.<sup>8)</sup> To dolazi otuda, što se prevaljivanje poglavito javlja u vidu promene cena porezanih predmeta. Kako se cene daju brojno izraziti i upoređivati, to je time dat osnov tačnom izučavanju naše oblasti, a naročito omogućena veća upotreba statistike koja je za nas od neocenjive vrednosti.

Najzad nije mali ni značaj razlike između prevaljivanja i ostalih dejstava poreza, a koji se sastoji u vremenskoj nepodudarnosti obeju vrsta pojava. Dok su opšta dejstva poreza po samoj svojoj prirodi uglavnom određena na dug rok (npr. preorijentacija proizvodnje), dotle je prevaljivanje pojava koja se samo izuzetno provlači kroz više godina. Ona je, opet po samoj svojoj prirodi, više krakatoročna pojava, i to pojava koja se javlja obično neposredno posle zavođenja nove ili povećanja stare poreze. Prevaljivanje može da traje i duže vremena, odn. tačnije rečeno, ono se može da javi i tek posle izvesnog dužeg vremena, ali to je izuzetak. Obično su pak, promene koje se tek posle dugog niza godina javljaju, iako po izgledu liče na prevaljivanje, po suštini svojoj dejstva poreza u užem smislu i to bilo sama, bilo u vezi sa stvarnim prevaljivanjem.

Moglo bi se postaviti još ovo pitanje: kada se zna da je i prevaljivanje samo jedna vrsta opštih dejstava poreza, i kada

<sup>8)</sup> v. odličan rad E. Laspeyres-a: Statistische Untersuchungen zur Frage der Steuerüberwälzung... etc. (Finanz-Archiv, 18. Jahrg. Bd. 1, 1881, S: 282 koji i dandanas može da služi za primer savesnog statističkog rada.



priznajemo da se dejstva jedne vrste retko javljaju sasvim čista već da su uvek praćena bilo ostalim dejstvima poreza, bilo dejstvima koja dolaze od sasvim drugih privrednih i vanprivrednih promena, je li korisno i potrebno izučavati samo jednu od raznih vrsta dejstava poreza? Imaju li tako dobijeni rezultati naučne i praktične važnosti?

Pitanje koje sam gore postavio, upravljeno je dosad već od mnogih finansiskih i ekonomskih pisaca, i izvesni od njih uopšte ne izučavaju posebno pojedine vrste dejstava, već sva zajedno. Pitanje je dobro postavljeno i izneti prigovori (da se zasebno izučavaju dve pojave istog roda ili raznih vrsta) ozbiljni su. Pa ipak se nadam da će u sledećem biti opravdan naš način zasebnog istraživanja samo pojave prevaljivanja.

Kad pogledamo šta biva posle zavođenja nove odnosno povećanja stare poreze., videćemo da će u svakome slučaju doći do izvesnih promena. U jednom slučaju te će se promene javljati postepeno, nevidljivo i neosetno za siroke mase, neosetno u tome smislu, da mase nisu svesne uzročne veze između poreze i pogoršanja njihovog položaja. Pošto je privredni život u većinom kretanju, to će se i te promene stopiti sa već tekućim promenama, tako da ni privreda kao celina, ni pojedinci ili pojedine klase ne oseće da su porezom pogodene. Pogoršanje položaja će im pre izgledati kao posledica nekih površnih, aktuelnih pojava, dok će pravi uzrok, stara poreza, biti skoro izbrisan iz sećanja.<sup>9)</sup> U drugom slučaju, te promene će izazvati borbe među pojedincima, borbe među klasama, borbu u celoj narodnoj privredi. U ovome slučaju lice koje je platilo porezu neće se zadovoljiti da na smanjenje svoga prihoda odgovori povećanjem svoga vremena, smanjenjem svoje potrošnje itd. Ono će i samo stupiti u borbu u težnji da taj teret prebaci na drugoga. Ono će gledati da dobije veću cenu za svoje proizvode, za svoj rad, ili da sirovine i alat kupi jeftinije. Gledaće dakle, da cene tako izmeni, da i posle plaćene poreze, i bez većeg rada zadrži isti prihod kao i ranije. Međutim kako se ta težnja mora bezuslovno sukobi sa suprotnim težnjama ostalih pojedinaca, dolazi do borbe koja je obično kratka ali i bolna. Čak i ako se pojedinci docnije prilagode novome stanju, ili ponovo steknu ranije prihode (putem organizovanja, itd.), ipak ranije izvršeno prevaljivanje ostaje težak teret za one na koje je ono izvršeno. Kad se u jednoj uvoznčkoj zemlji iznenada zavede visoka poreza na žito, hleb će skoro preko noći skočiti recimo sa tri na pet ili čak i više dinara po kilogramu. Radnici će dakle, preko noći imati smanjenje realne nadnice od 30% pa i 50%. Ali i pored sve organizovanosti, odn. usled današnje još nedovoljne organizovanosti radnih masa, radnik neće odmah, a ni posle kraćeg vremena, moći da povrati svoju raniju realnu nadnicu.

<sup>9)</sup> Mislim da je izlišno da napomenem da se ovde govori samo o tipičnim, normalnim slučajevima, a ne i izuzetno teškim porezama.

On će možda dobiti povećanje nadnica od 10%, 15%, ali će ostatak morati sâm da snosi. Možda će čak posle nekoliko godina on uspeti da povrati i celu raniju realnu nadnicu i da na taj način prevrati porezu opet na proizvođača. Ali te godine bile su godine očajja i suza, patnji i gladovanja. Ravnoteža je sad opet vaspоставljena ali po cenu kako teških žrtava siromašnih klasa! Eto i razloga posebnom izučavanju prevaljivanja poreza, jer neposredne posledice (a u takve spada prevaljivanje) daleko su teže od dalekih dejstava poreza u užem smislu.

### Čl. 3.

#### OGRAIČENJE POJMA PREVALJIVANJA

Kada smo dokazali potrebu zasebnog izučavanja pojma prevaljivanja, potrebno je sad preći na njegovu tačno ograničenje prema drugim pojmovima, i po mogućstvu dati njegovu definiciju.

Videli smo ranije da prevaljivanjem zovemo pojavu da poreski platac sâm ne snosi plaćenu porezu, već da je prevaljuje na drugoga. Prvo ograničenje koje ovde imamo da učinimo glasi da prevaljivanje ima samo tamo gde je poreza plaćena, i samo u njenoj visini. Svuda tamo gde poreza nije uopšte plaćena nema ni prevaljivanja. Takav je npr. slučaj kod krijumčarene robe, ali ovamo spada i višak cene naplaćen preko plaćene poreze. Ako je poreza na žito 1 dinar po kilogramu a trgovac naplaćuje raniju cenu plus 1,5 dinar, onda ovih pola dinara preko iznosa poreze nisu prevaljiveni u čisto teoriskom značenju tog pojma, jer za njih nije ni plaćena poreza. Ovih 0,5 din. su posledica drugih uzroka koje mi ovde ne izučavamo. Drugo ograničenje se odnosi na vrstu poslova kojima se to postiže. Prevaljivanja će biti samo tada ako je poreski teret prevaljjen na drugolice putem privrednog prometa, pod kojim mi podrazumevamo samo onaj promet dobara ili usluga koji se vrši uz naknadu (onerozni promet). Svako drugo prebacivanje tereta nije prevaljivanje (npr. putem poklona porezanog predmeta).

Prevaljivanje se izražava promenom u ceni proizvoda, i to povećanjem cene porezanog ili smanjenjem cene neporezanog predmeta. Prvi je slučaj jasan i ne potrebuje objašnjenja. Ali kako je drugi slučaj složeniji, moramo se na njemu malo duže zadržati. Da li sva smanjenja cena neporezanih dobara imamo da smatramo za pojavu prevaljivanja, ili ako ne, u kojim će slučajevima ti i prevaljivanja a u kojima ne? Pitanje je vrlo važno, jer od tačnog odgovora zavisi vrednost i mogućnost podele na prevaljivanje i dejstvo poreza u užem smislu. Zato je uputnije početi sa primerima i na osnovu njih izvršiti podelu.

- Prvi primer: zavedena je poreza na promet. Preduzimač ne uspe ili ne želi da poveća cene svojih proizvoda, ali kako ne želi ni da snosi poreski teret, on snizi nadnice svojih radnika.
- Drugi primer: isti slučaj kao gore, samo ni smanjenje nadnica ne uspe usled dobre organizovanosti radnika. Zato preduzimač pri kupovini sirovina potrebnih za izradu njegovih proizvoda pokuša i uspe sda im obori cenu.
- Treći primer: isti slučaj kao i prva dva sa tom razlikom, što poslodavac ne uspe da smanji ni nadnice, ni cene sirovinama, već jedino uspe da dobije smanjenje zakupne cene za svoju fabriku, i malo smanjenje kamate na uzajmljeni kapital.
- Četvrti primer: ne uspe nikakvo smanjenje nadnica, cena sirovina, kamatne stope, itd. Poslodavcu ostaje još jedino da smanji izdatke lične prirode. On će na primer prestati da kupuje trkačke konje, i usled njihove manje tražnje pašće im cena.
- Peti primer: radnici, kojima je zbog zavedene poreze na promet njihovog poslodavca smanjena nadnica (naš prvi primer), smanjiće potrošnju manje potrebnih dobara npr. kafe i šećera. Usled smanjenja tražnje pašće cena ovih proizvoda.

Kad uporedimo ovih pet primera, pašće nam odmah u oči bitna razlika između prva tri i poslednja dva primera. U prva tri primera imamo pojavu prevaljivanja poreze, u ostala dva samo obično dejstvo u užem smislu. U čemu sad leži razlika? U svih pet primera pala je cena jedne neporezane robe (porezan je bio promet, tj. proizvedena roba odn. prihod dobijen od nje). Ali je u prva tri primera pala u ceni roba koja je u nerazdvojnoj vezi sa porezanom robom, pala su u ceni dobra koja su neophodno potrebna za proizvodnju porezanog dobra. Rad, kapital, sirovine, su uslov proizvodnje. Suprotno je u poslednja dva slučaja. Tu je pala vrednost robe koja ne stoji ni u neposrednoj ni u uzročnoj vezi sa proizvodnjom porezanog dobra. Trkački konji poslodavčevi nemaju nikakve veze sa predmetima koje on proizvodi. Doduše postoji veza utoliko, što od količine proizvedenih dobara zavisi preduzimačeva zarada, a od ove opet količina i vrednost trkačkih konja koje će on od te zarade kupiti. Ali o toj se vezi ovde ne govori, ona je za nas bez važnosti. Ovde se radi o tome da li su dobra koja su pala u ceni neophodno potrebna za proizvodnju porezanih dobara ili ne. Jasno je da nisu, i zato možemo da postavimo sledeće pravilo, da ćemo pri padu cena neporezanih dobara imati pojavu prevaljivanja samo onda, ako su ta dobra, čija je cena pala, u takvoj vezi sa porezanim dobrom da sačinja-

vaju jedan od činilaca koji su učestvovali u proizvodnji toga predmeta. Ili teoriski rečeno, ako su oni jedan od elemenata bilo konstantnog bilo optičajnog kapitala. Svi ostali slučajevi u kojima je pad cena nastupio kod dobara koja ne stoje u takvoj vezi sa porezanim dobrom, spadaju u dejstva poreze u užem smislu a ne u prevaljivanje.

Na kraju da objasnim još bliže pojam obaranja i povećanja cena. Ne treba misliti da ćemo povećanje cena imati samo onda kada su se one i brojno povećale, kao ni pad cena ako su one brojno pale. Može nastupiti stvarno povećanje cena iako je cena nominalno ostala ista ili čak i opala. Taj slučaj imamo kod pogoršanja kakvoće proizvoda. U ovome slučaju imaćemo i pored istih cena njihovo stvarno povećanje, jer za lošiji proizvod plaćamo sada isto onoliko koliko smo ranije plaćali za bolji. To će se jasnije videti na sledećem primeru:

pre zavedene poreze:		posle zavedene poreze:	
Roba A:	cena:	roba A:	cena:
kakvoća m	5.— dinara	kakvoća m	ne proizvodi se više
kakvoća n	ne proizvodi se	kakvoća n	5.— dinara
Kad bi se proizvodila i lošija kakvoća n, cena bi bila 4.— din.		Kad bi se proizvodila i bolja kakvoća m, cena bi bila 6.— din.	

Imamo dakle sledeće poređenje:

pre poreze:		posle poreze:	
kakvoća m	5.— dinara	kakvoća m	6.— dinara
kakvoća n	4.— dinara	kakvoća n	5.— dinara

Na ovom primeru jasno se vidi da se pogoršanje kakvoće jedne robe ravna povećanju cene pri istoj kakvoći. Zato pri istraživanju prevaljivanja moramo obratiti ne samo pažnju na kretanje nominalnih cena, već naročito na kakvoću robe pre i posle zavedene poreze jer je to od iste važnosti kao i samo kretanje cena.

Najzad se mora obratiti velika pažnja na promenu u vrednosti novca. Ako je novac u vrednosti skočio, onda nepromenjena cena jednog porezom opterećenog proizvoda znači stvarno prevaljivanje te poreze, jer je kupovna moć novca porasla, odn. pale su cene svih drugih proizvoda izuzev porezanog. I obrnuto, ako je vrednost novca pala, nepromenjena cena porezanog dobra znači da poreza nije prevaljena.

#### Čl. 4.

### PORESKA KAPITALIZACIJA I AMORTIZACIJA.

Pre nego što bismo prešli na definisanje pojma prevaljivanja moramo da raspravimo još jedno pitanje, a to je pitanje poreske kapitalizacije odn. amortizacije. Stvar je u tome da se odredi

da li se pojave poznate pod gornjim imenima imaju smatrati za vrste prevaljivanja, ili za vrste dejstva poreza u užem smislu.

Poreskom amortizacijom nazivamo „poreskim opterećenjem prouzrokovanu pojavu smanjenja vrednosti jednog dobra za iznos ukapitalisane godišnje poreze“, dok „poreska kapitalizacija znači povećanje vrednosti jednog dobra koje je došlo kao posledica toga što je ono manje porezom opterećeno od drugih dobara, ili od nje i sasvim oslobođeno. U tome slučaju vrednost toga dobra povećava se za ukapitalisani iznos godišnje poreze“. <sup>10)</sup>

Većina pisaca ubraja ove dve pojave u prevaljivanje i samo Mildschuh i Mering, uz neke manje važne pisce, zastupaju suprotno gledište, naime da su ove pojave ne vrsta prevaljivanja, već vrsta dejstva u užem smislu.

Mildschuh<sup>11)</sup> daje samo kratko objašnjenje svoga stava. On tvrdi da poreska kapitalizacija (kao i amortizacija) nisu vrste prevaljivanja, već kao kod Pantaleoni-a incidenca. Iako je mišljenje koje zastupa Mildschuh potpuno tačno, naime da je kapitalizacija vrsta opšteg dejstva poreza a ne vrsta prevaljivanja, on ga rđavo brani jer onim što je rekao u stvari tvrdi suprotno ili bar ne dokazuje ono što tvrdi. Izgleda da on nije dobro razumeo Pantaleoni-a jer ovaj incidencom (incidenza) naziva konačni poreski teret, poslednji stupanj opšteg dejstva porezivanja kome prethode izbegavanje poreza (evasione), plaćanje poreza (poreski udar — percussione) i prevaljivanje (traslazione). Incidenca je samo četvrti stupanj ovog ekonomskog procesa, a ceo taj proces zajedno označava dejstvo poreza u širem smislu. Prevaljivanje tu još nije izdvojeno već se i ono smatra za jednu etapu u opštem dejstvu poreza. Kada to znamo, onda vidimo da ni incidenca kao poslednji stupanj u tome kolu, nije posledica isključivo dejstva poreza u užem smislu (bez prevaljivanja), već da je incidenca vrlo često baš poslednji oblik prevaljivanja. Taj slučaj imamo kada proizvođač povećanim cenama svojih proizvoda prevali plaćenu porezu na potrošače koju ovi ne mogu dalje da prevale. Ne dokazuje se dakle, ništa tvrđenjem da je poreska kapitalizacija (i amortizacija) incidenca, jer to znači samo da je i jedno i drugo poslednji čin promena nastupelih posle zavođenja poreza. A time još nije rečeno ono što je najvažnije i o čemu se ovde baš i radi, t. j. da li je poreska kapitalizacija odnosno amortizacija kao poslednji deo dejstva poreza posledica prevaljivanja ili posledica dejstva poreza u užem smislu.

Mering se takode malo zadržava na ovom predmetu i poresku kapitalizaciju ne smatra prevaljivanjem zato što po njegovoj podeli nije dejstvo prvog stepena.<sup>12)</sup> Međutim kako je ovo pi-

<sup>10)</sup> Otto Frhr von Mering: Die Steuerüberwälzung, Jena 1928, S: 90.

<sup>11)</sup> Willibald Mildschuh: Steuerwirkungen (Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. I, 1926, S: 436—489).

<sup>12)</sup> Mering, op. cit. S: 4.

tanje dosta važno, pokušaću da obrazložim izdvajanje poreske kapitalizacije i amortizacije iz izučavanja prevaljivanja poreza.

Već na prvi pogled je jasno da između poreske kapitalizacije (i amortizacije) i prevaljivanja postoji mnogo veća razlika, nego između kapitalizacije (i amortizacije) i dejstva poreza u užem smislu. Pa ipak ih je većina pisaca ubrojila u vrste prevaljivanja verovatno usled velike očiglednosti pojave poreske kapitalizacije u privrednom životu, suprotno ostalim dejstvima poreza koja su obično skrivenija i javljaju se posle dužeg vremena. Nešto to, a nešto i nedovoljno ispitivanje gornje pojave, krivi su za ukorenjeno pogrešno mišljenje.

Da bi se poreska kapitalizacija mogla ubrojiti u vrste prevaljivanja, bilo bi potrebno da se ta pojava, pod istim ostalim uslovima, javlja samo onda kad je prevaljivanje izostalo, ili samo delimično uspelo. U slučaju pak, da je ono u celosti uspelo, a prema onome što smo rekli o pojmu prevaljivanja u čl. 5, značilo bi da je u tome slučaju nemoguća pojava poreske amortizacije. Međutim privredni život nam dokazuje da je pojava poreske amortizacije moguća i pored uspelog prevaljivanja, a da je to ne samo moguće nego i skoro redovna pojava, možemo se uveriti i na sledećem primeru. Proizvođač A, čija fabrika vredi 500.000.— dinara, proizvodi pre zavodjenja poreze 10.000 komada predmeta x. Proizvodni troškovi po komadu su 0,50 dinara, a prodajna cena 1.— dinar. Proizvođač ima čist prihod od 5.000.— dinara.

	pre poreze:	bruto	troškovi	čisto
$10.000 \times 0,50 = 5.000$	cena 1.—	10.000	5.000	= 5.000

Kad se zavede poreza od 0,15 din. po komadu, on bi, kad ništa ne bi prevalio na potrošače, imao čist prihod od 3.500.— dinara posle poreze:

$$10.000 - 6.500 = 3.500$$

Proizvođač zato pretpostavlja da prevali celu porezu i da izgubi jedan deo svojih potrošača, jer će tada zbog manje proizvodnje biti manji i proizvodni troškovi pa zato i veći čist prihod. Po ceni od 1,15 (prevaljena cela poreza) proizvodiće i prodaće samo još 7.500 komada.

$7.500 \times 0,50 = 3.750$  toliki su mu sad troškovi proizvodnje;

$1,15 \times 7.500 = 8.625 - 3.750 = 4.875$  toliko sad iznosi njegova čista zarada. Da je proizvođač primio na sebe celu porezu imao bi čist prihod od samo 3.500 dinara a i vrednost njegovih postrojenja pri interesnoj stopi od 5% pala bi sa 500.000 na 470.000 dinara. Ali kada je prevalio celu porezu, čista dobit mu je iznosila 4.875.— dinara, dakle više nego da je primio na sebe porezu a zadržao veću proizvodnju, ali ipak manje nego što je

zavodjenja poreze. Nemoguće je poverovati da se taj manjak prema ranijoj dobi, u iznosu od 125.— dinara (2%) neće ogledati i u padu vrednosti preduzeća. Ono sada neće više vredeti 500.000 već samo 490.000 dinara. Da će taj pad vrednosti

preduzeća nastupiti i pored toga što je cela poreza prevaljena, lako je dokazati primerima iz svakidašnjeg života. Pod istim ostalim uslovima, pad prihoda jednog preduzeća neminovno će uticati na njegovu vrednost. Prema tome ako je vrednost jednoga preduzeća pala zbog pada prihoda koji je prouzrokovan drugim, ne poreskim razlozima, utoliko će pre ona pasti posle zavedenja poreze koja prihod ne umanjuje samo privremeno već stalno. Mi vidimo dakle, da je s jedne strane prevaljena cela poreza a da je i pored toga pala vrednost preduzeća. Zato je sasvim pogrešno tvrditi da je i nastupela poreska amortizacija jedna vrsta prevaljivanja, jer se može prevaliti samo onoliko koliko je poreze plaćeno, a ne više. Onaj višak, (u ovom slučaju višak štete za proizvođača) nema veze sa prevaljivanjem već je posledica, dejstvo zavedene poreze i sledstveno smanjenog prihoda preduzeća. Sâm za sebe ovaj bi razlog bio dovoljan da dokaže da poreska amortizacija (kao ni kapitalizacija) ne spadaju u prevaljivanje nego u dejstva poreza u užem smislu, ali radi potpunosti navešću još i ovaj dokaz. Da bi se poreska amortizacija mogla da smatra za vrstu prevaljivanja, bilo bi potrebno da se poreza za ceo broj godina za koji je amortizacija izvršena (20—25 godina) ne smanjuje niči ukine. U protivnom, ako bi se recimo, posle godinu dana zavedena poreza opet ukinula, izašlo bi da je amortizacijom (koja je po računici pretpostavljala trajanje poreze od 20—25 godina) prevaljena poreza koja uopšte nije ni plaćena, pošto je opet ukinuta.

Najzad još jedan razlog. Amortizacija se obično računa na 20 godina, tj. izvrši se kapitalizacija poreze za 20 godina, pa se taj iznos odbija od vrednosti porezanog predmeta. Pretpostavimo, a to nije nikakva retkost, da se u toku 21 godine ne desi nikakvi događaji koji bi imali uticaja na mogućnost prevaljivanja te poreze. Značilo bi onda da je u toku 20 godina poreza putem amortizacije bila prevaljivana na prodavca preduzeća, a da sad porezu opet snosi kupac. (Pošto je amortizacija izvršena za 20 godina, posle toga roka poreza opet pada na kupca.) Međutim to je besmislica. Ako nisu nastupile nikakve promene koje bi uticale na mogućnost prevaljivanja poreze, nemoguće je da iznenada to prevaljivanje prestane, odn. time je i konačno dokazano da su poreska amortizacija i kapitalizacija samo dejstva poreze u užem smislu a nikako vrsta prevaljivanja. Pa ipak, zbog važnosti ove pojave, zadržaću se izuzetno na njoj malo duže.

Kada se govori o kapitalizaciji (odn. amortizaciji), treća imati na umu uzroke te pojave koja se javlja vidno tek u kapitalistički razvijenim zemljama. Uzroci njeni leže u tome što kapitalista danas ne posmatra prihodonosne izvore kao privredne vrednosti ili kao prosta ovlašćenja na primanje izvesnih određenih prihoda, već ih smatra za posebne vrednosti, za vrednosti koje odgovaraju ukapitalisanim prihodima koje mu oni donose. Mi imamo dve glavne vrste prihodonosnih dobara: nepokretnosti

i obligacije. Pod ovim poslednjim imenom podrazumevam sva ona pismena koja ovlašćuju njihovog sopstvenika da prima izvestan godišnji prihod kao interes ili naknadu za predujmljeni kapital. Ovamo spadaju akcije, obligacije, bonovi i sve slične hartije od vrednosti. Kao što je to već običaj u građanskoj ekonomiji i u svakidanjem privrednom životu, potpuno se zaboravlja da ove hartije od vrednosti nisu **vrednosti kao takve, ne predstavljaju i nisu kapital kao takve** (an sich), već su samo **prava na primanje izvesnog periodičnog prihoda**. Kapital koji je izdat, a za koji je u zamenu dobijena hartija od vrednosti ne postoji više u obliku te hartije, on se nije pretvorio u hartiju kao što se kapital može pretvoriti u novac, već je utrošen, odn. pretvoren u oblike koji nemaju nikakve neposredne veze sa onom hartijom. Ona hartija jeste obična priznanica ili ovlašćenje da se može primiti izvestan godišnji prihod (ukoliko ga bude bilo!), a koji se sastoji u višku vrednosti. Činjenica da se ta hartija može prodati i tako pretvoriti opet u kapital ne menja ništa na našem tvrđenju. Pri toj prodaji predmet ugovora nije kapital uložen u izvesno preduzeće već **ovlašćenje na deo prihoda** onoga preduzeća koji je oličen u onoj hartiji. Pravu prodaju kapitala imali bismo tek onda kada bi se prodao onaj materialni deo koji odgovara onoj akciji, npr. jedan deo mašine. A to se pri prodaji akcije ne vrši. Činjenica da na akciji piše da predstavlja toliki i toliki kapital takođe ništa ne kaže, jer za stvaranje kapitala nije dovoljna pismena izjava jednog društva da je kapital stvoren. Potrebno je da on stvarno postoji bilo u obliku konstantnog bilo u obliku variabilnog kapitala. Ali to još ne znači da je i sama hartija kapital<sup>14)</sup>. Da je ovo tvrđenje, koje je Marx tako sjajno izložio, zaista tačno, znaju svi oni koji su ma i malo upoznati sa stanjem na tržištu vrednosnih hartija. Stručnjak dobro zna da **vrednost (kurs) jedne akcije nikako ne mora da znači i vrednost kapitala uloženog u jedno preduzeće**, pa bi se čak moglo reći da pri današnjem stanju, vrednost jedne akcije nikad i ne izražava vrednost preduzeća već samo visinu prihoda (tj. viška vrednosti) koji ona daje akcionaru. Dobro je poznato da mnoga preduzeća, naročito kada nisu u baš sjajnom položaju (setimo se „Krivaje“ koja je u svoj bilans unela kao deo aktive i „vrednost“ jednog ugovora sa državom samo da bi izgledalo da je aktivna) dele veće dividende od onih koje bi one mogle da daju s obzirom na pravo stanje njihovih poslova, a u cilju da privuku nove akcionare i na taj način poprave svoj poljuljani položaj. Ukoliko poslovni svet nije upoznat sa pravim stanjem stvari, što je obično slučaj, cene akcija takvih preduzeća će skočiti iako je stvarna vrednost preduzeća pala zbog njegove slabije proizvodnje. Iz ovog vrlo prostog primera vidi se očigledna nezavisnost vrednosti akcije od vrednosti preduzeća (tj. uloženog kapitala), koje se doduše mogu, ali nikako ne moraju

<sup>14)</sup> Marx, „Kapital“, Bd. III, II Teil, S: 511.



poklapati. Kada to znamo, postavlja se pitanje šta je upravo vrednost akcije? Odmah da napomenemo da akcija kao takva nema vrednosti. Ona je samo „pravo svojine, pro rata na višak vrednosti dobijen onim (tj. plaćenim) kapitalom“, ili kapitalističkim jezikom rečeno, akcija je pravo na dividendu, i ništa više. Ako u kapitalističkom društvu akcija ipak ima „vrednosti“, to dolazi, kao što smo već videli, otuda, što se usled nepoznavanja suštine brkaju dve stvari: kapital, i pravo na prinos od toga kapitala, odn. što se vrednosti ne ustanovljavaju po njihovoj društvenoj korisnosti već prema višku vrednosti (zaradi) koji donose sopstveniku. Otuda je lako razumljivo da će jedna akcija koja donosi veći interes imati veći kurs, veću „vrednost“ od jedne akcije čiji je interes niži, bez obzira na solidnost oba preduzeća. Ali je otuda i još razumljivija večita i znatna promena u kursevima svih hartija, bilo u doba prosperiteta, bilo u doba krize. Da je akcija zaista kapital, bilo bi neshvatljivo ono neprestano kretanje kurseva u cik-cak <sup>14a</sup>). Kretanja bi i tada bilo, ali bi ona bila daleko manja nego sada. Pošto je vrednost kapitala, upravo vrednost postrojenja u koja je novčani kapital promenjen, zavisna od količine rada utrošene za njegovu proizvodnju, odn. reprodukciju, to bi bilo zaista neshvatljivo da se vrednost tih postrojenja može da menja skoro preko noć, i to čas unapred, čas unagrag, pošto nema nikakvih osnova pretpostavljanju da se proizvodnost postrojenja menja čas na bolje, čas na gore. Naprotiv, iz dela samih građanskih ekonomista saznajemo da proizvodnost preduzeća niti se menja tako brzo, niti u suprotnom pravcima. Značilo bi da se i kursevi akcija, koje su tobože same po sebi (an sich) kapital, moraju da kreću na više usled sve veće vrednosti fiksnog kapitala u industriji. Međutim mi znamo da to nije slučaj. S druge strane mi znamo i to, da, čak i kada akcije izgube svaku vrednost usled prezaduženosti dotičnog preduzeća, njegova postrojenja time ne gube ni najmanje svoju vrednost, već će vrednost mašina i zgrada biti i dalje određena stepenom njihove pohabanosti i mogućnosti dalje upotrebe. Iz analogije fiksnog kapitala i „kapitala“ oličenog u akcijama, vidimo da obe vrste nisu kapital, jer bi se morali upravljati po sličnim zakonima. Kako mi ne možemo fiksnom kapitalu osporiti svojstvo kapitala, to izlazi da akcije ne mogu biti kapital. Da je to tačno uvidamo iz sudbine akcija prezaduzenih preduzeća. Da je akcija zaista kapital, bilo bi potpuno neshvatljivo, zašto i one ne bi ulazile u aktivu preduzeća kao što ulaze njegova postrojenja, zgrade itd. One u aktivu ne ulaze zato što nisu kapital, zato što samo predstavljaju udeo u višku vrednosti toga preduzeća. Kako je usled prezaduženosti taj višak vrednosti pripao poveriocima preduzeća, to akcionarima ne ostakje ništa, i prema tome ni akcije ne vrede ništa.

<sup>14a</sup>) Ovdje imam u vidu kretanje kurseva u celoj narodnoj privredi, nezavisno od njihovog kretanja kod pojedinih preduzeća.

Posle ovoga će nam biti jasno i otkuda se kod dobara koja nose prihod javlja promena u ceni usled promene u prihodima. Pošto se dobra ne cene po svojoj pravoj vrednosti već po visini prihoda upoređenog prema ceni dobra, to je jasno da će njegova „vrednost“ morati da se menja sa svakom promenom u visini prihoda. Ali dok ovo važi u potpunosti za hartije od vrednosti, koje, kao što smo videli, mogu u vrednosti pasti do nule, dotle ovo za nepokretnosti ne važi do krajnosti. Pre svega, nepokretno dobro nikad ne može pasti u ceni ispod vrednosti građe iz koje je ono sastavljeno.... Tako npr. jedna kuća nikad ne može izgubiti svu vrednost, već je njena najniža granica određena cenom građe iz koje je sastavljena: cigalja, crepa, dasaka, itd. Ali i ovu najnižu granicu dostiže cena samo izuzetno, npr. kad je kuća sklona padu, ili neupotrebljiva iz drugih razloga. Međutim zgrada koja je neizdata neće zbog toga pasti u ceni do vrednosti samog materijala iz koga je sastavljena, već će i dalje biti određena s jedne strane kakvoćom materijala, a s druge **prosečnom rentom koju bi ona mogla da vuče da je izdata**. Ovde je slučaj dakle, sasvim različit od slučaja akcije. Dok je tamo njena cena određena stvarnim prihodom koji daje, ovde je ona određena prosečnim prihodom koji daju druge zgrade (odn. imanja) istog položaja i osobina. Ta ne baš neznatna činjenica, nije dosad, koliko je meni poznato, ni od koga podvučena, već se poreska kapitalizacija ispituje kod svih pisaca ne razdvajajući nepokretnosti i hartije od vrednosti. Druga razlika, takođe dosad neistaknuta, jeste ta, što iz gornjega sleduje to, da ni srazmerna kretanja (relative Schwankungen) u ceni nepokretnih dobara usled poreza tj. usled smanjenja prihoda, ne mogu biti tolika kao kretanja iz istih uzroka kod prihodonosnih hartija. Iako ova činjenica nije od naročitog značaja, ona ipak nije za potcenjivanje. Naime, uzrok njen leži u tome, što se smanjenje prihoda od nepokretnog dobra, usled poreze, može naknaditi time da se usavrši unutrašnje uređenje zgrade, i na taj način dobije veća kirija. Iako je srazmerno sniženje prihoda i posle poreze isto (npr. 12%) ipak će prihod apsolutno biti veći. Uzmimo zgradu A koja je pre zavodenja poreze vukla prihod od 120.000.— dinara godišnje. Po zavodenju poreze od 12%, godišnji prihod će opasti na 105.600.— ( $120.000 - 14.000 = 105.600$ ). Ali ako sopstvenik izvrši neke prepravke, (npr. uvede dizalicu, izvrši lepše uređenje stanova, prepravi izloge, itd.), on će uspeti da kiriju poveća, recimo sa 120.000 na 130.000.— dinara. Po odbitku 12% za porezu, on će imati prihod od 114.400.— dinara, dakle višak od 8.800.— dinara. Iako je ovde poreza poslužila samo kao potstrek (Anstoss po Mering-u) to ništa ne menja stvar jer to samo dokazuje da jedna od posledica (dejstava) poreza može biti i usavršavanje uređenja nepokretnosti. Nasuprot tome, sopstvenik hartija od vrednosti ne može izvesti nikakve promene u uređenju preduzeća (ukoliko on njime ne upravlja) jer on sa preduzećem i nema druge veze sem primanja dividende.

Za poresku amortizaciju (odn. kapitalizaciju) potrebno je prvo da je dobro otudivo, tj. da je ono predmet trgovine. Ovaj je uslov sasvim prirodan i proizlazi iz suštine pojma amortizacije. Kako se ova javlja kao razlika u ceni, a cena je opet društveni znak vrednosti jedne robe, to jest. jednog dobra koje je predmet razmene, to je jasno da se kod dobara koja nisu predmet razmene ne može javiti poreska amortizacija odn. kapitalizacija. Iz toga razloga ne može se ona javiti ni kod ličnih poreza, jer one ne po- gađaju neposredno nikakav otudivi predmet već ličnost poreskog platca.

Drugi je uslov promena u srazmernom opterećenju dva ju ili više dobara. To ne znači da usled poreze mora nastati nejednakost u poreskom opterećenju, npr. da zgrada A sad plaća 5%, a zgrada B 6% poreza. Promenu u poreskom opterećenju dobara imaćemo i onda kada je pre poreze postojala nejednaka opterećenost, pa je ona novom porezom ukinuta. Samo ne treba zaboraviti da će do poreske kapitalizacije doći samo onda, kada je izvesno dobro ili izvesna vrsta dobara (npr. nove zgrade) manje opterećena ne samo od ostalih zgrada nego i od ostalih izvora prihoda, kada je dakle interes novca uloženog u te zgrade veći od prosečnog interesa u ostalim privrednim granama. Ako pak imamo samo nejednakost među istovrsnim dobrima, npr. zgradama, ali tako da najpovlašćeniji među njima ne vuku veći interes od prosečnog interesa u dotičnoj privredi, onda će se javiti samo poreska amortizacija više opterećenih zgrada u poređenju sa onima, čije je opterećenje manje.

Treće, plaćanje poreza mora da bude jedna obaveza budućnosti, pri čemu je bez važnosti da li je poreza jednokratna (einmalige Steuer) ili višekratna (mehrfache Besteuerung). Što se tiče prve, potrebno je samo da poreza još nije plaćena, i da obaveza plaćanja leži na poreskom predmetu a ne na poreskom subjektu.<sup>15)</sup>

Mering navodi još i jedan četvrti uslov, naime da poreska amortizacija može da nastupi samo ukoliko nije izvršeno prevaljivanje poreze. Da je ovo netačno, dokazao sam u početku ovog člana, kada sam pokazao da će i pored izvršenog prevaljivanja na potrošače, cena jednog preduzeća pasti (izvršiti se dakle poreska amortizacija) usled pada proizvođačevih prihoda. Objašnjenje te amortizacije leži u tome što se cena preduzeća ustanovljava visinom viška vrednosti (prihoda) koji daje, i koja se menja sa promenom tog prihoda.

## Čl. 5.

### DEFINICIJA POJMA PREVALJIVANJA.

Kada smo ovako ograničili pojam prevaljivanja, možemo preći na njegovo definisanje. Prevaljivanje poreze bi prema tome

<sup>15)</sup> Mering, op. cit. S: 95.

bila „pojava, pri kojoj zakonom određeni poreski platac putem menjanja cena prebaci poreski teret u celini ili delimično na druga lica, ili ova lica na njih prebačeni teret prevale u celini ili delimično na treća lica,“ ukoliko se pri tom ne radi o dejstvima poreza u užem smislu.<sup>15a)</sup>

Prihvatio sam u celosti definiciju Mering-a, zato što je ona najbolja a pritom tačno obuhvata celu pojavu prevaljivanja. Sve druge definicije su manje bitne ili nepotpune, a neke, kao definicija Mann-a sasvim su pogrešne. Po njemu „podrazumevamo pod pojmom prevaljivanja poreza jedan proces odbrane od poreza, pomoću koga, pod pretpostavkom da se ostali privredni uslovi ne menjaju, poreski platac njemu nametnutu porezu tako prebaci na jedno ili više lica, da njegov prihod i imovina ostanu neumanjeni.“<sup>16)</sup> Glavno težište je po njemu na ovom poslednjem delu definicije, da njegov prihod i imovina ostanu neumanjeni“. Pre svega taj uslov bez koga po njegovom mišljenju nema prevaljivanja, uopšte je bez značaja za sam pojam, jer prevaljivanje ne znači relativno povećanje, odn. zadržavanje ranije imovine (prihoda) onoga koji porezu plaća a relativno smanjenje imovine (prihoda) onih na koje je ona prevaljena. Prevaljivanje poreskog tereta označava samo pojavu da se ceo ili jedan deo tog poreskog tereta prebaci na jedno ili više drugih lica. Sasvim je bez važnosti da li time onaj koji prevaljuje dobija ili gubi. Važno je samo da li onaj iznos poreza koji je licu A nametnut ono i plaća, ili ga plaća recimo lice, B, C, D, itd. Pogrešnost njegovog tvrdjenja videće se iz sledećeg primera koji iznosi rezultat do koga bi Mann došao da je dosledno hteo da razvije svoju definiciju. Po njemu ne bi bilo prevaljivanja u sledećem slučaju:

Proizvođač A proizvodi dnevno 10.000 komada sveća, i njegov je obrt ravan proizvodnji, t.j. potrošnja je takođe 10.000 sveća dnevno. Uzmimo da je njegova čista dobit 0,20 din. po komadu, a prodajna cena da je 0,40 din. Znači, njegova je ukupna dnevna dobit 2000.— dinara. Ako sad država zavede porezu u iznosu od 0,05 din po komadu i ako on ceo ovaj iznos doda ranijoj prodajnoj ceni svojih proizvoda, jedan komad stajaće sad 0,45 din. Ali pošto je tražnja te robe verovatno elastična, to će pri toj ceni potražnja nešto opasti, recimo sa 10.000 na 9.000 sveća.

<sup>15a)</sup> Ovo je doslovno prevedena definicija Mering-a, op. cit. S: 6: „Demnach bezeichnen wir als Steuerüberwälzung den Vorgang, durch den der vom Gesetz bestimmte Steuerzahler mit Hilfe von Preisänderungen die Steuerlast ganz oder teilweise anderen Personen zuschiebt oder diese Personen die ihnen zugeschobene Steuerlast ganz oder teilweise auf andere weiter-schieben (Weiterwälzung), soweit es sich dabei nicht um allgemeine Steuer-wirkungen der oben bezeichneten Art handelt“.

<sup>16)</sup> Mann: Steuerüberwälzung — Schriften des Vereins für Sozial-politik — Bd. 172 - 1926 - S: 285: „Wir verstehen unter Steuerüberwälzung einen Steuerabwehrprozess, durch den — unter der Voraussetzung sonstiger gleichbleibender Wirtschaftsverhältnisse — der Steuerzahler die ihn treffende Steuerlast derartig auf eine oder mehrere andere Personen verschiebt, dass sein Einkommen und Vermögen ungekürzt bleiben“.

I pored prevaljenja cele poreze njegova će ukupna čista dobit pasti sa 2000 na 1800 dinara zbog smanjene potrošnje. Ali po Mann-u ovdje nećemo imati prevaljivanje iako sad potrošač plaća celu porezu, i to samo zato što proizvođač i pored veće cene svojih proizvoda ipak trpi štetu! Po njemu bi prevaljivanje bilo samo u tome slučaju da je i posle povećanja cene sa 0,40 na 0,45 potrošnja ostala potpuno ista, jer bi tada imao  $10.000 \times 0,20 = 2.000$  dinara, kao i ranije. Ali takvi slučajevi su u privrednom životu retki, upravo izuzetni. Čak ni u slučaju potpunog monopola neophodnih predmeta neće promena u cenama ostati bez uticaja na obim potrošnje, a u gornjem slučaju je izvesno da će svaka promena u cenama povući za sobom veću ili manju promenu u potrošnji.

I ovo što je dosad rečeno dovoljno je da dokaže netačnost Mann-ove definicije, ali zbog važnosti same stvari hoću još malo na njoj da se zadržim.

Svaka definicija ima za cilj da nam u malo reči iznese bitne osobine jednog pojma i to na način da nam ona može poslužiti za praktičnu upotrebu, tj. ona mora biti u stanju da nam objasni sve izraze (manifestacije) te pojave u životu. Prvi uslov, da sadrži bitne osobine, već nije ispunjen u gornjoj definiciji, jer je kod prevaljivanja (a u tome se slažu, mogu reći, svi pisci) bitno **prebacivanje poreskog tereta na drugo lice**, bez obzira na uticaj koji to može imati na imovinu prevaljivača, pošto to ne spada u dejstvo poreza u širem smislu, čega je prevaljivanje samo jedna vrsta. Ali druga, još važnija osobina jeste upotrebljivost te definicije. Na osnovu nje mi moramo biti u stanju da u praktičnom životu utvrdimo da li je u datom slučaju bilo prevaljivanja ili ne. A kako ćemo to moći doznati? Po Mann-u jedini bi način bio prečed računa dobitka i gubitka i bilansa svih poreskih plateaca, jer bi se samo na taj način moglo doći do saznanja da li su nečija imovina ili prihodi smanjeni ili ne, što je, opet po njemu, bitan uslov za postojanje prevaljivanja. Kako se i danas iz bilansa društava i pojedinaca može videti sve drugo samo ne njihovo pravo imovno stanje, i bez obzira na tehničku nemogućnost ispitivanja takvih prijava, moramo i iz toga razloga odbiti Mann-ovo mišljenje.

Da dodam na kraju još da bi po Mann-u bilo apsolutno nemoguće iz kretanja cena dokazati postojanje odn. nepostojanje prevaljivanja, jer nam cene ne otkrivaju dobitke i gubitke pojedinaca. Znači dakle, da on pobija i mogućnost statističkih istraživanja u našoj oblasti koja su danas opšte usvojena. Istina odmah u produženju on priznaje da se i oni slučajevi, gde se samo jedan deo poreza prevaljuje, moraju smatrati za slučajevne prevaljivanja, i to za „partikuläre Überwälzung“ ili „Teilüberwälzung“. Sasvim je tačno da prevaljivanje može biti potpuno ili delimično. Ali kad on to tvrdi, on dolazi sa samim sobom u protivurečnost, jer svesno stvara dva pojma za dva kvantitativna stanja kvaliteta

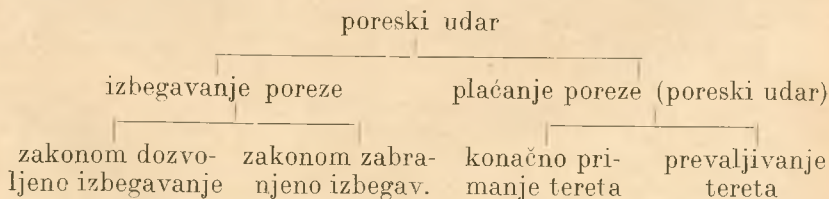
tivno iste pojave. Protivurečnost je ako on gore tvrdi (i to odlučno) da prevaljivanja nema ako je prihod odn. imovina poreskog platca smanjena, a odmah dalje tvrdi da prevaljivanja ipak ima iako je imovina odn. prihod sad smanjena. Drugi slučaj, još teži, jer unosi nepotrebnu zbrku u već prilično ustaljene pojmove nauke o prevaljivanju imali bismo ako bi on smatrao potpuno i delimično prevaljivanje za dve razne vrste dejstava poreza. A to je neprihvatljivo!

## Čl. 6.

### PODELA.

Kada smo ograničili pojam prevaljivanja i dali njegovu definiciju moramo preći na određivanje tačnih i prikladnih naziva za pojedine vrste prevaljivanja, kao i izvršenju podele.

Kad jedna poreza bude zavedena, biće određeni i poreski platci koji treba da je plate. Poreski platac može da je plati ili ne plati. Ako je plati on će osetiti jedan teret (udar) koji se naziva impact, percussione, Steueranstoss (Steuerauflage), a koji bi se još najbolje mogao prevesti sa „poreski udar“. Kao posledica toga udara može doći dvoje: ili će poreski platac primiti konačno na sebe taj teret, i onda će nastupiti samo opšta dejstva smanjenja platčevih prihoda, ili će on taj teret u celini ili delimično prebaciti na druga lica. U tom slučaju imamo prevaljivanje. Ali poreski platac može i da ne plati porezu. To neplaćanje (izbegavanje) može biti zakonom dozvoljeno ili zabranjeno. Prvi ćemo slučaj imati ako poreski platac ne izvrši jednu radnju (npr. ne kupi porezanu robu), izvrši je ali u drugom obliku (umesto porezane menice dá običnu priznanicu, naravno ukoliko je to dozvoljeno), itd. Drugi slučaj imamo kod krijumčarenja. Kao što se vidi, po nama izbegavanje i plaćanje poreza su dve alternativne pojave: kad ima jedne nema druge, i obrnuto. To bi se dalo na sledeći način predstaviti:



Ima međutim pisaca koji ne primaju gornju podelu. Po Wilibald Mildschuh-u<sup>17)</sup> npr. netačna je gornja podela na izbegavanje i plaćanje poreze. Po njemu te dve pojave nisu nikako alternativne već sukcesivne. Njegova podela glasi: izbegavanje poreza (Steuerabweichung) — prevaljivanje. Ovo je opet sa svoje strane

<sup>17)</sup> Mildschuh, op. cit. S: 495.

složena pojava iz poreskog udara (Steueranstoss) i promene cena (Preisänderung). „U stvari sva dejstva prvog stepena proizlaze iz izbegavanja poreza. Kao što je već dokazano, izbegavanje poreze sastoji se u tome što se porezana radnja ne izvrši, ili što se postojanje porezane činjenice otkloni. Privredne radnje koriste po pravilu obema stranama; ako dakle, na jednoj strani usled poreze izostanu izvesne privredne radnje, mora i na drugoj strani isti broj saugovorača od njih da odustane, čime gube s tim radnjama vezana preimućstva. Na taj način prenosi se poreski pritisak na protivnu stranu. Naravno, ovim saugovoračima stoji na volju da, ako su kupci, povećaju cenu za odgovarajući deo poreze u slučaju da više cene korist koju od te radnje imaju nego porezu, ili da je snize (ako su prodavci), i na taj način spreče povlačenje izvesnog broja porezanih lica. Ovde je tok stvari obrnut od slučaja neposredno porezanih lica. Ovi poslednji mogli su odustati od porezane radnje da ne bi morali da plate porezu, oni prvi pak, mogu obrnuto, da preuzmu jedan deo poreze da ne bi morali da napuste porezanu radnju.“<sup>18)</sup>

spremni su da plate sledeće najveće cene:

kupci	prodavci
A — 10610	L — 10000
B — 10560	M — 10050
C — 10510	N — 10100
D — 10460	O — 10150
E — 10410	P — 10200
F — 10360	Q — 10250
G — 10310	R — 10300
H — 10280	S — 10350
I — 10260	T — 10400
J — 10240	U — 10450
K — 10220	V — 10500

„Kod ove skale ponude i tražnje cena će se, pod pretpostavkom pune konkurencije na obema stranama, verovatno ustaliti između 10300 i 10310, možda na 10305. Onda imaju granični kupac G i granični prodavac R višak od 5, sledeći par F i P višak od 55, itd. Pretpostavljamo da se za svaki prenos, (robe, tj. prodaju) naplati poreza u iznosu od 200. Kod ku-

<sup>18)</sup> In der Tat ist es die Steuerausweichung von der alle weiteren Wirkungen ersten Grades ausgehen. Die Steuerausweichung besteht, wie bereits gesagt wurde darin, dass man den besteuerten Akt infolge der Steuer unterdrückt, oder dass man den besteuerten Tatbestand nun aufhebt. Die wirtschaftlichen Akte bringen in der Regel beiden Seiten Vorteile; wenn daher infolge der Steuer auf der einen Seite gewisse wirtschaftliche Akte unterdrückt werden, muss auch auf der anderen Seite die gleiche Anzahl von Kontrahenten von den betreffenden Akten ablassen und verliert damit auch die mit ihnen verbundenen Vorteile. Dadurch überträgt sich der Druck der Steuer auch auf die Gegenseite. Freilich steht es diesen Gegenkontrahenten frei, falls sie den mit dem Akte verbundenen Vorteil höher schätzen als einen Teil der Steuer, den Preis um diesen Teil der Steuer zu erhöhen (falls sie Käufer sind) oder zu ermässigen (falls sie Verkäufer sind) und hierdurch einzelne von den Besteuerten von dem Rücktritte abzuhalten. Die Sache verhält sich umgekehrt wie bei den direkt Besteuerten. Jene konnten von dem besteuerten Akte ablassen, um nicht die Steuer bezahlen zu müssen, diese können umgekehrt einen Teil der Steuer übernehmen um nicht von dem Akte ablassen zu müssen.“ (Mildschuh, op. cit. S: 498).

paca G, F, E i D je poreza veća od koristi kupovine, i oni zato odustaju od kupovine, ili tačnije, oni bi odustali kada bi cena ostala na 10305. Međutim do toga neće doći, jer bi usled povlačenja ova četiri kupca izgubili korist prodaje i četiri prodavca R, P, O, N, te će oni stoga biti voljni da se zadovolje i nižom cenom, ukoliko im to dozvoljava korist koju imaju od prodaje. Do ravnoteže će verovatno doći pri takvoj ceni, pri kojoj će od povlačenja odustati onoliko kupaca (D, E) koliko je prodavaca s druge strane još spremno na prodaju (N, O). To će biti cena od 10205“.

U stvari Mildschuh-ovo tvrđenje protivi se ne samo stvarnosti nego i logici. Po njemu po zavođenju jedne poreze nastalo bi kretanje među kupcima i prodavcima i povukli bi se oni koji ne bi mogli da je snose. Tek kao posledica toga povlačenja, toga izbegavanja poreza (Steuerausweichung) došlo bi prevaljivanje kao posledica sad promenjenih tržišnih prilika. Međutim tu postoji jedna nelogičnost u samoj suštini ovog pitanja. Ako Mildschuh to izbegavanje shvata bukvalno, tj. kao stvarno povlačenje bilo kupaca bilo prodavaca, onda to pretpostavlja potpunu pokretljivost rada i kapitala, krajnju elastičnost tražnje odn. ponude i savršeno poznavanje prilika na tržištu. Sve uslove koji se i sami za sebe nikad ne mogu naći a kamo li zajedno. Pokretljivost rada i kapitala potrebna je zato što ne bi moglo doći do brzog napuštanja proizvodnje; elastičnost tražnje odn. ponude zato što bi u protivnom izostalo izbegavanje poreze koje je po Mildschuh-u prva posledica zavedene poreze. Najzad i savršeno poznavanje tržišnih prilika, jer se tek na osnovu ovoga može doći do zaključka da li treba zatvoriti preduzeće ili raditi i dalje.

Ako pak, Mildschuh „izbegavanje“ shvata u smislu u kome ga je upotrebio u svome gornjem primeru, onda tu uopšte nemamo izbegavanja već u najboljem slučaju „strah od mogućeg izbegavanja“. U svome primeru on doslovno tvrdi: „međutim do toga (do izbegavanja, odn. odustajanja od kupovine) neće doći jer bi ...izgubili korist od prodaje.“ Znači da on tvrdi da mogućnost odustajanja od kupovine i s njom skopčane koristi, nagoni i kupce i prodavce da promene cene koje bi dali odn. tražili, i da je tako promenjena cena (prevaljivanje) posledica te bojazni da će izvesni kupci odustati od kupovine. Ali „bojazan“ uopšte nije ekonomski činilac. Ona spada u psihologiju, a za nas je bez ikakve važnosti. Ne poričem važnost psiholoških činilaca u privrednim promenama, ali se jedna psihološka činjenica nikad ne može uzeti za osnovu čisto ekonomskih izučavanja. Mi ne istražujemo pobude koje su rukovodile izvesno lice da poveća ili smanji cenu, jer nas to u ovome slučaju ne zanima. Mi želimo da saznamo da li je kao posledica zavedene poreze prvo došlo do smanjenja obima privrednih radnji i kao posledica toga do promene u cenama (prevaljivanja) ili je pak prvo došlo do tih promena u cenama, kojima su docnije sledovale promene u ponudi i tražnji. A to će baš pokušati da dokažem.



Suviše je udaljeno od stvarnosti tvrđenje da će po zavođenju poreze trgovac (proizvođač itd.) samo na osnovu svoga, u svakom slučaju ograničenog znanja o tržišnim prilikama rešiti da se povuče iz trgovine (proizvodnje itd.). Ne poričem da je moguće zamisliti i takav slučaj, ali je on izvanredno redak. To bi npr. moglo da se desi pri zavođenju jedne preterano visoke poreze. Trgovac bi odmah mogao da izračuna da je ni u kom slučaju neće moći prevaliti, a još manje snositi, u kom bi se slučaju rešio na zatvaranje radnje. Ali takvi slučajevi su usamljeni. Najobičniji su slučajevi kada poreza nije preterana i kada trgovac ne može bez daljega znati može li, i koji deo prevaliti a koji snositi. U tome bi slučaju on vrlo rđavo delao kada bi samo na osnovu svoga računanja rešio o opstanku svoje trgovine. Mnogo je verovatnije da bi on prethodno pokušao da prevali makar jedan deo poreze na potrošače, pa bi tek docnije na osnovu obima potrošnje rešio da li da radi i dalje ili ne, odn. da li da zadrži povećane cene ili da ih opet spusti. Da će on tako raditi a ne obrnuto može se dokazati i nemogućnošću imanja tačnog pregleda o stanju na svima tržištima koja dolaze u obzir. I pored berzi, agenata itd. stanje se na pijacama iz dana u dan menja, i dovoljno je baciti jedan pogled na statistiku cena koje bilo robe, pa videti da su one u većitom kretanju. A kako svako kretanje cena povlači za sobom i promene u ponudi i tražnji, jasno je da trgovac nikad tačno ne može znati da li će i za koliko moći da prevali porezu. On može znati težnje, i to dosta tačno ali to još nije dovoljno da se on odluči na tako ozbiljan korak kao što je zatvaranje preduzeća. Zato mislim da je tačno gledište pisaca koji smatraju da izbegavanje nastupa tek posle prevaljivanja, odn. nemogućnosti prevaljivanja, kao njegova posledica a ne uzrok.

## Čl. 9.

### TERMINOLOGIJA

Da se vratimo sada na terminologiju i vrste prevaljivanja Seligman sa drugim piscima deli proces prevaljivanja na tri dela: impact, shifting, incidence. Već smo videli da je impact poreski udar. Ostaje nam da objasnimo značenje ostala dva naziva. Shifting je po njemu prevaljivanje koje nije konačno, koje označava prenos poreskog tereta s jednog lica na drugo, i to samo ako bude opet dalje prebačen. Lice A je platilo porezu, prebacilo je na lice B, lice B na lice C, lice C na lice D. Lice D je konačno snosi. U ovome primeru impact imamo kod lica A. Ono je to koje prvo snosi poreski teret. U slučaju prevaljivanja sa lica A na lice B, i sa lica B na lice C imamo shifting (čitaj šifting; na italijanskom translazione, ripercussione, r'persussion na francuskom, Weiterwälzung na nemačkom), jer nijedno od ovih lica trajno ne snosi porezu. Poreza leži na licu D. U slučaju prevaljivanja sa lica C na lice D imamo incidencu (incidenza, incidence, Inzidenz, oder

Steuerbelastung, Steueranfall po Mildschuh-u) tj. konačno prevaljivanje i snošenje poreskog tereta. U našem jeziku nemamo posebnih naziva za ove razne vrste prevaljivanja i ja se uzdržavam od kovanica. Zato ću pod prevaljivanjem podrazumevati sve ove slučajeve shifting-a, kao i one kod kojih je krajnji rezultat prevaljivanja teško ustanoviti. Tamo gde bude bilo potrebno naročito istaći da je prevaljivanje konačno (incidence) ja ću to označiti rečima „konačno prevaljivanje“ ili incidencea.

Inače o daljoj podeli nema mnogo da se kaže. Razlikujemo prevaljivanje unazad i unapred, prema tome da li proces prevaljivanja ide s kupca na prodavca ili obrnuto. Ali ta podela je bez velike važnosti, te se može mirno i izostaviti.

U nekim delima nailazi se na podelu na „željeno“ i „neželjeno“ prevaljivanje, ali ta podela je u suprotnosti sa sâmim zadatkom našeg istraživanja. Cilj našeg rada jeste ispitivanje **koje** se poreze i **kada** prevaljuju, jer kao što će se docnije videti, nema „prevaljivih“ i „neprevaljivih“ poreza. Sve se poreze pod izvesnim uslovima mogu prevaliti. Glavni se zadatak baš i sastoji u tome da se ustanove ti uslovi od kojih zavisi mogućnost i obim prevaljivanja. Gornja podela pak, pretpostavlja postojanje nekakvih uvek „prevaljivih“ i „neprevaljivih“ poreza, što je u protivnosti sa zaključcima našeg istraživanja, kao što ćemo docnije videti, i pored toga predstavlja petitio principii. Čak i kad bi se pod „prevaljivim“ porezama podrazumevale poreze koje se ne uvek ali u većini slučajeva prevaljuju, a pod „neprevaljivim“ one koje obično ostanu na teretu onoga koji ih plaća, gornja podela nema opravdanja već ga tek onda gubi. Da bi jedna podela imala opravdanja potrebno je da ona odgovara stvarnosti, odn. jednoj naučnoj potrebi. Međutim ako pod „željeno“ prevaljivanje podvedemo poreze koje se „obično“ prevaljuju, znači da će tu uvek biti slučajeva više ili manje brojnih gde je to prevaljivanje izostalo. A kakve mi koristi imamo od podele koja u stvari ništa ne deli? I u grupi poreza čije je prevaljivanje željeno imaćemo i one kod kojih je prevaljivanje zaista nastupilo kao i one kod kojih do njega nije došlo. Isto to imaćemo i u grupi „neprevaljivih“ poreza.

Najzad od ne manje važnosti je i nemogućnost saznanja u kojoj je nameri zavedena jedna poreza. Pre svega čija je namera ovde odlučujuća: izvršne ili zakonodavne vlasti? Sasvim je moguće, (a to je i vrlo čest slučaj) da neki poslanici, možda čak i svi glasači za jednu porezu zato što veruju da će se ona prevaliti, a ministar baš misli da do prevaljivanja neće doći. Uostalom nemoguće je dokazati mišljenja pojedinih poslanika. Zatim nije mali broj onih poreza kod čijeg izlaganja pred skupštinom ministar uopšte ne pominje kakvo dejstvo on od njih očekuje, jer su zavedene u čisto fiskalnom cilju. Najzad nije redak slučaj da ministar, da bi pridobio poslanike, u izlaganju (ekspezou) iznosi jedno

dejstvo iako sâm zna da će uistini nastupiti baš suprotno. Mishim da su ovi razlozi dovoljni da opravdaju izbacivanje gornje podele iz naše nauke.<sup>19)</sup>

<sup>19)</sup> radi onih koji budu čitali Empoli-a izneću ovde ukratko njegovu terminologiju u prevodu. **Percussione dell'imposta** — poreski udar (impact); **l'incidenza dell'imposta** — konačno prevaljivanje (incidence); **pressione dell'incidenza** — poreski teret (konačan); za sve vrste prevaljivanja on ima posebne nazive: **traslazione verticale** — prevaljivanje s prodavca na kupca ili obrnuto; **traslazione obliqua** — prevaljivanje s prodavca porezane robe na kupca neporezane; ili s kupca porezane na prodavca neporezane. (Pogrešno! Ovo nije prevaljivanje već dejstvo poreza u užem smislu); **traslazione orizzontale complessa** — kada usled prevaljivanja nastanu takve horizontalne linije kretanja koje se završavaju opet kod polazne tačke; **traslazione obliqua complessa** — isto kao i u prethodnom slučaju samo se ovde stvaraju krive linije; **traslazione composta** — slučaj kada imamo delimično traslazione verticale a delimično traslazione obliqua; **circolazione chiusa dell'imposta** — pojava da proizvođač porezane robe prevali porezu na potrošača, a ovaj opet natrag na proizvođača; **traslazione regressiva interna** — prevaljivanje unazad na činioce proizvodnje: zemlju, rad i kapital; **traslazione alternata** — pojava da izvesni ekonomski subjekti ne potpadaju pod prevaljivanje, da neki samo osećaju poreski teret (percussione), a da treći niti je osećaju niti je na njih prevaljena poreza. Npr. kada se ista vrsta robe prodaje po raznim cenama bilo u istoj bilo u raznim državama. Obično se u inostranstvu prodaje jeftinije a u unutrašnjosti skuplje (karteli i sl.); **domanda rigida positiva** — tražnja koja ostane elastična i posle povećanja cena; **domanda rigida negativa** — tražnja koja kod većeg povećanja cena sasvim prestane, ali koja je kod manjeg povećanja neelastična.

Toliko naziva za skoro jednu i istu pojavu! Potpuno nepotrebnih i bez ikakve naučne i praktične važnosti. Za ovo se može upotrebiti Lotz-ov naziv „Gehirnakrobatik“ koji zaista pristaje ovoj Empoli-ovoj podeli.

# OPŠTI DEO

## GLAVA PRVA

### O ZAKONIMA PREVALJIVANJA I NAČINIMA RADA.

Svaki ozbiljan naučni rad pretpostavlja jasno određen zadatak od čijeg pravilnog postavljanja u mnogome zavisi rezultat samoga rada. Nije preterano reći da su dosta velike razlike na koje još i danas nailazimo u delima pisaca koji se ovim predmetom bave velikim delom posledica baš rđavo postavljenog zadatka. To opet dolazi usled nedovoljnog shvatanja prirode pojave koju izučavamo i njenog odnosa sa drugim pojavama privrednog života. Kada se određuje zadatak jednom radu, moraju se tačno uzeti u obzir sve mogućnosti kao i uslovi istraživanja i tek na osnovu ovoga odrediti opšte granice. Mnoge su zablude nastale baš usled nepoznavanja teškoća u radu i želje da se dobiju što dalekosežniji rezultati. Mnogi naučnik prosto neće da shvati da mi ni sa mnogo savršenijom tehnikom rada, ni sa potpunim statistikama i raznim formulama nećemo biti u stanju da o prevaljivanju stvorimo „zakone“ u smislu koji se njima jedino čini vredan. Apolutnih zakona nema u našoj nauci, i mi moramo biti zadovoljni kad smo u stanju da utvrdimo postajanje jedne težnje (tendencije) kojoj izvesne pojave podleže. Neka to samo nikoga ne razočara, jer često su takve težnje jasnije od „zakona“ koji se i brojno daju izraziti, a svakako je bolje pošteno priznati da se ne može postaviti jedan opšti zakon prevaljivanja za svaku vrstu poreze (apstraktno uzev) već samo jedna više ili manje određena težnja, nego postaviti pogrešan zakon koji će biti samo prepreka na putu naučnog napretka. I još jedna velika opasnost vreba istraživače u ovoj oblasti, a to je često nesvesna težnja za uopštavanjima. Ta težnja je možda osnovni uzrok srazmerno slabih rezultata koje je naša nauka dosada dala. Ono što je dosada vrlo mali broj pisaca uvideo, jeste činjenica, da je prevaljivanje jedna pojava koja je usko vezana za privredne, istoriske, i kulturne prilike jedne zemlje, i da se o prevaljivanju poreza ne može govoriti u

apsolutnom smislu, već samo s pogledom na određenu zemlju i određeno vreme. Možda nije pogrešno reći da je prevaljivanje bar isto toliko sociološki koliko i ekonomski problem, usled čega se i ceo ovaj problem ima rešavati dialektički, imajući u vidu celokupan razvoj društvenih odnosa u jednoj određenoj zajednici. I dandani postoji u tom pogledu velika razlika između engleskih i italijanskih pisaca s jedne, i nemačkih s druge strane. Radovi prvih, a naročito Italijana tako su apstraktna dela, dela čiste teorije (teoria pura) da korist od njihovih rezultata ne stoji ni u kakvoj srazmeri sa utrošenim radom. Nasuprot njima stoje radovi Nemaca koji su u Italiji i Engleskoj vrlo slabo poznati, a među kojima ima vrlo dobrih dela. Ali ono što je najbolje kod njih to je način rada. Oni se nikako nisu mogli zagrejati za apstrakcije Pantaleoni-a, i ostalih, već su istraživanje počeli od dole, od svakidašnjeg života. Počeli su da se služe statistikom, istraživali su uticaje pojedinih poreza na privredu, i na taj način došli do vrlo zanimljivih zaključaka i u mnogome približili nauku o prevaljivanju praktičnom životu. A zadatak naše nauke i jeste čisto praktičan: utvrditi koje se poreze i pod kojim uslovima kod nas mogu prevaliti, da bi se na osnovu tih zaključaka mogle preduzeti mere za sprečavanje nepovoljnih dejstava izvesnih poreza naročito na slabe i siromašne slojeve. Ovim što sam rekao ne želim da kažem da je teorisko izučavanje prevaljivanja nepotrebno ili nekorisno. Ni najmanje, samo ono mora ostati u granicama koje će poslužiti praktičaru kao putokaz u kome je pravcu potrebna izmena društvenih odnosa. Teorija ne sme biti sama sebi cilj već sredstvo da se dođe do zaključaka koji bi se, uz malu obradu, mogli primeniti na svakidanji život. A što je najvažnije, ovaj se predmet ne sme obraditi čisto ekonomski već i sociološki, jer je prevaljivanje posledica razlike u snazi društvenih klasa.

Trebalo bi reći još nešto o načinima rada. Već iz gornjeg izlaganja jasno proizlazi da se naš rad ne ograničava na jedan jedini način pa bio on deduktivan (kao kod klasičara) ili induktivan. Svi načini koji su u stanju da nas približe naučnoj istini podjednako su dobri. Statistika ima za nas naročitog značaja, jer nas stavlja u mogućnost da saznamo mnoge stvari koje bi nam inače ostale skrivene. Indukcija se na nju nadovezuje, ali ni dedukciju ne odbacujemo iako se njom služimo obazrivo i njene rezultate stalno kontrolišemo drugim načinima rada, prvenstveno statistikom. Dragoceno je i iskustvo. Ima mnogo činjenica koje se statistički ne mogu dokazati a ni dedukcijom ili indukcijom izvesti, a kojima nas iskustvo uči. U engleskoj i italijanskoj nauci se mnogo služe i višom matematikom, naročito analitikom, i rezultati do kojih su oni došli nisu za potcenjivanje. Ipak se do skoro svih njih može doći i nematematičkim putem. Nažalost, kako nisam matematičar više o tome načinu rada ne mogu da kažem, izuzev da ona navodi na čisto ekonomski teren isključujući u mnogome sociološki način istraživanja.

## GLAVA DRUGA

## PREVALJIVANJE KOD NOVIJIH PISACA.

Kada proučimo dela savremenih pisaca koji se bave pojmom prevaljivanja, uočićemo među njima jednu jasnu podvojenost koja bi mogla da zaplaši one koji žele da se posvete izučavanju ove oblasti, a koja je u stvari samo prirodna posledica nedovoljnog razumevanja pojma prevaljivanja kao i zadatka koje njegovo izučavanje ima da ispuni. Ta dva suprotna tabora mogli bismo ukratko nazvati optimističkim i pesimističkim. Pristalice prvog ne vide velikih teškoća u našem radu i zaključci su im obično odlučni. Oni, bilo iznalaze apsolutne zakone prevaljivanja za razne vrste poreza, verujući da su odstupanja od njih neznatna, bilo označe izvesnu činjenicu za jedini uzrok prevaljivanja (tako npr. privrednu moć kod Charles de Lauwereyns de Roosendaale-a<sup>20</sup>), mogućnost odn. nemogućnost smanjenja ponude ili tražnje porezanog predmeta kod E. de Parieu-a itd.). Nasuprot njima stoje oni pisci koji izučavanje prevaljivanja smatraju za besciljno, jer misle da se o prevaljivanju ništa ne može saznati: Ignoramus et Ignorabimus! Zato traže što jevtinije i prostije poreze kao i one poreze koje što manje ometaju proizvodnju. Izgleda da bi njihov ideal bio sistem jedne jedine poreze (npr. Buchwald<sup>21</sup>). Ovamo spadaju još i pisci koji doduše primaju i „zvanično“ zastupaju mišljenja poznatijih naučnika na ovome polju, ali ipak priznaju da sami nisu ubeđeni u vrednost tih rezultata i da se o zakonima prevaljivanja još uvek ništa ne zna, (Lotz<sup>22</sup>, Bunzel<sup>23</sup>). Najzad ovamo spadaju i pisci kao Leroy-Beaulieu koji je celokupnoj nauci o prevaljivanju posvetio samo 2 (!) od 724 strane svoje knjige. Zanimljivo je naročito izlaganje Bunzel-a, koji kao praktičar potpuno odbacuje teoriju.<sup>24</sup>) Po njemu teorija uopšte nije došla do upotrebljivih zaključaka, tako da za praktičara ona nema

<sup>20</sup>) Charles de Lauwereyns de Roosendaale: La répercussion de l'impôt (thèse pour le doctorat — Lille), Paris 1901.

<sup>21</sup>) Fr. Buchwald: Zum Problem der Steuerüberwälzung — Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III — Folge, Bd. 67, 1924.

<sup>22</sup>) Walther Lotz: Finanzwissenschaft, Tübingen 1934.  
Walther Lotz: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 172, 1926, S. 339—340.

<sup>23</sup>) Bunzel: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 172, 1926.

<sup>24</sup>) id. S. 348: „Es ergibt sich daher, vom Standpunkt der Praxis aus gesehen, immer nur die eine Frage: ist es dem Steuerzahler möglich, kann er kraft seiner wirtschaftlichen Machtmittel die Steuer überwalzen oder nicht? Das ist die einzige Frage die vom Standpunkt der Praxis in Betracht kommt. Infolgedessen beginnt die Praxis mit der Fragestellung dort, wo die Theorie der Steuerüberwälzung mit der Fragestellung endet, und infolge dessen musste man auch zu den Ergebnissen kommen, die Excellenz Dr. Spitzmüller in die richtigen Worte fasste, dass sich die Praxis um die Steuerüberwälzung überhaupt nicht kümmert.“

značaja. Zato on i predlaže nov način istraživanja prevaljivanja poreza.<sup>25)</sup>

Između njih se nalazi treća grupa, koja svoje zaključke ne smatra apsolutnim već relativnim, i koja je naučno na najboljem putu.

## GLAVA TREĆA

### Čl. 1.

#### ČINIOCI PREVALJIVANJA.

Prevaljivanje kao i svaka privredna pojava zavisna je od izvesnih uslova, činilaca, od čijeg postojanja odn. nepostojanja zavisi mogućnost i obim prevaljivanja. Još pre prelaska na dalje ispitivanje tih činilaca, možemo reći da su pogrešna ona mišljenja koja prevaljivanje čine zavisnim od samo jednog činioca. Privredni život je isuviše složen da bi se samo jedna njegova pojava mogla da uzme za uzrok prevaljivanja. Kada bi to bilo tako, mogao bi se pod datim okolnostima taj činilac ukloniti (ukoliko bi bio nepovoljan) ili bar podvrći kontroli te i i otkloniti prevaljivanje ili ublažiti njegove zle posledice. Međutim to je nemoguće. Na prevaljivanje ne utiče jedan već bezbroj činilaca koji proizlaze iz današnje kapitalističke privrede. Poreze su u njoj neophodne i dogod ih bude biće i prevaljivanja. Prevaljivanja neće biti samo u onoj privredi, u kojoj su sredstva proizvodnje u rukama zajednice, jer će tek u takvoj zajednici nestati sukoba rada i kapitala. Tek će u pravoj socijalističkoj državi nestati problema prevaljivanja poreze u današnjem smislu, a s tim i beda ogromne većine čovečanstva. U privredama pak, u kojima je određivanje cena ostavljeno slobodnoj utakmici, prevaljivanje zavisi od većeg broja činilaca, od kojih će najglavniji biti ovde obrađeni.

Prvo pitanje koje imamo da raspravimo vrlo je važno, jer od njega zavisi koje ćemo pojave smatrati za činioce prevaljivanja. Pitanje se sastoji u tome da li prevaljivanje poreza zavisi i od moći onoga koji je porezan (dakle od jednog subjektivnog činioca) ili samo od objektivnih činilaca koji stoje izvan naše moći. Ovo poslednje mišljenje zastupa naročito Mildschuh<sup>26)</sup>.

<sup>25)</sup> Bunzel, op. cit. S: 316: — „Das ist also im allgemeinen der Standpunkt der Praxis, und... so möchte ich doch wenigstens noch flüchtig skizzieren, wie sich die Praxis eigentlich die Untersuchungen über die Steuerüberwälzung vorstellen würde. Da dürfen wir jedenfalls nicht von den einzelnen Steuerarten, sondern wir müssten von den einzelnen Wirtschaftsgruppen ausgehen. Wir könnten da vielleicht drei Gruppen unterscheiden, die auf Erwerbseinkommen beruhen, jene die auf Renteneinkommen und jene die auf Lohneinkommen beruhen und uns dann die Frage vorlegen: wie vollzieht sich die Steuerüberwälzung und wie weit ist sie bei diesen drei Gruppen möglich.“

<sup>26)</sup> Mildschuh, op. cit. S: 491.

Po njemu dejstvo poreze, a posredno njeno prevaljivanje potpuno je nezavisno od naše moći. Kao što će sa opadanjem vrednosti narodnog novca skočiti cene sviju roba, tako, po Mildschuh-u, samo od tih objektivnih uslova zavisi prevaljivost ili neprevaljivost poreza uopšte.

To Mildschuh-ovo tvrđenje ne mogu da prihvatim zato što je, po mome mišljenju, prevaljivanje u prvom redu posledica borbe pojedinaca, a tek u drugome posledica objektivnih uslova. Uostalom, u daljem izlaganju pokušaću da dokažem i da su mnogi od ovih „objektivnih uslova“ pogrešno shvaćeni kao takvi, dok su oni u stvari samo krajnji slučajevi čisto subjektivnih uslova.

Kao glavni subjektivni činilac smatram organizovanost privrednih subjekata istih interesa, a naročitu pažnju obraćam organizacijama radnika i seljaka. Međutim u ranijim pa i u savremenim (po datumu izdanja) delima koja se bave prevaljivanjem, o organizacijama radnika i drugih lica, ili uopšte nema pomena, ili se smatralo za dovoljno da se u jednoj ili dve rečenice pređe preko celog ovog tako važnog pitanja. Tako se npr. jedan od najpoznatijih finansiskih pisaca današnjice, Walther Lotz<sup>27)</sup> u deset redi bavi pitanjem uticaja radničkih i poslodavačkih organizacija na prevaljivanje poreza i dolazi do zaključka, da je usled organizovanosti zainteresovanih povećana mogućnost prevaljivanja! Da ovo nije napisao Lotz, izgledalo bi kao neozbiljnost. Uostalom i svi ostali pisci prelazili su kao sa strahom preko ovog pitanja, i utrkivali su se u posvećivanju što manjeg broja redaka pitanju organizacija. Čak i Bunzel koji je tako žestoko napao teoriju na sednicama Društva za socialnu politiku držanim u Beču 1926 godine, prešao je preko ovog nedostatka dosadanje teorije i sasvim ukratko izneo svoje mišljenje: „makako okretali stvar, uvek dolazimo do istog zaključka, naime, da prevaljivanje poreza zavisi s jedne strana od položaja odnosnih privrednih grupa u razmeni, a s druge strane od njihove privredne moći. Ova pak, može da se zasniva bilo putem poseda, bilo danas u najmanju ruku isto tako važnim putem, putem moći organizacija.“<sup>28)</sup>

Jedini je Otto von Mering u svome valjanom delu prvi posebno ispitivao uticaj organizacija na mogućnost, odn. nemogućnost prevaljivanja, ali i on im je pridao, izgleda, dosta malu važnost jer ih je sasvim podredio objektivnim uslovima prevaljivanja. U sledećem biće o tome više govora. Glavni činioци koji

<sup>27)</sup> W. Lotz, op. cit. S: 72—3.

<sup>28)</sup> Bunzel, op. cit. S: 319: „Wie wir also die Dinge auch drehen und wenden, wir kommen immer zu demselben Ergebnis, dass die Überwälzung der Steuern abhängig ist von der Stellung der betreffenden Wirtschaftsgruppen im Verkehr einerseits, und von ihrer wirtschaftlichen Macht andererseits. wobei wir bemerken müssen, dass die wirtschaftliche Macht begründet werden kann entweder durch den Besitz oder, was heute vielleicht mindestens ebenso wichtig ist, durch die Kraft der Organisation.“



utiču na mogućnost prevaljivanja jesu: politički, (organizovanost), ekonomski: (elastičnost ponude, odn. tražnje, monopol, slobodna utakmica, proizvodnja sa opadajućim ili rastućim prinosom) i vanekonomske (psihološki činioci, iseljavanje).

## Čl. 2.

### O ORGANIZOVANOSTI.

Pojam organizovanosti širi je od pojma organizacije utoliko, što je poslednji vezan za postojanje formalne veze između izvesnog broja pojedinaca, članova organizacije, dok prvi takvu vezu ne pretpostavlja. Priznajem da je pojam organizovanosti, u smislu u kome ga ja ovde shvatam, možda isuviše širok, ali iz primera koje ću dati nadam se da neće biti nejasan. Organizovanost u gornjem smislu jeste **složno delanje izvesnog broja pojedinaca u cilju postizanja izvesne koristi**. To delanje može dakle, biti vođeno od pojedinaca formalno organizovanih (članova jednog udruženja) ali i od pojedinaca koji rade ne znajući za ostale, odn. bez prethodnog sporazuma s njima. Uspeh preduzetog delanja ni najmanje ne mora biti zavisn od toga da li su njegovi nosioci formalno organizovani ili ne, i najbolji primer za to jeste ono što mi nazivamo „javnim mišljenjem“. Ne samo u politici već i u privredi „javno mnjenje“ ima velikog značaja koji ide tako daleko da utiče i na mogućnost prevaljivanja poreza. Tako je npr. Hufnagel<sup>29</sup>) doveo do velike verovatnoće tvrdnju da su, posle utvrđivanja cene hlebu od strane vlasti a u dogovoru s pekarima, „a u vezi sa jakim pritiskom javnog mnjenja, koji je po izjavama pekara potekao iz krugova organizovanih radnika“, došlo do trenutnog pojevtinjenja hleba u raznim mestima.

Organizovanost imamo dalje u mnogim slučajevima gde je jedna privredna grupa sastavljena iz malog broja članova, približno iste privredne snage, npr. dva velika industriska preduzeća. Čak i kad među njima ne postoji sporazum (tj. organizovanost delanja) oni će na jednu novu porezu odgovoriti na skoro potpuno isti način. Pogrešno je misliti da će u tome slučaju doći do jake utakmice između tih preduzeća. Do jake utakmice (bez obzira na porezu) dolazi samo onda kada imamo, bilo veliki broj preduzeća iste grane, bilo i manji broj ali vrlo nejednake privredne snage, jer samo u tom slučaju utakmica među njima može da dovede

<sup>29</sup>) Franz Hufnagel: Die Wirkung des Wegfalls der gemeindlichen Lebensmittelaufschläge in Bayern, unter besonderer Berücksichtigung der Städte München und Nürnberg. — 1917, S: 89: „Die eben geschilderten Massnahmen (utvrđivanje cene hlebu od strane vlasti ali u dogovoru sa pekarima posle ukidanja trošarine na brašno i hleb — Lj. D.) in Verbindung mit dem starken Druck der öffentlichen Meinung, wie er nach Mitteilungen der Bäcker namentlich von den organisierten Arbeiterkreisen ausging, mögen imstande gewesen sein eine augenblickliche Verbilligung des Brotes an manchen Orten herbeizuführen.“

do cilja koji se želi, naime do izbacivanja sa pijace izvesnog broja slabijih ili manje otpornih preduzeća i preuzimanja njihove proizvodnje. U slučaju pak, da se jedno prema drugom nalaze preduzeća iste ili približno iste privredne snage, utakmica u oštrijem vidu je besmislena jer ne može da dovede do važnijih rezultata. U tim slučajevima obično i dolazi do sklapanja kartela i sl. organizacija, ali i ukoliko do njih ne bi došlo, delanje tih formalno neorganizovanih preduzeća biće vrlo slično onom kod formalno organizovanih. Pošto je njihov broj mali i snaga približna, oni dobro znaju uslove svojih takmaca tako da će i svoje delanje prema tome određivati. Tek ako prema sebi budu imali druge privredne grupe razne jačine, doći će do različitog delanja, pa prema tome i do iščekivanja organizovanosti. Takav bismo slučaj imali kada bi se dve tvornice za glačanje dragog kamenja nalazile u raznim krajevima iste države, u kojima iz bilo kojih razloga nastanu razlike u organizovanosti radnika u tim radionicama. Ako radnici u kraju A stvore čvrstu organizaciju, dok oni u kraju B ostanu neorganizovani, poremetiće se iznenada odnos snaga između preduzeća u A i onog u B u korist preduzeća u B, gde su radnici neorganizovani. Usled toga će nastati jača utakmica između ovih preduzeća u cilju izbacivanja preduzeća u A ili bar prigrabljivanja jednog dela proizvodnje, a sa tim će nestati organizovanost u delanju tih preduzeća u smislu u kome sam to ranije izneo! Sada će nam biti jasno i to kako su neki „objektivni“ uslovi prevladavanja u stvari subjektivni. Mildschuh je naime tvrdio da samo oni prvi utiču na prevladavanje dok drugi na njega nemaju uticaja. Najglavniji objektivni uslov jeste odnos ponude i tražnje. Kada se zavede poreza proizvođač će smanjiti proizvodnju, ovo će dovesti do nesrazmere u ponudi i tražnji u korist ove poslednje, i sledstveno do skoka cena. Prevladavanje je dakle, izvršeno bez borbe u običnom smislu te reči, jer je prevladavanje (povećanje cena) došlo kao posledica smanjenja proizvodnje a ne kao posledica boljeg položaja proizvođača prema radnicima, odn. potrošačima, usled čega bi on mogao ovima da naturi svoju cenu. (Ovakvo izvođenje je logična posledica Mildschuh-ovog shvatanja prevladavanja poreza kao posledice izbegavanja poreze, v. čl. 8 opšteg dela). Međutim iako priznajem da ima i ovakvih slučajeva, to još ne znači da do prevladavanja uvek dolazi na ovaj način. Već sam ranije (čl. 8) dokazao suprotno, i ovde mi samo ostaje da navedem jedan primer u potvrdu moga mišljenja. Može jedan proizvođač i ne prevladati porezu unapred (na potrošače) nego unatrag (na radnike), pojava na koju se obično ne misli kad se vidi da su cene ostale iste. A kao što je Empoli<sup>30)</sup> s pravom naglasio, to je česta i vrlo važna pojava. Ali imam li u ovome slučaju prevladavanja unazad objektivni ili subjektivni uslov? Mislim da je sasvim jasno da se ovde radi o pravom subjektivnom

<sup>30)</sup> Attilio da Empoli. — Teoria dell'incidenza delle imposte, vol. I parte generale, Reggio Calabria, 1926, p. 133.

uslovu, i to o pitanju organizovanosti. Istina ne mora uvek taj uslov biti čist subjektivan. Može se on javiti zajedno uz neki objektivni uslov, ali glavno je da subjektivan postoji i da je čak daleko jači od onog drugog. U gornjem slučaju prevaljivanje je došlo kao posledica subjektivnog uslova: borbe između poslodavaca i radnika. Sasvim se lako da objasniti kako su stariji pa i savremeni pisac Mildschuh mogli doći do ubeđenja da je prevaljivanje u gornjem slučaju posledica objektivnih uslova. To je došlo otuda što su oni samo i ispitivali te objektivne uslove, dok su subjektivne sasvim zanemarivali. A kako je u vremenu u kome su živeli ti raniji pisci, a možda i u primerima koji su služili za osnovu Mildschuh-ovom mišljenju, organizovanost radnika bila vrlo slaba, razumljivo je da im se učinilo da je prevaljivanje i ovde bilo posledica neke „ekonomske nužde“. U stvari, ovde je takođe bilo borbe, ali neravne i spolja neprimetne, jer je organizovanost radnika bila vrlo slaba a moć poslodavaca daleko veća od njihove. Ali to ne daje razloga da taj proces uvrstimo u red onih koji su proistekli iz čisto objektivnih uslova. Da je u gornjem slučaju zaista u pitanju subjektivan uslov lako će se videti iz sledeća dva primera koji se međusobno razlikuju po tome, što u prvome imamo slabu, a u drugom slučaju jaku organizovanost radnika. Mi bismo onda imali sledeće slučajeve:

- I. — Po zavodaenju poreze poslodavac, usled vrlo slabe organizovanosti radnika, uspe da na njih prevali celu porezu. U tome slučaju to bi po Mildschuh-u bila posledica „ekonomske nužde“, dakle čisto objektivni uslov.
- II. — Organizacija radnika je jaka, i poslodavac posle zavodaenja poreze uspe da prevali samo mali deo poreze na svoje radnike. Imamo li i u ovome slučaju „ekonomsku nuždu“? Da je prevaljivanje unazad, na radnike, zaista „ekonomska nužda“, čisto objektivni uslov koji ne zavisi od volje ni moći poslodavaca i radnika već koji je imperativan, očigledno je da tada radničke organizacije ništa ne bi mogle da izmene. Ako su to one ipak uspele onda je to dokaz da prevaljivanje unazad na radnike nije nikakva „ekonomska nužda“ već jedino posledica veće privredne moći njihovih poslodavaca koja je opet posledica vladavine kapitalističke klase i njene veće organizovanosti. Prevaljivanje poreze na radnike jeste dakle, čisto subjektivni uslov. Razlika između prvog i drugog slučaja našeg gornjeg primera jeste samo kvantitativna, samo razlika u stepenu organizovanosti radnika, ali ne i razlika kvalitativna. Suština je ista u oba slučaja.

## Čl. 3.

**ORGANIZOVANOST KAO ČINILAC PREVALJIVANJA POREZE.**

Dosada smo samo objašnjavali šta mi podrazumevamo pod pojmom organizovanosti, a sad je potrebno da se vratimo na ishodište naših ispitivanja da bismo videli da li je, i ukoliko, organizovanost činilac koji utiče na mogućnost prevaljivanja poreza. U dosadašnjem radu došli smo do dva zaključka: prvo, da je pitanje prevaljivanja poreze poglavito pitanje međusobne borbe privrednih subjekata<sup>31</sup> i drugo, da je glavni činilac u toj borbi (iako ne i jedini) organizovanost. Kad bismo se zadovoljili samo logičkim tumačenjem mogli bismo stvar smatrati za dokazanu. Ali pošto logika nije jedini a ni najbolji način tumačenja postignutih rezultata, potrebno je da se još malo zadržimo na ovom pitanju. Jedno možemo odmah reći: ako je organizovanost kao činilac od uticaja i na druge privredne pojave, a naročito na popravku načina života (standard of life) radnika, smemo tvrditi da je ona važan činilac i u prevaljivanju poreza, jer je ono u prisnoj vezi sa standardom radničkog života. Istorija radničkih pokreta, a posebno engleskog pružaju nam i u tome pogledu dragocene podatke. Mnogi su naučnici, naime, tvrdili a i danas tvrde da nije organizovanost bila taj činilac koji je doveo do poboljšanja uslova života radnika, već da je taj činilac bio privredni napredak. Po tome mišljenju, samim tim što privreda napreduje, što poslovi bolje idu, i radnici dolaze do svoga udela u tome opštem napretku u vidu poboljšanja uslova rada, povećanja nadnica, socialnog zakonodavstva, itd. Izgledalo bi, da je najbolji način da se popravi težak položaj radne klase taj, da se još više popravi dobar položaj kapitalista i poslodavaca, jer bi samim tim, po nekoj višoj neumitnosti, došlo do opšteg poboljšanja.<sup>32</sup> U istini pak, stvar stoji malo drukčije. Ne samo da u doba najvećeg industriskog a i privrednog poleta početkom prošlog veka nije došlo do istovremenog poboljšanja radnih uslova, nego su se oni čak i pogoršali.<sup>33</sup>,<sup>34</sup> Na to pogoršanje uticao je naročito veliki priliv seljaka u gradove, koji

<sup>31</sup>) „Ali metamorfoze W — G i G—W su trgovina koja se vrši između kupca i prodavca; potrebno je da prođe izvesno vreme dok se slože u ceni i to utoliko pre što se ovde vodi borba u kojoj svaka strana teži da na račun druge stekne veće koristi, i što trgovci stoje jedan prema drugom kao: „when Greek meets Greek then comes the tug of war“ (kada Grk sretne Grka izbija najžešća borba)“. Marx, Kapital, Bd. II, S: 123.

<sup>32</sup>) Tako Adam Smith i docniji ekonomisti tvrde da do povećanja namjnine dolazi samo putem povećanja akumulacije kapitala kod proizvođača (dakle putem poboljšanja njihovog i inače boljeg položaja). Marx, Kapital, Bd. I, S: 653.

<sup>33</sup>) B. L. Hutchins and A. Harrison: A history of factory legislation London 1911, p: 29.

<sup>34</sup>) za vreme velikog poleta industrije 1848 i 1868 godine radnici su bili u bednom položaju koji se ni docnije nije mnogo popravio (Engels: Položaj radničke klase u Engleskoj, Socialistička biblioteka br. 9, Beograd 1911, S: 16.)

je došao kao posledica agrarne reforme koja je izvedena na štetu seljaka. Ali nije sama nesrazmera između ponude i tražnje radne snage uticala na pogoršanje radnih uslova, već poglavito **neorganizovanost ponude**. Proletarizirani seljaci bili su masa koja se je međusobno borila za mesto i tom borbom proizvela pad nadnica i opštih uslova rada, iako bi industrijski polet verovatno bio u stanju da absorbuje veliki deo radnika i **po mnogo boljim uslovima**. Sto te uslove nisu postigli razlog leži u nedostatku organizovanosti. Dok su poslodavci u svome odnosu prema gladnoj masi seljaka bili stvarno organizovani preko trgovinskih, industrijskih i drugih komora,<sup>35)</sup> oni su, iako bez formalnog sporazuma, prema radnicima istovetno postupali. Dejstvo je bilo isto kao i da je bio zaključen formalni ugovor ili sporazum o odnosu poslodavaca prema radnicima. Organizovanost na strani poslodavca bila je dakle potpuna, na strani radnika je uopšte nije bilo. Da su se radnici pouzdali samo u privredni napredak kao činioca od koga zavisi i poboljšanje njihovog položaja, oni bi još dugo imali da čekaju. Tek sa organizovanjem radnika, koje je teško išlo, počinju i prvi znaci poboljšanja njihovog položaja. I tako do danas. Poboljšanje radničkog života je samo izuzetno došlo kao posledica opšteg privrednog poboljšanja; u najvećem broju slučajeva ono je samo posledica bolje organizovanosti radnika i njihovih pristalica.

Ni danas prilike nisu drukčije. Organizovanost je još uvek glavni činilac od koga zavisi poboljšanje radnih uslova. To se može videti i iz sledećeg uporednog indeksa porasta kapitalističkog dohotka i radničkih nadnica u Americi (USA). Po statistici jedne buržoaske ustanove, Industrial Conference Board (Conference Board Bulletin od 20 II 1934, s: 10) iznosilo je razviće nadnice i iskorišćenje radne snage sledeće visine:<sup>36)</sup>

(1923-25 = 100)

	proizvodnja	stepen zaposlenosti	radni časovi	isplaćene nadnice	pr izvodnost (Leistung) po radniku	proizvodnost (Leistung) po radniku	troškovi na radnu snagu po jedinici proizvodnje
1923	101	104,2	106,5	103,4	97,3	95,0	102,3
1924	94	96,2	93,9	95,7	97,7	100,1	102,1
1925	105	99,6	99,9	100,9	105,1	104,8	96,5
1926	108	101,4	101,6	104,3	106,5	106,3	96,6
1927	106	98,8	98,0	102,0	107,1	107,9	96,6
1928	112	97,2	97,0	101,8	114,8	115,0	91,3
1929	119	101,4	101,8	107,7	117,8	117,0	90,7
1930	95	87,8	80,7	87,4	108,4	117,9	91,9
1931	80	74,4	64,4	66,0	107,7	124,4	82,2
1932	63	62,0	48,3	45,3	101,2	130,3	72,1
1933	76	66,2	52,0	47,5	114,8	145,0	63,4

<sup>35)</sup> „Kao što se vidi engleski je parlament samo protiv svoje volje i pod pritiskom masa odustao od zakona protiv štrajka i trades-union-a,

Iz ove tako rečite statistike vidimo da je za isto vreme za koje je proizvodnja opala za 24%, stepen zaposlenosti pao za 34%, a isplaćene nadnice za 53%. I dok je proizvodnost po radniku porasla za 19%, po radnom času za čitavih 53%, dotle su troškovi na radnu snagu po jedinici proizvodnje opali za 38%. Dakle, povećanju proizvodnosti po radniku od 19%, odgovara pad isplaćenih nadnica od 53%. Povećanju fiksnog kapitala i njegovoj akumulaciji, odgovara i relativno i apsolutno opadanje isplaćenih nadnica. Ali nije ovo bila samo posledica krize. U 1928 godini kada je indeks proizvodnje pokazao porast od 101 na 112, suma isplaćenih nadnica pala je sa 103,4 na 101,8. Proizvodnost po radniku je skočila sa 97,3 na 114,8, a troškovi na radnu snagu po jedinici proizvodnje opali sa 102,3 na 91,3.

Još je značajnija uporedna statistika stope viška vrednosti u USA<sup>37)</sup> i radničkih nadnica:<sup>38)</sup>

razvitak stope viška vrednosti industrije u USA.

1899	1909	1919	1921	1923	1925	1927	1929	1931
128	130	122	106	118	128	133	152	147

službena statistika američanske industrije.

(1923-25 = 100)

	ostim industrij. proizvodnje	stepen zapo- slenosti	radnička nadnica
maj 1932	61	61	46
maj 1933	80	60	42
prosečna nedeljna zarada svih industriskih radnika u USA <sup>39)</sup>			
	1928	1929	mart 1933
			mart smanjenje u % minimum 1934 prema 1929
	27,88	29,17	14,56
			20,49
			29,8

troškovi izdržavanja

(1933 = 100) 100,8 100,0 71,8 78,5 27,5

Pri tome ne treba zaboraviti da je ova statistika isuviše povoljna za radnike jer određuje samo 33% za životne namirnice, što važi samo za bogate činovnike. Kod običnog radnika trošak za životne namirnice iznosi bar 50% i utoliko bi trebalo preinačiti statistiku.

Šta vidimo iz svega ovoga? Dok je stopa viška vrednosti jako rasla od 1921 do 1929 i samo srazmerno malo pala u 1933 (za oko 4%), dotle je od 1928 do 1929 nadnica vrlo neznatno skočila, dok je u 1931 jako pala, na oko 22 (cifra iznađena inter-

pošto je sâm kroz pet stoleća sa sramnom sebičnošću branio svoj položaj stalnog trade-union-a (klasne organizacije — Lj. D.) „kapitalista protiv radnika.“ (Marx, Kapital, Bd. I, S: 784.)

<sup>36)</sup> Varga, op. cit. S: 110.

<sup>37)</sup> ibid. S: 118.

<sup>38)</sup> ibid. S: 111.

<sup>39)</sup> Varga, op. cit. S: 117.



polacijom Lj. D.), dakle za oko 25%. Najzad, kao poslednji primer navodim i sledeću zanimljivu statistiku američanske industrije:<sup>40)</sup>

	suma radničke najam- nine = v	troškovi za sirovi- ne = opti- čajno e	trošenje vrednosti mašina = fiksno e	vrednost proizvoda	suma vi- ška vred- nosti = m	stopa vi- ška vred- nosti u %
	I	II	III	IV	V	VI
	IV = (I + II + III + V)			VI = $\frac{V}{I} = \frac{m}{v}$		
1899	2008	6576	250	11407	2573	128
1904	2610	8439	330	14618	3239	124
1909	3427	12065	500	20450	4458	130
1914	4068	14278	600	23988	5042	124
1919	10462	37233	1600	62042	12747	122
1921	8202	25321	1400	43653	8730	106
1923	11009	34706	1800	60556	13041	118
1925	10750	35936	2300	62714	13748	128
1927	10849	35133	2300	62718	14436	133
1929	11621	38550	2600	70435	17664	158
1931	7226	21420	2100a)	41333	10587	147

Iz nje se vidi ono što smo već tako često tvrdili, naime nesrazmera između kretanja stope viška vrednosti i nadnice i to u tome smislu da nadnica ne raste srazmerno sa porastom viška vrednosti. Dok je od 1923 do 1929 suma viška vrednosti stalno rasla, i to za čitavih 26% (a isto toliko i stopa viška vrednosti), dotle je suma nadnica ostala skoro stacionarna, skočivši svega za 5%. Istina ova statistika vodi računa svega o sumi radničkih najamnina isplaćenih svima radnicima, ne i o visini prosečne nadnice. U ovome drugome slučaju statistika bi verovatno takode pokazala izvestan porast, iako verovatno manji od porasta viška vrednosti. Međutim za predmet koji mi ovde istražujemo za nas je to skoro svejedno, jer ako je možda i prosečna nadnica nešto viša nego što nam to gornja statistika pokazuje, mi moramo da imamo na umu da je skoro stacionarni karakter sume radničke najamnine posledica ako ne opadanja broja zaposlenih radnika, a ono sigurno njegovog zaustavljenog povećanja, što pri porastu stanovništva znači stvarno smanjenje zaposlenih radnika. Imajući dakle, u vidu celokupnu masu radne snage koja traži zaposlenje kao i one koja ga trenutno ima, mi vidimo da je suma određena za njeno isplaćivanje ostala ista i pored apsolutnog porasta broja radnika. Ili što je isto, da je nadnica, s obzirom na masu radnoga naroda, opala. Samo je 1931 prema 1929 pad sume viška vrednosti

<sup>40)</sup> ibid. S: 220.

a) pad suma određenih za amortizaciju mašinerije — slično kao i 1921 — posledica je pada cena mašinerije i stvarnog smanjenja amortizacije usled prestanka rada velikog dela proizvodnog aparata (Varga, id. S: 220).

bio skoro isti kao i pad nadnica, što je posledica krize i verovatno samo prolazna pojava. To se da već i sada nazreti, pošto se pad nadnica u Americi (USA) sada opet naglo produžava.<sup>40b)</sup>

Iz ovih brojeva vidimo da je opšti dohodak rastao dok je dohodak radnika padao i to u vreme prosperiteta, što je više nego dovoljan dokaz da sâm privredni napredak još ne znači i srazmeran napredak siromašnih slojeva jednoga naroda. Ako uzmemo u obzir da su u većini severo-američkih država zabranjene radničke organizacije (kao u Evropi Srednjeg veka!) i da je od javnih radova koje je Roosevelt izvodio glavna zarada išla preduzimačima (po računima stručnjaka otpada na nadnice svega 20%), vidimo najjasnije značaj organizovanosti u pitanju raspodele narodnog dohotka. Kad je takav značaj organizovanosti u ostalim pojavama privrednog života, više je nego verovatno da je ona od velikog uticaja i na prevaljivanje poreza, jer porezivanje nadnica ili životnih namirnica ravna se po svome dejstvu sa pogoršanjem uslova radničkog života. Kada su pak, radnici u stanju da organizovanošću poboljšaju pogoršane uslove koji su posledica ne-poreskih uzroka, bilo bi neshvatljivo zašto im to ne bi bilo moguće ako je do toga pogoršanja došlo putem zavodenja odn. povećanja postojeće poreze. Razvitak uticaja organizovanosti je tako vidan da je zaista čudno da su ga toliki pisci, skoro svi, zaobišli i pridali mu tako malu važnost. Krajem XVII veka engleski poslodavci su najradije uzimali za poslove za koje nije bila potrebna velika snaga (mada inače nisu nikako bili laki) sirotu decu koju su izdržavale opštine. To su većinom bila vanbračna deca ili deca umrlih roditelja. Opštine, koje su bile u rukama landlord-ova gledale su opet da se što pre otarase te dece da ih ne bi morali izdržavati, te su ih davali poslodavcima na rad već od osam godina, a bilo je slučajeva da su na rad uzeta deca od 4 godine koja su radila i do 14 sati dnevno.<sup>41)</sup> Tražnja za tom decom bila je ogromna,<sup>42)</sup> jer je i smrtnost te jadne dece bila strašna, a ponuda manja nego

<sup>40b)</sup> U isto vreme dok je u kapitalističkim zemljama naglo pala najamnina, omogućilo je plansko iskorišćavanje proizvodnih snaga u USSR da se narodni dohodak za 5 godina udvostruči: sa 25 milijardi rubalja u 1928 na 50 milijardi rubalja u 1933. (Varga, op. cit. S: 132).

<sup>41)</sup> Hutchins, op. cit. p: 124 — po jednoj anketi u radionicama pamučne industrije u Lancashire, i Derbyshire, koju je vodio J. L. Kennedy, od 565 dece skoro dve trećine počele su da rade pre devete godine:

1	je počelo da radi između	4 i 5	godine
3	"	5 i 6	"
68	"	6 i 7	"
133	"	7 i 8	"
156	"	8 i 9	"
127	"	9 i 10	"
49	"	10 i 11	"
26	"	11 i 12	"
2	"	12 i 13	"

Engels, op. cit. S: 207, navodi čak jedan slučaj da je na radu u fabrici nađeno jedno dete od 2 godine!

<sup>42)</sup> Marx, Kapital, Bd. I. S: 798.



što bi poslodavci želeli. I po poznatom zakonu ponude i tražnje mi bi trebalo da prisustvujemo skoku cena tih dečijih nadnica. Međutim toga skoka nije bilo ili je bar bio neznatan. Zašto je u ovome slučaju zakon ponude i tražnje otkazao? **Zato što je u ovom slučaju na visinu nadnice od većeg uticaja organizovanost nego odnos ponude i tražnje.** Mala nedorasla deca bila su stvari, nesvesne svoga položaja. Da su kojim slučajem bila organizovana sasvim bi drukčije bile njihove nadnice. A 1893 godine radničke organizacije bile su već tako jake da su „radnici pamučne industrije bili u stanju da uticajem svojih trades-union-a (čitaj: trejds-union) izdejstvu u skraćenje radnih časova“, kao što je to pisao Cotton Factory Times od 26 maja 1893 godine.<sup>43)</sup> A posle smanjenja radnog vremena i poboljšanja uslova rada došlo se i do kolektivnih ugovora. A šta su kolektivni ugovori drugo do ograničenje poslodavačke samovolje u određivanju nadnica, preko radničkih organizacija? A kada su radničke organizacije u stanju da utiču na nadnice, očigledno je da mogu biti u stanju i da spreče prevladjivanje jedne poreze na njih, odn. da porezu koja ih opterećuje prevale na poslodavce. Naravno, da li će do toga doći zavisi i od ostalih uslova, a naročito od uzajamnog stepena organizovanosti radnika i poslodavaca.

Ima pisaca koji ne primaju tvrđenje da je organizovanost u stanju da znatno promeni privredne odnose odn. da utiče na prevladjivanje, već da je taj činilac bogatstvo. Seligman npr. kaže da će radnik biti utoliko jači prema svome poslodavcu ukoliko je veća njegova nadnica i obrnuto.<sup>44)</sup> Tvrđenje zaista čudnovato. Čak i da se primi tvrđenje da bogatstvo samo po sebi ima nekog značaja za prevladjivanje poreza, sasvim je nerazumljivo kako to da radnik, ako mu se nadnica poveća sa 20 na 50 dinara dnevno, utiče na poslodavca čije imanje vredi 1,000.000. — dinara. Ne znam kako je Seligman mogao doći do takvog zaključka, koji niti je logičan, niti odgovara činjenicama. Ovako kako je izraženo, njegovo tvrđenje je netačno. Pa ipak ima u njemu jedne istine koju je Seligman opazio ali pogresno razumeo, naime veza između visine radnikove nadnice i njegovog uticaja na poslodavca. Pogresno je samo što je Seligman tu vezu shvatio kao uzročnu, dok je ta veza samo posredna, može se reći površna. Naime, povećanje nadnica može doći bilo kao posledica jačanja radničkih organizacija, bilo kao posledica poslodavčeve slobodne volje (bez pritiska radničkih organizacija). Ovaj drugi slučaj je sasvim redak a i kad bi nastupio ne vidim razloga zašto bi sad uticaj radnika bio veći nego pre. Kad su nadnice povećane i bez zahteva od strane radnika, znači da je snaga radničkih organizacija bila vrlo slaba. Zašto sad to povećanje nadnica da otkloni tu slabost, i da je čak

<sup>43)</sup> „Cotton operatives have been able, through the influence of their trades-unions, to secure shorter hours of labour“..., Hutchins, op. cit. p: 186.

<sup>44)</sup> Seligman, op. cit. p: 493.

pretvori u njihovu snagu? Moglo bi se, istina, tvrditi da će tokom vremena, radnici naviknuti na viši standard života steći bolje saznanje o važnosti organizovanosti i na taj način bolje organizovati svoja udruženja. To je tačno ali to već spada u sociologiju. Kako će u toku decenija uticati povišenje nivoa života, nas se ovde ne tiče. Uostalom to nije baš lako ni dokazati. Nas zanima samo da li povećanje nadnica, samo za sebe ima za posledicu povećanje radničkog uticaja ili ne. Ali to u ovom slučaju ne možemo dokazati, odn. ne možemo dokazati da između povećanja nadnica i radničkog uticaja na poslodavce postoji kakakva uzročna veza.

Ali zato možemo dokazati nešto drugo, naime da je povećanje nadnica najčešće posledica jačanja radničkih organizacija. U tome slučaju postoji uzročna veza, ali ne više između skoka nadnica i radničkog uticaja, već između jačanja organizacija i jačanja radničkog uticaja. Povećanje nadnica je samo jedna od posledica jačanja radničkih organizacija, ali između njih i radničkog uticaja ne postoji uzročna veza. U gornjem, Seligman-ovom slučaju, jačanje radničkog uticaja je posledica jačanja njihove organizovanosti, a povećanje nadnica je samo jedna od pojava koje prate ovu posledicu (Begleiterscheinung). Suprotno ovome, Halm<sup>45)</sup> poriče mogućnost uticaja radničkih organizacija na prevladavanje poreza. On to tumači svojom omiljenom tvrdnjom da su organizacije, ako su zaista bile jake, još pre poreze situaciju „sigurno do krajnosti iskoristili“.<sup>46)</sup> Iskustvo nas uči da to nije slučaj. Da je tako, značilo bi da su još pre zavođenja poreze radnici dobili najvišu moguću nadnicu koju li poslodavac još mogao da plati i da s uspehom produži proizvodnju. Takvu nadnicu radnici dosad nikada nisu imali. Halm sasvim gubi iz vida da su nadnice, kao uostalom i radnička udruženja, istoriske činjenice a ne stalne veličine. On posmatra samo date uslove i čisto apstraktno upoređuje položaj radnika sa monopolom. Istina je da je jako organizovana radnička klasa donekle (ali samo donekle!) pa i to samo u najpovoljnijim slučajevima, u položaju sličnom monopolu. Ali nikad potpuno, što znači da stvarno monopola nema. Uostalom praktično dosad ni u jednoj zemlji nisu svi radnici bili čvrsto organizovani (izuzev Sovjetsku Rusiju) pa često ni većina njih nije udružena.<sup>46a)</sup>

<sup>45)</sup> Georg Halm: Zur Frage der Ueberwälzung und Fernwirkung der Einkommensteuer — Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III Folge, Bd. 77, Januar 1930, S: 31.

<sup>46)</sup> Halm, op. cit. S: 31.: „die Situation ist sicher optimal ausgenützt worden.“

<sup>46a)</sup> Tako je 1922 godine u Francuskoj bilo organizovano samo 10% najamnih radnika, dok je po „Folkets Dagen Politiken“ (10-III-1949) broj članova engleskih trades-unions 1917-18 iznosio 5,5 miliona, a krajem 1949 — 7,5 miliona. Sindikati u svima zemljama obuhvatali su do pre deset godina u najboljem slučaju  $\frac{1}{5}$  svih najamnih radnika, a danas verovatno najviše polovinu. (v. Lenin: Ueber Gewerkschaften, Ein Sammelband, S: 13, 65, 99).

S druge strane radničke organizacije i kada su najjače, u opšte uzev, daleko su slabije od poslodavačkih jer ove imaju uza se veći deo državne vlasti, a državna vlast je najviši stepen organizovanosti.<sup>47)</sup> Zatim ne treba zaboraviti da radničke organizacije dosad još nikad (ne mislim na ideološke već praktične zahteve) nisu tražile i pored sve svoje snage onu „maksimalnu“ nadnicu koju bi mogli dobiti. (Ovo je uostalom posledica reformističke politike socialne demokratije). Halm zaboravlja da su nadnice i organizacije promenljive veličine. To znači da ni snaga jednog udruženja nije stalna, apsolutna, već se menja, i to imajući u vidu celokupan razvitak, verovatno u smislu jačanja. Dakle, pošto radnička udruženja dosada još nisu dostigla svoju punu snagu (izuzev opet USSR, a tek tada bi se moglo govoriti o njihovom monopolskom položaju) ona nisu ni mogla da dobiju za svoje članove maksimalne nadnice, maksimalne u apsolutnom smislu, s obzirom na prilike kada su ih tražili, već u najboljem slučaju „maksimalne“ ali s obzirom na svoju snagu, na moć svojih organizacija. A to je sasvim druga stvar koja nas ovde ne zanima. Najzad ne treba zaboraviti i jednu činjenicu koja je posledica razblaživanja prave radničke ideologije od strane reformista. Makoliko da su jake, radničke organizacije pre svega traže **poboljšanje** položaja radnika, dakle i **povećanje** nadnice a ne odmah apsolutnu, maksimalnu nadnicu. Ovu pak, one traže tek docnije, kada imaju za sobom jednu dugu tradiciju ne samo kao organizacija, već i kao politička sila. Ali taj maksimum na koji misli Halm dosad nijedna radnička organizacija u kapitalističkim zemljama nije postigla, već je to ostala ideološka želja. Ali tu maksimalnu nadnicu nema radnik ni u socialističkoj zajednici, niti je može imati, pošto cilj te zajednice nije trošenje postojećih dobara već sve veće razvijanje društvenih snaga i društvenog blagostanja. U tome se vidi ideološka i naučna zabluda Halm-a, koji izgleda da ne zna ni sâm tačno značenje svog izraza „maksimalna nadnica“. Kao što sam već napomenuo, pod „maksimalnom nadnicom“ se može podrazumeti samo nadnica relativno maksimalna u izvesnom periodu, ali ne i apsolutno maksimalna nadnica. Ovo drugo bi značilo da radnik dobija sav višak vrednosti koji proizvede i koji bi on mogao potrošiti. To bi pak, značilo da se zajednica odriče napretka i vraća u stanje proizvodnje na prostoju osnovi (Produktion auf einfacher Stufenleiter) koja se sastoji u tome da se ona uvek obavlja u istom obimu trošeći sav višak proizvoda. Međutim socialistička zajednica čiji je cilj blagostanje i napredak celine mora da proizvodi na proširenoj proizvodnoj osnovi (Produktion auf erweiterter Stufenleiter), što znači da njeni članovi dobijaju samo jedan deo viška vrednosti dok se drugi upotrebljava za društvenu akumulaciju koja služi budućem povećanju

<sup>47)</sup> ...„die Staatsmacht, die konzentrierte und organisierte Gewalt der Gesellschaft...“ (državna vlast, koncentrisana i organizovana sila društva), Marx, Kapital, Bd. I. S: 791.

proizvodnje. Razlika između kapitalističke i socialističke države je očigledna. U prvoj radnik dobija samo minimum za život, u drugoj sumu dovoljnu za pristojan život. U prvoj se kapital akumulira da bi povećao bogatstvo pojedinaca, u drugoj akumulacija kapitala služi za osnovu povećanja zajedničkog, a s tim i ličnog blagostanja. Akumulacija kapitala tu znači docnije povećanje nadnice.<sup>48)</sup>

Ostaje nam još da objasnimo pojavu da su skoro svi građanski ekonomski pisci poricali mogućnost uticaja od strane radničkih organizacija na prevajivanje poreza. Sve njihove teorije o nadnici naliče jedna na drugu utoliko, ukoliko visinu nadnice čine zavisnom od čisto objektivnih uslova. Na taj način pitanje o uticanju na visinu nadnice biva skinuto s dnevnog reda odgovorom da je njena visina nezavisna od volje pojedinaca i uslovljena ekonomskom nuždom. Ta fatalnost nije slučajna već potiče iz ideološkog stava građanskih ekonomičara. Upravo, **poricanje važnosti klasnih organizacija posledica je saznanja o njihovom presudnom značaju u društvenom napretku.** To nije nimalo apsurdno, već prava stvarnost. Još od XIV veka, pa sve do 1825 smatrano je po engleskom zakonodavstvu udruživanje za zločin.<sup>48a)</sup> Jedan dobar broj američkih severnih država još ni danas nije u tom pogledu izišao iz Srednjeg veka, već i dandani zabranjuje radnička udruženja! Kako se to slaže sa tvrđenjem o beznačajnosti uticaja organizacija na prevajivanje poreza i na opšti društveni razvitak? Zar ne bi bilo logičnije da kao posledica te „nevažnosti“ dođe dozvola udruživanja radnika, jer po tvrđenju same buržoazije (samo u teoriji, naravno) te organizacije nisu u stanju da promene tok privrednog života. Da, bilo bi, kada bi vladajuće klase zaista verovala u ono što im njihovi ekonomisti u teoriji pričaju. Oni su isuviše svesni presudnog značaja udruživanja da bi ga mogli dopustiti, i dok za sebe traže potpunu slobodu, dotle je drugima osporavaju. Iz toga svesnog ili nesvesnog straha od klasne organizovanosti ponikla je i ona „ekonomska fatalnost“ od koje tobože zaviši radnička najamnina i položaj radnikovog života. Kao što čovek u svojim snovima neželjenu ili uobraženu stvarnost nesvesno izobličava u simbole, tako su i građanski ekonomičari stvorili simbol o „ekonomskoj nuždi“. Radnička najamnina po njima zavisi poglavito od veličine akumulisanog kapitala u rukama poslodavaca, tako da od broja radnika na koje se suma najamnina ima podeliti zavisi deo koji će na svakoga doći. Oko toga se uglavnom vrte sve teorije o najamnini. Ne mislim da poričem da se u kapitalističkoj privredi radnička

<sup>48)</sup> „Pojedini radnik ne dobija ni u Sovjetskoj Uniji svoj pun prinos od rada: jedan se deo upotrebljava na socialističku akumulaciju, a drugi na održanje bolesnih, starih, i za rad nesposobnih. Ali pun prinos od rada celog radnog naroda koristi njemu samom, tj. njegovoj deci: nijedan eksploator, nijedan parazit u njemu nema uдела.“ (Varga, op. cit. S: 139)

<sup>48a)</sup> Marx, Kapital, Bd. S: 778-9.

najamnina obično kreće oko minimuma za egzistenciju, dakle oko jedne vrlo promenljive kategorije koja je razna za razne krajeve i razna doba. Ne mislim da poričem ni to da je ta granica, u opšte uzev, određena vrednošću namirnica potrebnih za reprodukciju radnikove radne snage. U današnjem društvu radnik stvarno retko dobija više nego što mu je potrebno za najpreče životne potrebe. Ali, ... i tu je suština pitanja: prvo, ova granica najamnine nije nikakva večna kategorija kao što to tvrde građanski ekonomisti, i drugo, ni pod kapitalističkim uređenjem ona nije bezuslovno onako „fatalno niska“. Pre svega i Marx kada je formulisao svoj zakon najamnine, imao je u vidu kapitalističku Englesku polovine prošlog veka u kojoj od radničkih organizacija jedva da je bilo neznatnih početaka. Pri takvom uređenju i pri takvom stanju stvari, potpuno je tačno da će se u **takvome društvu** (dakle ne većito!) nadnica kretati oko troškova potrebnih za održanje života. Ali Marx nikako ne bi poricao značaj organizovanosti da je ona u njegovo vreme bila znatna. To pre svega dokazuje njegov dialektički materializam a zatim njegov rad na organizovanju radnoga naroda celoga sveta. Pored toga, njegov verni saradnik Engels je već tada primetio značaj organizovanosti, samo ga je nešto ograničio tvrdeći da će radničke organizacije biti u stanju da utiču na nadnicu samo kod malih privrednih poremećaja, ne i kod znatnih, npr. kriza.<sup>49)</sup> Najzad i sam Marx uviđa taj značaj iako ga jasno ne izražava, tvrdnjom da „stepen pada (nadnice, — Lj. D.) ...zavisi od relativne snage pritiska kapitala s jedne i otpora radnika s druge strane.“<sup>50)</sup> I dalji istorijski razvoj dokazao nam je više nego dovoljno sav značaj organizovanosti po očuvanje njihovih prava.

Ali ono što je u ovom pitanju najvažnije, to je politički značaj organizovanosti, značaj njegov u dialektičkom razvoju društva. Ako je nadnica pod današnjim uređenjem u velikoj meri osuđena da bude na niskom nivou, to je usled toga što bi njeno penjanje preko izvesne granice značilo poricanje samog kapitalističkog uređenja, i drugo, što do velikog penjanja ne može ni da dođe zbog toga što su organizacije poslodavaca jače od organizacija radnika koje su u velikom broju „kulturnih“ država čak i zabranjene. Pa ipak i danas nadnica zavisi od uporedne snage poslodavačkih i radničkih organizacija. Ali, kao što rekoh, politički značaj njihov je još veći. Pošto nijedno društveno uređenje nije večno, znači da i današnja visina nadnice nije večna. Način pak, na koji će radnici steći tu svoju buduću veću nadnicu, koja neće zavisiti od „ekonomske fatalnosti“, vodi samo preko čvrstih radničkih organizacija koje će omogućiti stvaranje novoga društva. U tome leži najveći značaj organizacije.

<sup>49)</sup> Engels, op. cit. S: 232.

<sup>50)</sup> Marx, Kapital, Bd. I. S: 547.

## Čl. 4.

**SLUČAJ PREVALJIVANJA KAD SU POSLODAVCI  
I RADNICI ORGANIZOVANI.**

U ovome slučaju prevaljivanje će u prvom redu zavisiti od odnosa ponude i tražnje, a ako se one poklapaju, radnička nadnica će biti nešto viša od životnog minimuma.<sup>51)</sup> Ali dok na jednoj strani imamo elastičnu tražnju usled raznolike produktivnosti rada, za razna preduzeća, dotle na drugoj strani imamo neelastičnu ponudu rada.

Tražnja radne snage postaje elastična usled toga što svako jače ili trajnije pogoršanje uslova proizvodnje (u koje spada i zavodenje nove poreze) ima za posledicu racionalizaciju ma u kome obliku. Racionalizacija pak, skoro bez izuzetaka dovodi do smanjenja broja zaposlenih radnika, usled čega se stvara nesrazmera između ponude i tražnje radne snage. Ta nesrazmera, pod istim ostalim uslovima, dovodi do pada nadnica i do mogućnosti prevaljivanja poreze na radnike. S druge strane, ne sme se izgubiti iz vida da je u kapitalističkoj državi nemoguće čisti ovakav slučaj usled toga, što i bez postojanja formalne organizacije poslodavci su stvarno uvek organizovani. Sâm njihov uticaj na državnu upravu znači veću snagu od jedne formalne organizacije koja oga uticaja ne bi imala. Zato možemo reći da će u ovome slučaju porezu snositi radnici.

## Čl. 5.

**POSLODAVCI SU ORGANIZOVANI, RADNICI NEORGANIZOVANI.**

Ovo je i danas najčešći slučaj i zato je za nas najvažniji iako se o njemu nema šta mnogo reći. Videli smo naime, da poreski teret ostaje na radnicima čak i kada su i oni kao i njihovi poslodavci neorganizovani. Utoliko će pre on ostati na njima kad su samo ovi poslednji organizovani. Pored veće ponude radne snage, na štetu radnika javiće se i za radnike nepovoljno dejstvo poslodavačke organizovanosti. Ovi će biti u stanju ne samo da prevale u celosti porezu, već i da nadnicu svedu na minimum egzistencije a često i do samog fizičkog minimuma. Istina ovaj poslednji slučaj (smanjenje nadnice do minimuma) ne spada više u prevaljivanje, ali je potrebno naglasiti ga zbog njegove velike važnosti. Upoređenje ovog i sledećeg slučaja pokazuje istovremeno i ogroman značaj organizovanosti.

Čudno je samo da Mering<sup>52)</sup> tvrdi da gornji slučaj (organizovanost poslodavaca, neorganizovanost radnika), danas praktički

<sup>51)</sup> Engels, op. cit. S: 99.

<sup>52)</sup> Mering, op. cit. S: 71.

jedva da dolazi u obzir“, a on ga navodi samo „potpunosti radi“. Istina, u vreme u koje je on pisao svoju knjigu (1928) u Nemačkoj su radnici bili uopšte uzev još dosta dobro organizovani, i može biti da nije bilo značajnijih grana radnosti u kojima radnici nisu bili organizovani. Ali pošto je njegovo delo teorisko, i pisano ne samo za jednu državu (mada s naročitim pogledom na Nemačku), nerazumljivo je njegovo tvrđenje da danas gornji slučaj ne dolazi u obzir. U svakom slučaju praktički on je u punoj snazi u našoj državi u kojoj radničke organizacije postoje samo na hartiji a o radnicima se ne vodi uopšte nikakva briga! Zle posledice toga stanja tako su poznate svima da ih neću naročito navoditi. Može se ipak reći da je jedan od glavnih uzroka današnjeg teškog stanja radnika i težak poreski teret u našoj zemlji u kojoj su ekonomski slabi slojevi (radnici i sitni seljaci) potpuno neorganizovani i snose, kao što smo videli, ne samo svoje nego i ogroman deo poreza svojih poslodavaca. To neverovatno opterećenje ekonomski najslabijih slojeva videće se jasno iz sledećih statistika. U našim gradovima je samo samoupravni poreski teret iznosio (1929 godine) 235,58 dinara od stanovnika, a u Beogradu, Zagrebu i Ljubljani od 462,83 dinara do 540.— dinara od stanovnika! Istovremeno je proračun prihoda Beograđana (dakle stanovnika jednog od bogatijih gradova) prema porezi u 1930 bio sledeći:

13.200	Beograđana	imaju	prosečni	mesečni	prihod	do	800.—	din.
48.000	„	„	„	„	„	„	1500.—	„
9.000	„	„	„	„	„	„	2000.—	„
15.100	„	„	„	„	„	„	3000.—	„
18.300	„	„	„	„	„	„	preko 3000.—	„

U Beogradu dakle, ima 85.300 stanovnika koji imaju prihod manji od 3000.— dinara, a samo 18.300.— njih imaju prihod preko 3000.— dinara. Po broju porodica, statistika je još crnja. Beograd tako ima

oko	9.500	sa	prosečnim	mesečnim	prihodom	ispod	1.000.—	dinara	
„	20.000	„	„	„	„	od	1.000.—	1.800.—	din
„	13.200	„	„	„	„	„	1.800.—	2.500.—	„
„	8.400	„	„	„	„	„	2.500.—	3.000.—	„
a	samo 8.600	„	„	„	„	preko	4.000.—	dinara	

51.100 porodica imaju prihod ispod 3000.— dinara, a svega 8.600.— preko 4000.— dinara! Kada znamo da je samo opštinska (ne i državna) poreza po glavi u Beogradu 540.— dinara, onda je tek očigledno koliki je teret svaljen na najsirotnije delove naroda, jer se ne može verovati da onaj minimalan broj osrednje bogatih (a velikih bogataša kao što ih ima u drugim zemljama mi i nemamo) snosi veći deo samoupravnih troškova. Naprotiv, pravo opterećenje ekonomski najslabijih stanovnika, ogromno je. Ovo potvrđuje i anketa Dr. Neumann-a u Nemačkoj o opterećenju trošarinom, koja je kod nas dovedena do maksimuma. U Nemačkoj je po toj statistici iznosilo opterećenje:

	prihod	opterećenje trošarinom
do 800.— maraka	... ..	4,93%
od 800—1200 mar.	... ..	3,60%
od 1200—2000 „	... ..	2,65%
od 2000—4000 „	... ..	1,64%
od 4000 pa više	... ..	1,01%

Čak i u Nemačkoj, gde je opterećenje trošarinom minimalno u poređenju sa našim, opterećenje najsiromašnijih slojeva (ispod 800 maraka prihoda) iznosi oko 400% više nego opterećenje najbogatijih stanovnika (sa prihodom preko 4000 maraka).

Nije mnogo drukčije ni stanje seljaka. Ako se uzmu u obzir sela i gradovi zajedno, onda je poresko opterećenje opštinskim dažbinama (ne i državnim) u 1929 godini iznosilo 106,54 dinara po stanovniku, a u Bačkoj je ono iznosilo i čitavih 147,12 dinara. U isto vreme, u toj istoj pokrajini broj „bezemljaša“ (nadničara), iznosi 30%, a prosečna dnevna zarada im je 5,71 dinara! A kako od ove zarade treba da žive i članovi porodice tih nadničara, izlazi da na jedno lice dolazi 1,06 dinar prosečne dnevne zarade. Jezivo to pomračenja same duše<sup>52a)</sup>

#### Čl. 6.

### POSLODAVCI SU NEORGANIZOVANI, RADNICI ORGANIZOVANI.

Ovo je slučaj koji se retko može naći u svakodnevnom životu, ali pored svega toga nije isključen. Upravo on se danas može sresti u obliku nejednake snage radničkih i poslodavačkih organizacija, i to veće snage prvih. Ukoliko se javlja, ovaj je slučaj najpovoljniji za radnike jer im omogućava da porezu prevale na poslodavce ili da ih spreče da poreze koje ih pogađaju prevale na radnike. Može se istina desiti da će izvestan broj preduzeća morati da obustavi rad usled povećanih proizvodnih troškova, (većih nadnica) i da će posledica toga biti s jedne strane više nadnice zaposlenih radnika, a s druge veći broj nezaposlenih radnika. To može nastupiti, ali korist od prevaljivanja koju zaposleni radnici imaju biće u svakom slučaju verovatno mnogo veća od štete koja proizlazi otuda što izvestan broj radnika ostaje nezaposlen. Razlog tome leži u sledećem: organizovanost radnika je pojava srazmerno visokog blagostanja jedne privrede. To ne znači da je ona prva posledica druge, već samo da u zaostaloj privredi teško može biti radničke organizovanosti, bar ne u tome slučaju ako njene vođe ne stoje na višem kulturnom nivou. Ali bi bilo pogrešno verovati da je kulturni stupanj masa uslov za njihovu organizo-

<sup>52a)</sup> Svi navodi i statistički podaci po delu Slobodana M. Vidakovića: Naši socijalni problemi, Beograd 1932, S: 160, 245, 281, 325 i 340.



vanost. Istina je da viši kulturni stupanj olakšava obrazovanje organizacija ali on nikako nije uslov njihovog postajanja. Naprotiv, ako je vodstvo obrazovano, ono je u stanju da čvrsto organizuje i najzaostaliye mase. Ono što sam gore rekao, naime da je čvrsta organizacija obično znak višeg blagostanja, tj. kulture, znači samo to da je **danas**, u današnjim kapitalističkim državama udruživanje radnika najjače razvijeno u kapitalistički najrazvijenijim (dakle i najbogatijim) državama. Što ono nije isto tako razvijeno i u zaostalijim zajednicama razlozi su mnogobrojni, a jedan od najglavnijih, nepotpun kapitalistički oblik dotičnih privreda. Dogod u jednoj privredi nije došlo do protivurečnosti u većem obimu između sopstvenika proizvodnih sredstava i sopstvenika radne snage, tj. dogod je privreda srazmerno više zasnovana kao potrošna privreda, dotle ne mogu ni da se razviju veće radničke mase, pa prema tome ni njihove organizacije. Prema tome, imajući u vidu samo današnje najkulturnije (u smislu stepena privrednog razvika) države, vidimo da su to istovremeno i države najvećeg bogatstva, te je vrlo verovatno da i preduzeća na čije je poslodavce prevaljena poreza ne rade pod tako rđavim uslovima da bi zbog jedne umerene poreze morali da obustave rad i dovedu do izvesne nezaposlenosti. Verovatno je da će ona taj teret snositi i raditi i dalje. Nezaposlenost bi mogla da nastupi tek sa teškim porezama.

## Čl. 7.

### I POSLODAVCI I RADNICI SU ORGANIZOVANI.

Sa čisto teoriskog gledišta veličina nadnice se u ovom slučaju određuje na isti način kao i u slučaju da su i poslodavci i radnici neorganizovani, samo s tom razlikom što će, usled većeg kulturnog stupnja i nadnice biti više. Ali kao i u ranijem slučaju, merodavan će biti minimum egzistencije datoga vremena. Tako u teoriji, i pod pretpostavkom podjednako jake organizovanosti kako poslodavaca, tako i radnika. U svakidašnjici to izgleda drukčije. Potpuna jednakost u snazi organizacije jeste izuzetak. Razlike će uvek biti, i mogućnost prevaljivanja jedne poreze zavisiće u prvom redu od uzajamnih snaga poslodavačkih i radničkih organizacija, i prema tome odnosu određiće se i nadnice, i to slično slučajevima iznetim u čl. 5 i 6. Kada će nastupiti jedan, a kada drugi slučaj nemoguće je unapred odrediti, jer to zavisi od prilika pojedinih zemalja odn. pojedinih privrednih grana. Ali kad imamo određenu državu ili privrednu granu kod koje ispituujemo mogućnost prevaljivanja poreze, biće nam srazmerno lako odrediti na kojoj strani leži organizaciona premoć, i na osnovu toga, kao i poznavanja ostalih činjenica odrediti mogućnost prevaljivanja u tome slučaju.

Ali ako ne možemo postaviti jedno manje više opšte pravilo za sve radnike, mi možemo dati verovatne izgledе ishoda borbe oko prevaljivanja za razne vrste radnika. U tome smislu sve radnike možemo podeliti u veći broj raznih grupa, prema složenosti njihovog rada. Na vrhu bi bili radnici čiji rad stoji na višem stupnju, za čije je vršenje potrebno veliko prethodno obrazovanje i naročita veština. Na dnu bi bili radnici čiji rad ne potrebuje naročito prethodno obrazovanje ili znanje, i koji prema tome, mogu vršiti svi oni koji imaju određene fizičke osobine (snagu i sl.). Ova podela je od velikog značaja i za naš slučaj, jer što se više penjemo ka radnicima najviše vrste rada, mi nailazimo na sve veću i sve čvršću organizovanost, koja je utoliko jača ukoliko se približujemo vrhu. To se lako da razumeti iz onoga što smo već ranije izneli. Organizovanost je u tesnoj vezi sa kulturnim stupnjem onih koji organizaciju obrazuju, jer više obrazovanje lakše budi kod pojedinca svest o zajedničkim interesima jedne grupe pojedinaca, kao i o dužnostima prema toj zajednici i njenim članovima. Kako je obrazovanje utoliko više ukoliko je rad više vrste, to je jasno da će i organizovanost kod tih radnika biti veća nego kod onih čije je obrazovanje niže.<sup>52)</sup> Mi dakle, gornji slučaj (organizovanost poslodavaca i radnika) nikad nećemo imati tako uprošćen kako se on u teoriji izučava. Dok na jednoj strani imamo poslodavačke organizacije različite, ali ipak približno iste snage, dotle na drugoj strani imamo veliki broj radničkih organizacija od vrlo slabe do vrlo jake organizovanosti. Onaj prvi, prosti teorijski slučaj, imali bismo tek kad bi na strani radništva bila jedna organizacija za sve radnike svih vrsta rada. Stvarno pak, ni najveće radničke organizacije nemaju za svoje članove sve radnike već u najboljem slučaju samo jedan njihov deo. Zato se pri raspravljanju našega slučaja mora izvršiti podela radnika na one koji vrše rad više vrste i na one koji rade niže radove. Ta je podela naravno, sasvim nedovoljna kao opšte merilo, ali korisna utoliko što će nam poslužiti da ocertamo glavne mogućnosti prevaljivanja kod raznih vrsta radnika, teznje koje tu vladaju. A to je već vrlo važno.

Počnimo sa „nekvalifikovanim“ radnicima, da tako nazovemo one koji vrše radove niže vrste. Kod njih će organizovanost po

<sup>52a)</sup> Ponovo obraćam pažnju na to da se ovo moje tvrđenje ne shvati pogrešno u tome smislu da je organizovanost moguća samo kad su članovi koji organizaciju obrazuju na višem stupnju. To bi bilo prihvatanje teorije o stadijima radničkih pokreta koja je potpuno pogrešna. Sve što ja gore tvrdim jeste to, da viši stupanj kulture **olakšava** organizovanost i da tamo **gde nema vođa**, on odlučuje. Nikako pak, ne znači da i mase moraju da budu na izvesnom određenom kulturnom stupnju da bi mogle da se organizuju. Po trebno je samo da vodi (partije) budu svesni pravih klasnih interesa onih koje vode. S tim je u vezi pitanje spontanosti odn. svesnosti u radničkim pokretima. Oni koji zastupaju teoriju stadija nužno zastupaju i teoriju spontanosti. Međutim onaj ko ne prima teoriju stadija nužno mora da zastupa **teoriju svesnosti** u radničkom pokretu, koju je dosledno zastupao i sprovodio Uljanov (v. Ueber Gewerkschaften).

pravilu biti slabija od organizovanosti „kvalifikovanih“ radnika i sledstveno razlika u snazi organizacija biti u korist poslodavaca. Ali s druge strane preimućstvo je tih radnika da nisu vezani za određenu vrstu rada, već je mogu menjati. To će doći do izražaja prilikom neravnomernog opterećenja raznih privrednih grana. Pri jakom opterećenju građevinarstva i pri pokušaju prevaljivanja poreze na radnike, ovi mogu bez naročite teškoće da napuste posao nosača opeke i da se zaposle npr. kao obalski radnici. Ukoliko će zaista to nastupiti zavisi i od drugih okolnosti, ali je mogućnost te promene data. Ipak verovatno je da će se veći deo poreze prevaliti na radnike zato što je poreza obično opšta, a ne specialna. Od ovog poslednjeg uslova zavisi veća ili manja mogućnost prevaljivanja.

Drukčije stoji stvar sa „kvalifikovanim“ radnicima. Kod njih je organizovanost jača, mogućnost otpora prema poslodavcima veća, ali s druge strane elastičnost ponude znatno smanjena. To dolazi otuda što je ovde promena zanimanja skoro nemoguća.<sup>53)</sup> Promena postaje moguća samo u tom slučaju ako se više zanimanje zameni nižim (lekar se primi za bolničara), ali to su izuzetci koji nas ovde ne zanimaju. U korist „kvalifikovanih“ radnika išla bi mogućnost iseljavanja, koju Mering<sup>54)</sup> smatra za vrlo važnu a koju ja u današnjim prilikama smatram za sasvim beznačajnu. U doba liberalizma, a danas u pogledu na države slabe civilizacije, iseljavanje kvalifikovanih radnika je moguće, ali i onda sumnjam da bi iseljavanje moglo uzeti takav obim da utiče na visinu nadnica preostalih radnika. Pogotovu danas iseljavanje je praktički nemoguće jer svaka država otežava rad stranim radnicima, tako da je danas ova mogućnost samo teoriski zanimljiva, inače pak, bez važnosti. Prevaljivanje će dakle, zavisiti od toga koji je činilac u datom slučaju od veće važnosti: jaka organizovanost radnika, ili neelastičnost njihove ponude. Ukratko bismo mogli reći da će u industriski jačim zemljama, gde je broj kvalifikovanih radnika veći a tražnja za njima ograničena, mogućnost prevaljivanja poreze zavisiti više od elastičnosti njihove ponude. Kako je ona ovde slaba moraće radnici i pored svoje jake organizovanosti da snose jedan dobar deo poreze. U industriski slabo razvijenim zemljama, u kojima je broj kvalifikovanih radnika mali, verovatno je da će oni moći da prevale svu ili najveći deo poreze na poslodavce. U ovu drugu grupu zemalja došla bi i naša zemlja, ali kako je organizovanost i kvalifikovanih radnika kod nas slaba, to će i za njih prevaljivanje biti jako otežano. (v. čl. 5, i deo ovog članka koji se odnosi na nekvalifikovane radnike).

Najzad što se tiče kvalifikovanih radnika bilo bi neobazrivo ipustiti iz vida još i jedan čisto politički momenat, naime ulogu

<sup>53)</sup> Pantaleoni: „ko je lekar ostaje lekar, ko je inženjer ostaje inženjer“.  
(Teoria della translazione dei tributi, Roma 1882, navedeno po Mering-u).

<sup>54)</sup> Mering, op. cit. S: 74.

radničke aristokratije (visoko kvalifikovanih radnika i radničke birokratije u raznim radničkim uredima) u borbi između poslodavaca i ostale mase radnika. Ovu radničku aristokratiju su kapitalistički krugovi i ranije, a sada naročiti fašistički, upotrebljavali u cilju razbijanja jedinstvenog fronta radnika i zadržavanja monopolističkog kapitala. To su postizavali time što su radničkoj aristokratiji davali nesrazmerno visoke nadnice (u odnosu prema ostaloj masi radnika), čime su ih privezali za svoj društveni sistem. To se vidi i iz sledeće statistike:

	U.S.A. <sup>55)</sup> suma nadnica (1923-25 = 100)	indeks realne nadnice radničke aristokratije (1900 = 100)
maj 1932	46	143
maj 1933	42	115

koja pokazuje srazmerno visoko stanje nadnica te aristokratije čak i u doba teške privredne depresije 1932 i 1933 godine.

#### Čl. 8.

### PREVALJIVANJE POREZE U SLUČAJU MONOPOLA.

Monopolska dobit jeste proizvod dva činioca: cene i broja proizvedenih dobara. Pošto monopol pretpostavlja nepostojanje utakmice, to će se cene obrazovati ne po zakonima koji važe pri slobodnoj utakmici, već po zakonu najvećeg čistog prihoda. Cena u slučaju monopola više ne počiva ni na proizvodnoj ceni (Produktionspreis =  $c + v + p$ , gde  $p$  predstavlja prosečan profit) ni na ceni koštanja robe, već zavisi od kupovne moći kupaca.<sup>56)</sup> Kada govorimo o monopolskoj ceni, mi mislimo uopšte na cenu koja je određena samo željom kupaca za kupovinom kao i njihovom kupovnom moći, nezavisno od cene određene opštom proizvodnom cenom kao i od vrednosti proizvoda.<sup>57)</sup> Taj zakon znači da će proizvođač svojim proizvodima odrediti onu cenu koja će mu, pomnožena brojem proizvedenih dobara, dati najveći čist prihod. Jasno je međutim, da to ne mora biti istovremeno i najviša cena.

U pogledu prevaljivanja poreza koje pogađaju monopoliste postoji i sad još prilična razlika u glediština ekonomičara. Jedni tvrde da monopolista uopšte ne može da prevale porezu jer je već pre njenog zavođenja iskoristio najpovoljniji odnos između cene i broja proizvedenih dobara. Samim tim što je monopolista, on je već ranije izabrao onu najvišu cenu (ne apsolutno najvišu) koja mu je omogućavala najveći čist prihod. Logično je, kažu zastupnici ovoga mišljenja, da monopolista mora da primi na sebe svu

<sup>55)</sup> Varga, op. cit. S: 111 i 179.

<sup>56)</sup> Marx. Kapital, Bd. III, II. Teil, S: 814.

<sup>57)</sup> ibid. S: 825.

porezu jer bi svako njeno prevaljivanje značilo još veće smanjenje njegovog čistog prihoda. Kao što ćemo docnije videti, ovo je mišljenje pogrešno ali mi već sada možemo da pružimo jedan dokaz, koji bi i bez daljega mogao da poljulja gornje tvrđenje. To je prigovor koji je i Lotz<sup>58)</sup> pomenuo, naime da ničim nije dokazano da je monopolista uvek već pre zavedene poreze bio iskoristio najpovoljniju cenu. Sasvim je moguće da se on bio zadovoljio nižom cenom ako mu i ona donosi velike koristi. U praksi će se ovaj slučaj možda rede naći, ali zato utoliko češće drugi, njemu suprotni, da se odredi viša cena, mada bi niža po njega bila povoljnija s obzirom na ukupan čist prihod. Oba ova primera, mada suprotna, dokazuju da se osnov gornjeg tvrđenja (naime da monopolista uvek određuje najpovoljniju cenu) ne nalazi u praksi uvek ispunjen. Znači da mogu nastupiti i slučajevi kada je cena bila niža, pa je posle poreze podignuta.

Nasuprot prvoj grupi pisaca stoji druga koja u načelu prima mogućnost da monopolista prevale porezu na druga lica, ali se ne slaže u svim pojedinostima. Pa ipak se može reći da je u glavnim pitanjima ovde postignuta saglasnost, i ja ću u sledećem izneti taj problem onako kako nam se on postavlja.

Poreza na monopolsku dobit može biti trojaka: prvo, u vidu izvesne sume novaca nezavisno od dobiti monopoliste i količine proizvodnje (npr. licence); u vidu poreza na novčani promet (Geldumsatz), i treće u vidu poreza na količinu proizvedene robe (Stück—, Mengensteuer).

Prva je od najmanje važnosti i mogućnost njenog prevaljivanja nije verovatna. Prvo stoga što ona nimalo ne utiče na pomeranje najpodesnije monopolske cene. Ova je potpuno nezavisna od poreze jer poreza oduzima uvek istu apsolutnu količinu novca (npr. 10.000.— dinara) bez obzira na količinu proizvedenih dobara i njihovu cenu. Jedini slučaj prevaljivanja mogao bi nastupiti u slučaju da monopolista ranije nije bio potpuno iskoristio svoj monopolski položaj. Mi smo već ranije videli da je to retka, mada ne i isključena pojava, te možemo reći da se ova poreza ne prevaljuje.

Drugi je slučaj poreze na promet i to računat u postocima bruto prihoda. Ovaj je slučaj iscrpno obraden od Cournot-a<sup>59)</sup> koji je pomoću diferencijalnog računa dokazao da se ova poreza mora prevaliti na potrošače. Drukčije sem matematičkim putem nemoguće je to dokazati, ali će se iz sledećeg primera videti verovatnost tog mišljenja. Uzet je jedan monopolista koji proizvodi razne količine dobara pod istim proizvodnim troškovima po komadu a proizvodnja opada sa povećanjem cena:

<sup>58)</sup> Lotz, op. cit. S: 655.

<sup>59)</sup> Augustin Cournot, Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums, deutsche Uebersetzung von W. G. Waffenschmidt, Jena 1924, S: 52.

broj proizved. dobara	prodajna cena	troškovi proizvod.	bruto prihod	neto prihod pre poreze	poreza 10% brutto prihoda	čist prihod posle poreze
800	10	2	8000	6400	800	5600
1100	8	2	8800	6600	880	5720
1300	7,5	2	9750	7150	975	6175
1600	6,5	2	10400	7200	1040	6160
2000	5,5	2	11000	7000	1100	5900

Kao što vidimo monopolista prevaljuje porezu na potrošača. Pre poreze je on prodavao po 6,5 jer mu je to donosilo najveći čist prihod, posle poreze će on prodavati po 7,5 da bi iskoristio novi maksimum od 6175.

Ali može se doći do drugog rezultata u primeru koji je naveo Seligman i po kome će porezu snositi monopolista: <sup>60)</sup>

cena	broj komada	pri ceni od	bruto promet	poreza 10% poreza na promet
5.— dol.	1000	5.—	5000	500
5,25	900	5,25	4725	475,50
5,50	825	5,50	4537,50	453,75
5,75	750	5,75	4312,50	431,25
6.—	700	6.—	43200	420

Proizvodni troškovi su 2 dolara po komadu. I pre, kao i posle zavedene poreze najpovoljnija cena biće 5 dolara.

pri ceni od	bruto promet	troškovi i poreza	čista dobit
5	5000	2500	2500
5,25	4725	2272,50	2452,50
5,50	4537,50	2103,75	2433,75
5,75	4312,50	1931,25	2381,25
6	4200	1820	2380

Kao što se vidi ovde se poreza ne prevaljuje, ali kao što je to tačno Mering<sup>61)</sup> naglasio, u gornjem je slučaju prevaljivanje izostalo zato što su uzimani u obzir samo okrugli brojevi (0,25 senta najmanje). U protivnom, kada bi se cena mogla povećati i za manje delove (10,15 senta) ili čak i delove senta ( $\frac{1}{2}$  senta) prevaljivanje bi i tu nastupilo. Može se dakle reći, da se u većini slučajeva poreza na promet u novcu, koja opterećuje monopolistu, prevaljuje.

Ostaje da se vidi kakvo će biti dejstvo poreze kada je ona određena po količini proizvedene robe (po komadu). Već sam način naplate poreze u mnogome je sličan porezi na promet kako smo je u prošlom primeru ispitali, te će uopšte uzev i njeno

<sup>60)</sup> primer Seligmanov op. cit. p: 357.

<sup>61)</sup> Mering, op. cit. S: 34.

dejstvo biti slično onoj prvoj, tj. poreza će se prevaliti. Međutim mogućnost i stepen toga prevaljivanja zavisiće naročito od sledeća dva činioca: elastičnosti tražnje kao i od toga stoji li monopol-ska proizvodnja pod zakonom opadajućeg, stalnog ili rastućeg prinosa. Što se elastičnosti tiče, ona često uopšte nije uzimana u obzir. Ranije je bilo rasprostranjeno mišljenje po kome je monopolista bio manje više svemoćan, i smatralo se da on može svaku porezu da prevali. Istina to mišljenje nije bilo toliko zastupano u nauci o finansijama, koliko kod praktičara, naročito zastupnika izvoznih carina. Smatralo se da izvozu carinu na monopol-ske proizvode mora bezuslovno da snosi inostrani potrošač. Iz tih razloga su zavedene carine (a to su potrošne poreze) na šalitru u Čileu, na sumpor u Italiji itd. Pa i docnije, pisci koji su zastupali sasvim suprotno mišljenje, o neprevaljivosti poreze na monopol-ske, isto su tako malo pažnje poklanjali značaju elastičnosti tražnje. Sâma tvrdnja da se poreza na monopol-ske ne može prevaliti jeste poricanje svakog značaja elastičnosti. Tek pri docnijim istraživanjima uvidela se sva važnost koju elastičnost tražnje ima za mogućnost prevaljivanja poreze, i ona je otada uzimana u obzir. Da objasnimo najpre šta označavaju izrazi „elastičnost“ i „neelastičnost“. Pod elastičnošću tražnje podrazumevamo takvu tražnju, koja se menja prema promenama u cenama, i to tako, da opada sa povećanjem cene a raste sa njenim opadanjem. Elastična je pak, ona ponuda koja pri smanjenju cena ponuđenih dobara opada, a pri njihovom povećanju raste. Neelastična je tražnja odn. ponuda onda kada se ona ne menja sa promenom cena traženih odn. ponuđenih dobara.<sup>62)</sup>

Retki su monopoli predmeta savršeno neelastične tražnje, jer su i takvi predmeti retki. Ali zato su utoliko češći monopoli predmeta čija je potražnja vrlo malo elastična, tako malo da se ona može smatrati i neelastičnom. Obično se pod tim nazivom podrazumevaju predmeti neophodni za održavanje života, kao što su životne namirnice. Međutim u slučaju monopola ovi su od male važnosti jer su oni većinom nepogodni za obrazovanje monopola usled velike rasprostranjenosti njihove proizvodnje, (npr. žito, itd.) S druge strane ne obrazuju se monopoli vrlo elastičnih predmeta (modni predmeti), u koje bi se mogle ubrojiti i mnoge fabričke izradevine. Monopoli se obrazuju poglavito za sirovine ili polupreradevine, koje nisu neophodne u pogledu održavanja ljudskog života, ali neophodne za održanje privrednog života, zemljoradnje i industrije. Takvi su monopoli (a ovamo bi se mogli ubrojiti i karteli, trustovi itd. jer su to veći-

<sup>62)</sup> Ovde moram da napomenem da je ovakav pojam elastičnosti istovetan kod svih pisaca izuzev kod Ch. de Lauwereyns de Roosendaale-a kod koga je on tačno obrnut našem pojmu: ono što mi nazivamo elastičnošću on naziva neelastičnošću i obrnuto. Verovatno da on nije pažljivo čitao finansiska dela, jer se inače ne bi moglo da desi da on jedini obrne značenje ovih izraza.

nom pravi monopoli) sumpora, ćilske šalitre, ćelika, nafte, itd. Kao što vidimo sve predmeti koji su manje više neophodni za savremenu industriju i zemljoradnju. Sasvim je pogrešno smatrati da industrija nije tako vezana za ove sirovine, i da fabrike mogu da prestanu sa radom za izvesno vreme dok cene opet ne padnu. Za fabrike je svaki prekid rada gubitak ne samo u izgubljenom prinosu za to vreme, već i u uloženom kapitalu. Kada to znamo biće nam jasno da prestanak rada jednog preduzeća znači gubitak uloženog kapitala i prestanak stvaranja viška vrednosti. A to je dvostruki gubitak. Zato su te sirovine za preduzeće ono što su namirnice za ćoveka: neophodne za njegov opstanak i prema tome je i njihova tražnja srazmerno vrlo malo elastićna. Naravno ta je elastićnost zavisna od mogućnosti supstitucije, upotrebe drugih sirovina istog svojstva. Ukoliko takvih nema, tražnja za onim prvim je neelastićna. U tome slučaju, kada je tražnja monopolisanih predmeta neelastićna, prevaljivanje će nastupiti bez obzira na postojanje zakona opadajućih, stalnih ili rastućih troškova, jer sa povećanjem cena neće nastupiti smanjenje proizvodnje. Samo pri tome se ne sme zaboraviti da predmeti koje sam primerice naveo (sumpor, šalitra, nafta) nisu za sve industrije, niti uvek neophodne. Vrlo će lako biti moguće da preduzeće terano naftom pređe na elektrićni pogon, ako gubitak, nastao tim preuređenjem, bude manji od gubitka koji će nastupiti usled povećanja proizvodnih troškova. S druge strane sve ranije navedene sirovine danas sve više postaju zamenljive drugim, tako da je njihova tražnja u izvesnoj meri elastićna. Ono što sam gore hteo reći jeste samo to, da je tražnja tih sirovina u velikoj meri neelastićna, i da će otuda vrlo često nastupiti prevaljivanje poreza.

Da bi se što jasnije video znaćaj zakona o rastućem, stalnom i opadajućem prinosu, sastavio sam sledećih devet primera koji pokazuju najvažnije oblike u kojima se gornji zakon javlja. Svaki od tri slućaja (rastući, stalni i opadajući prinos) zastupljen je sa tri primera, od kojih je kod jednog pad cena srazmeran povećanju proizvodnje, kod drugog je pad cena srazmerno manji od povećanja proizvodnje, a kod trećeg je pad cena srazmerno veći od povećanja proizvodnje.

#### I. slućaj: proizvodnja sa rastućim troškovima (opadajućim prinosom):

	kolićina proizvodnje	cena po komadu	proizv. trošk. po kom.	bruto prinos	proizv. trošk.	ćista dobit pre poreze	poreza od 1. po kom.	ćista dobit po odbitku poreze
1)	500	11	4,5	5500	2250	3250	500	2750
	1000	10	5	10000	5000	5000	1000	4000
	1500	9	5,5	13500	8250	<del>5250</del>	1500	3750
	2000	8	6	16000	12000	4000	2000	2000
	2500	7	6,5	17500	16250	1250	2500	—1250



	količina proizvodnje	cena po komadu	proizv. trošk. po kom.	bruto prinos	proizv. trošk.	čista dobit pre poreze	poreza od 1. po kom.	čista dobit po odbitku poreze
2)	500	11	4,5	5500	2250	3250	500	2750
	1000	10	5	10000	5000	5000	1000	<b>4000</b>
	1500	9	5,5	13500	8250	5250	1500	3750
	3000	8	6	24000	18000	<b>6000</b>	3000	3000
	5000	7	6,5	35000	32500	2500	5000	-2500
	8000	6	7	<b>48000</b>	56000	-8000	8000	-16000
3)	500	11	4,5	5500	2250	3250	500	2750
	1000	10	5	10000	5000	5000	1000	<b>4000</b>
	1500	9	5,5	13500	8250	<b>5250</b>	1500	3750
	1900	8	6	15200	11400	3800	1900	1900
	2200	7	6,5	<b>15400</b>	14300	1100	2200	-1100
	2400	6	7	14400	16800	-2400	2400	-4800

## II. slučaj: proizvodnja sa stalnim troškovima (stalnim prinosom):

1)	1000	10	5	10000	5000	5000	1000	4000
	1500	9	5	13500	7500	<b>6000</b>	1500	<b>4500</b>
	2000	8	5	16000	10000	<b>6000</b>	2000	4000
	2500	7	5	17500	12500	5000	2500	2500
	3000	6	5	<b>18000</b>	15000	3000	3000	0
	3500	5	5	17500	17500	0	3500	-3500
2)	1000	10	5	10000	5000	5000	1000	4000
	1500	9	5	13500	7500	6000	1500	4500
	2500	8	5	20000	12500	7500	2500	5000
	5000	7	5	35000	25000	<b>10000</b>	5000	<b>5000</b>
	8000	6	5	48000	40000	8000	8000	0
	12000	5	5	<b>60000</b>	60000	0	12000	-12000
3)	1000	10	5	10000	5000	5000	1000	4000
	2000	9	5	18000	10000	<b>8000</b>	2000	<b>6000</b>
	2500	8	5	20000	12500	7500	2500	5000
	2900	7	5	<b>20300</b>	14500	5800	2900	2900
	3200	6	5	19200	16000	3200	3200	0
	3400	5	5	17000	17000	0	3400	-3400

## III. slučaj: proizvodnja sa opadajućim troškovima (rastućim prinosom):

1)	1000	10	5	10000	5000	5000	1000	4000
	1500	9	4,5	13500	6750	6750	1500	5250
	2000	8	4	16000	8000	8000	2000	6000
	2500	7	3,5	17500	8750	8750	2500	<b>6250</b>
	3000	6	3	<b>18000</b>	9000	<b>9000</b>	3000	6000
	3500	5	2,5	17500	8750	8750	3500	5250

	količina proizvodnje	cena po komadu	proizv. trošk. po kom.	bruto prinos	proizv. trošk.	čista dobit pre poreze	poreza od 1. po kom.	čista dobit od 1. po odbitku poreze
2)	1000	10	5	10000	5000	5000	1000	4000
	1500	9	4,5	13500	6750	6750	1500	5250
	2500	8	4	20000	10000	10000	2500	7500
	5000	7	3,5	35000	17500	17500	5000	12500
	8000	6	3	48000	24000	24000	8000	16000
	12000	5	2,5	60000	30000	30000	12000	18000
	17000	4	2	68000	34000	34000	17000	17000
	23000	3	1,5	69000	34500	35000	23000	12000
	30000	2	1	60000	30000	30000	30000	0
3)	1000	10	5	10000	5000	5000	1000	4000
	2000	9	4,5	18000	9000	9000	2000	7000
	2500	8	4	20000	10000	10000	2500	7500
	2900	7	3,5	20300	10150	10150	2900	7250
	3200	6	3	19200	9600	9600	3200	6400
	3400	5	2,5	17000	8500	8500	3400	5500

Iz ovih primera možemo izvući sledeći zaključak. Monopolista koji proizvodi po zakonu opadajućeg prinosa (odn. rastućih troškova) prevaziće uvek jedan deo poreze na potrošače, i to lakše nego monopolista koji radi pod zakonom nepromenljivih ili opadajućih troškova.<sup>63)</sup> To nam ne dokazuju samo ovi primeri, već

<sup>63)</sup> Ne mogu se složiti sa Meringom (op. cit. S: 46) koji tvrdi da će prevladjivanje biti najlakše kod proizvodnje koja radi sa opadajućim troškovima (rastućim prinosom) jer on ne navodi nikakav dokaz za to, odn. njegovih šest primera prevladjivanja kod proizvodnje sa nepromenljivim troškovima, dokazuju doduše prilično veliku težnju za prevladjivanjem, ali on nam uopšte nije pružio primere i za ostale vrste proizvodnje (rastući i opadajući prinos) te bi on tek na osnovu njih smeo to da tvrdi. Iz mojih gornjih primera, a i iz izlaganja, mislim da je jasno da je prevladjivanje najveće kod proizvodnje koja radi pod zakonom rastućih troškova. Ovo moje mišljenje zastupa i Attilio da Empoli koji na str. 125 svoga ranije navedenog dela kaže: „Proizvođač, nalazio se on u položaju monopoliste ili u stanju utakmice, coeteris paribus, moći će da prevaleći porezu sa izvesnom verovatnoćom x u slučaju opadajućeg prinosa, sa jednom manjom verovatnoćom x-y u slučaju nepromenljivih troškova, i sa još manjom verovatnoćom x-y-z u slučaju rastućeg prinosa“. Ali se ne mogu složiti sa onim što Empoli malo dalje, na str. 128 kaže, naime da „konačno prevladjivanje poreze i pogoršanje položaja potrošača nisu uvek istovetni pojmovi ako se imaju u vidu potrošači u njihovim odnosnim celinama. Kao što smo videli (str. 119—124 njegovog dela, Lj. D.) neki put čak i kada je na proizvođača konačno prevladjena poreza usled povećanja troškova u slučaju rastućeg prinosa, feret potrošača na koje nije prevladjena poreza bio je dosta teži od tereta potrošača na koje je prevladjena poreza u slučaju opadajućeg prinosa“. („...non sempre incidenza de tributo e aggravio sono termini identici per i consumatori nelle loro entità relative. Come s'è visto (p: 119—124 njegovog dela) qualche volta anche restando inciso il produttore, per l'aumento del costo nei compensi crescenti l'onera dei consumatori non incisi era assai piu grave dell'onera dei consumatori incisi nei compensi decrescenti.“) Ovo je pogrešno. On je naime izabrao sledeći slučaj (str. 119) „Uzmimo dve industrije, A i B, koje proizvode, prva

i ispitivanje proizvodnje koja radi sa rastućim troškovima. Pošto poreza znači smanjenje čiste dobiti, (povećanje optičajnog  $c$  u ceni proizvoda), to bi se taj gubitak mogao nadoknaditi pre svega povećanjem proizvodnje, da bi veći promet doneo i veći čist prihod. Međutim u ovom slučaju povećanje proizvodnje znači i povećanje proizvodnih troškova (povećanje fiksnog i optičajnog  $c$  sa srazmernim smanjenjem  $v$ ) a pored toga i smanjenje prodajnih cena, jer inače ne bi ni moglo doći do veće prodaje tih monopolisanih proizvoda. Čista dobit ne samo da neće rasti već naprotiv opadati. Nasuprot tome, činjenica, da ova proizvodnja stoji pod zakonom rastućih troškova određuje joj i pravac kojim će se ići za postizanjem veće čiste dobiti. Pošto poreza ovde deluje kao povećanje proizvodnih troškova, to je jasno da će se prvo morati ići za njihovim smanjenjem. To će biti utoliko lakše što sama priroda ove proizvodnje omogućava to smanjenje troškova, apsolutnih i relativnih, putem smanjenja proizvodnje. Do toga se dolazi na taj način što se smanjuje i apsolutno i relativno udeo  $c$  (fiksnog i optičajnog) u ceni proizvoda, usled čega raste i profitna stopa ( $p = \frac{m}{c+v}$ ).

Sa opadanjem vrednosti  $c$  raste ceo razlomak, što znači da raste i profitna stopa. Time se postizava dvostruko dejstvo: smanjuju

robu  $a$ , pod zakonom opadajućeg prinosa, a druga robu  $b$  pod zakonom rastućeg prinosa. Pretpostavimo da su svi drugi uslovi isti. On dalje uzima da se pre zavedenja poreze prodaju obe vrste robe po 4,5 komad i pošto pretpostavlja da su oba proizvođača granični proizvođači, on uzima da su im troškovi po 4,5. Dalje on pretpostavlja da će se posle zavedene poreze smanjiti proizvodnja sa 1000 na 700 komada od svake. Iz toga sleduje da će  $A$  proizvoditi robu  $A$  po 4, (jer radi sa rastućim troškovima, a kad smanji proizvodnju opasće i troškovi po komadu), a  $B$  robu  $b$  po 5 (jer radi sa opadajućim troškovima, i po smanjenju proizvodnje oni će po komadu rasti). Na osnovu toga on zaključuje da će sad i potrošači plaćati više. (Biće im poreza „aggravio“). I bez prevajivanja poreze, odn. potrošači robe  $a$  i pored prevajivanja cele poreze bili bi u istom položaju u kome i potrošači robe  $b$ . Međutim tu leži jedna, odn. više pogrešaka. Pre svega ako su  $A$  i  $B$  granični proizvođači, kao što on gore tvrdi, onda je apsolutno nemoguće da oni rade sa većim proizvodnim troškovima od 4,5 koji su za njih najnepovoljniji, odn. najviši pod kojima još uspevaju da se održe u proizvodnji. Protivurečnost je onda tvrditi da će proizvođač  $B$  po zavedenju poreze smanjiti proizvodnju na 700 komada robe  $b$  i ako su mu u tom slučaju proizvodni troškovi po komadu 5 a ne više 4,5 koji su bili „granični“ za njega. Dakle, ili je  $B$  granični proizvođač, i onda on ne može uopšte da radi sa troškovima od 5, te prema tome neće ni potrošači imati da trpe neke štete, jer od njega neće više ni kupovati pošto će on morati prestati sa proizvodnjom; ili on nije granični proizvođač, te onda i Empoli-ev račun mora se preraditi u tome smislu, da se pored troškova proizvodnje i količine dobara unese i treći činilac — cena pojedinih proizvedenih dobara. Ali kada smo to učinili, moramo se odmah upitati zašto će proizvođači  $A$  i  $B$  po zavedenju poreze smanjiti svoju proizvodnju sa 1000 na 700 komada. Izgleda mi da bi se to jedino dalo protumačiti time da i Empoli kao i Mildsehuh smatra da će proizvođač odmah po zavedenju poreze smanjiti proizvodnju. To bi opet značilo da i Empoli prevajivanje smatra posledicom izbegavanja a ne posledicom poreskog udara. Ranije je već pokazano da je takvo mišljenje pogrešno, te se na tome neću više zadržavati, već ću se vratiti na prepravljn Empoli-ev primer, da bismo videli da li će zaista doći do smanjenja proizvodnje.

se proizvodni troškovi apsolutno i relativno, a povećavaju se cene (smanjenjem proizvodnje), te je na taj način prevaljivanje poreze veoma olakšano. <sup>64)</sup> Drukčije je kad se proizvodnja vrši pod zakonom opadajućih troškova. I u tome slučaju poreza dejstvuje kao povećanje proizvodnih troškova ali se to nepovoljno dejstvo ne može otkloniti povećanjem proizvodnje, zato što je već pre zavedene poreze bio iskorišćen maksimum, tj. najpovoljniji odnos između cene i proizvedene količine koji je dao najveću čistu dobit. S druge strane ovde povećanje cena neće imati one dobre posledice kao u prethodnom slučaju, jer sa povećanjem cena doći će opadanje tražnje, a sledstveno i proizvodnje, ali i relativno rašćenje proizvodnih troškova. To dolazi otuda što ta proizvodnja radi sa opadajućim troškovima, što znači da sa proizvodnjom sve većeg broja predmeta dolazi sve manji deo proizvodnih troškova na pojedini proizvedeni predmet. Kako se proizvodna vrednost (cena) proizvoda sastoji iz  $c_f + c_c + v + p$  (gde je  $c_f$  = fiksni deo konstantnog kapitala,  $c_c$  = optičajni deo — cirkulirender Teil — konstantnog kapitala), i kako ef ulazi samo jednim malim delom u pojedini proizvod i to u meri ukoliko se mašinerije i zgrade troše, (amortizuju) dok  $c_c$  i  $v$  ulaze celi u pojedini proizvod, to je jasno da će sa opadanjem proizvodnje rasti udeo  $c_f$ , a opadati  $c_c$ ,  $v$  i  $p$ . Proizvodna vrednost će ostati približno ista, ali će  $p$  (profitna

Uzmimo kao i on dva proizvođača A i B od kojih A proizvodi robu a sa rastućim troškovima, a B robu b sa opadajućim i posmatrajmo kako će se kretati čista dobit proizvođača pre i posle zavedene poreze.

A. proizvodnja sa rastućim troškovima:

količina proizvoda	trošk. proizv.	cena	bruto prinos	bruto trošk.	čista dobit pre poreze	poreza 1 po kom.	čista dobit posle po- reze
400	4,5	6,	2720	1800	920	400	520
500	4,6	6,7	3350	2300	1050	500	550
600	4,7	6,6	3960	2820	1140	600	540
700	4,8	6,5	4550	3360	1190	700	490
800	4,9	6,4	5120	3920	1200	800	400
900	5	6,3	5670	4500	1170	900	270
1000	5,1	6,2	6200	5100	1000	1000	100
1100	5,2	6,1	6710	5720	990	1100	— 110
1200	5,3	6	7200	6360	840	1200	— 360

B. proizvodnja sa opadajućim troškovima:

količina proizvoda	trošk. proizv.	cena	bruto prinos	bruto trošk.	čista dobit pre poreze	poreza 1 po kom.	čista dobit posle po- reze
400	5,3	6,8	2720	2120	600	400	200
500	5,2	6,7	3350	2120	600	400	200
600	5,1	6,6	3960	2600	750	500	250
700	5	6,6	3960	3060	900	600	350
800	4,9	6,5	4550	3500	1050	700	300
900	4,8	6,5	4550	3920	1200	800	400
1000	4,8	6,3	5670	4320	1350	900	400
1000	4,7	6,2	6200	4750	1500	1000	500
1000	4,7	6,1	6710	5060	1650	1100	550
1100	4,6	6,1	6710	5060	1650	1100	550
1200	4,5	6	7200	5400	1800	1200	600

stopa) opasti, jer  $p = \frac{m}{c_f + c_c + v}$ . Pošto je  $c_f$  poraslo više nego što je  $c_c + v$  palo, usled toga što je sad  $c_c$  povećano novo zavedenom porezom, to će opasti vrednost celog razlomka pa sledstveno i visina profitne stope. To opet znači da je prevaljivanje u mnogome otežano ako ne i onemogućeno. Iz primera III slučaja vidimo to jasno. Povećanje čiste dobiti kao posledica povećanja cena nastupilo je u sva tri slučaja ali je povećanje ove dobiti pri novoj ceni tako malo, da se skoro može reći da povećanje cena ne donosi veću čistu dobit. U slučaju III, 1. povećanje čiste dobiti pri ceni u kojoj je uračunata i poreza (u poređenju sa dobiti koja bi se dobila da se, ostalo pri staroj ceni ne prevalivši porezu) iznosi samo oko 5<sup>o</sup>/<sub>o</sub>, dok u slučaju III, 3 ono iznosi samo oko 3<sup>o</sup>/<sub>o</sub>. Zanimljivo je uporediti ovo povećanje sa povećanjem čiste dobiti u slučaju proizvodnje sa opadajućim prinosom. U slučaju I, 2 ono iznosi 30<sup>o</sup>/<sub>o</sub>, a u slučaju I, 3 oko 8<sup>o</sup>/<sub>o</sub>.

Iako cene monopolskih proizvoda ne zavise samo od troškova proizvodnje ovi imaju ipak veliki uticaj na njih, te prema tome i na prevaljivanje. Mislim da je nepotrebno još jednom napomenuti da gornji zaključci nikako ne znače nekakve stalne zakone već samo težnje koje će nastupiti ako su svi drugi uslovi ostali nepromenjeni. Jedino se pod tim uslovom oni smeju smatrati za zakone u smislu u kome mi taj naziv upotrebljavamo u ekonomiji.

## Čl. 9.

### PREVALJIVANJE PRI SLOBODNOJ UTAKMICI.

Pri slobodnoj utakmici određuju se cene dobara na osnovu količine društveno potrebnog radnog vremena opredmećenog u pojedinim robama. To znači da pri slobodnoj utakmici individualne profitne stope stalno teže da se izjednače i tako stvore prosečnu profitnu stopu, koja je niža od pojedinačnih privremeno viših profitnih stopa. Međutim ta prosečna profitna stopa nije nikakva stalna veličina, već se baš pod uticajem utakmice stalno

---

Iz ovih primera vidimo ono što smo već ranije imali prilike da uočimo. Proizvođač A učinio je vrlo pametno ako poveća cenu (i na taj način prevali porezu) jer će u tome slučaju imati dobit veću za 150 (37%) nego kad bi zadržao raniju cenu i primio na sebe porezu. Ali bi bilo potpuno pogrešno kad bi to isto uradio i proizvođač B. Za njega je najbolje da i dalje zadrži istu cenu i ne prevali porezu, jer mu svako povećanje cena donosi manju čistu dobit.

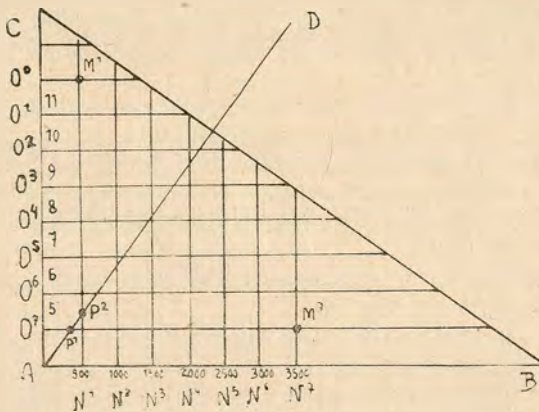
Što se tiče Empoli-evog tvrdjenja, da konačno prevaljivanje poreza i pogoršanje položaja potrošača nisu istovetni pojmovi, (v. gore ceo tekst: ... non sempre incidenza etc) ne znam šta je on tim hteo da kaže. Ako je hteo reći da pogoršanja položaja potrošača može biti i bez prevaljivanja poreze, onda je to sasvim tačno. Ali ako je hteo reći da prevaljivanje ne mora uvek značiti pogoršanje (a mislim da se tako mora razumeti njegova rečenica), onda je to pogrešno jer prevaljivanje poreze znači povećanje cene za kupca, ili smanjenje za prodavca; u svakom slučaju gubitak.

pomera naniže. Glavni pokretač te pojave jeste postojanje viška vrednosti i stalni cilj kapitalista da ga povećaju. Povećanje se najbolje može postići tehničkim usavršavanjem proizvodnje što znači povećanje fiksnog dela konstantnog kapitala (cf). Na taj način nastaje trenutna nesrazmera između prosečne profitne stope i ove nove, više stope. Međutim ta nesrazmera postoji samo kratko vreme, pošto sam mehanizam slobodne utakmice vrši brzo izjednačenje na taj način što i druga preduzeća usvoje ista tehnička usavršavanja (npr. uvedu bolje mašine) i tako ponovo izjednače opštu profitnu stopu. Ali kao što se vidi, ceo tok ovog mehanizma stalno je istog pravca: sve veće ulaganje fiksnog, a srazmerno opadanje udela variabilnog kapitala, usled čega se javlja i stalan pad profitne stope.<sup>65)</sup>

Pri stanju slobodne utakmice u industriji možemo razlikovati tri stadijuma: polet, ravnotežu i pad (prosperitet, stagnaciju i krizu.). U prvom stadijumu vlada skoro isključivo zakon rastućeg prinosa. Pošto je tržište još jako, pošto tražnja lako preuzima svu ponudu, to je i mogućnost širenja preduzeća data. To je doba u kome preovlađuju individualne profitne stope i u kome su zato zarade velike. Poreza, zavedena u takvome trenutku, biće često potstrek uvođenju tehničkih usavršavanja proizvodnje, a s druge strane će se poreza i bez toga skoro redovno prevaliti na potrošače ili radnike, ukoliko ovi poslednji nisu dobro organizovani. Razlog mogućnosti prevaljivanja leži ne u preovlađivanju tehničkog napretka u proizvodnji, već u većoj tražnji nasuprot ponudi.

U drugom stadijumu, stadijumu ravnoteže, biće individualne profitne stope već izjednačene, i ponuda će nadjačati tražnju, tako da se nova ulaganja u proizvodnju više ne vrše. Proizvodnja

<sup>64)</sup> To će se lepo videti iz sledećeg diagrama: AD označava liniju rastućih troškova; AC liniju cena; AB liniju proizvodnje; u prvom slučaju pri ceni od



5 i potrošnji od 3500. AP<sub>1</sub>O<sub>7</sub> označava čistu dobit prema AP<sub>1</sub>M<sub>7</sub>N<sub>7</sub> koji označava troškove. Sa povećanjem cene i smanjenjem troškova taj se odnos sve više menja, tako da pri ceni od 11 i proizvodnji od 500 AP<sub>2</sub>M<sub>1</sub>O<sub>1</sub> označava čistu dobit, a AP<sub>2</sub>N<sub>1</sub> troškove. Kada se zna da je AP<sub>1</sub>O<sub>7</sub> po površini manje od AP<sub>2</sub>N<sub>1</sub>, a AP<sub>1</sub>M<sub>7</sub>N<sub>7</sub> od AP<sub>2</sub>M<sub>1</sub>O<sub>1</sub> onda će se jasno videti kako čista dobit naglo opada sa povećanjem proizvodnje kojoj sleduje pad cena, i obrnuto.

<sup>65)</sup>  $p = \frac{m}{c + v}$  sa porastom c srazmerno većim od pada v raste imenitelj, pada vrednost celog razlomka, pada dakle profitna stopa.

radi pod zakonom srazmerno istih (konstantnih) troškova, i samo izuzetno ide ispod ili iznad ove linije. Zavedena poreza će samo teško moći da bude prevaljena na potrošače, ali zato postaje utoliko verovatnija mogućnost njenog prevaljivanja na radnike i to zbog toga što tada nastaje veća koncentracija poslodavačkih organizacija te sledstveno pomeranje organizacione premoći na njihovu stranu. Uz to nalaze oni sve jaču podršku i u državnoj vlasti koja počinje jače da se brine o industriji (tačnije rečeno o zaradama kapitalista) naročito još i stoga, što predoseća pad (krizu) koji želi da otkloni. To je vreme kada se donose mnoge mere zaštitnog karaktera čija je svrha zaštita prosečne profitne stope. Sve ove mere ojačavaju položaj poslodavaca prema radnicima.

U trećem stadijumu, krizi, nastupa jak pad proizvodnje, pad cena usled slabe kupovne moći širokih slojeva, i opšti prestanak tehničkih usavršavanja u proizvodnji. Proizvodnja sada radi pod zakonom opadajućeg prinosa ali samo ukoliko se tiče povećanja proizvodnje. Smanjenje proizvodnje, pak, ne donosi ni tu popravku, već je samo nužna mera radi održanja ma i smanjenih zarada poslodavačkih. Poreza se ne može prevaliti na potrošače, ali se uveliko prevaljuje na radnike. Pored veće koncentracije poslodavačkih organizacija koja je počela još u stadijumu ravnoteže, staje potpuno na njihovu stranu i državna vlast, i putem zabrane štrajkova u ime „radne solidarnosti“ (što je savremen naziv za skrivanje interesa kapitalista) ili prosto u ime „nacionalne radnosti“ i sličnih u suštini nimalo sentimentalnih interesa poslodavaca, razbija i inače oslabljen otpor radničkih organizacija i uspeva da na radnike prevali dobar deo, ako ne i svu porezu.

To su opšti slučajevi. Što se tiče specialnih slučajeva, mogućnosti prevaljivanja kod pojedinih privrednih grana, to ona zavisi s jedne strane od organizovanosti radnika kao i poslodavaca (o čemu je već bilo a biće još i docnije govora), a s druge od elastičnosti ponude i tražnje. U pogledu mogućnosti koje nam se ovde javljaju, možemo po Mering-u razlikovati sledećih šest slučajeva:

1) potpuna elastičnost ponude i tražnje, 2) potpuna neelastičnost ponude i tražnje, 3) potpuna elastičnost ponude, a nepotpuna elastičnost tražnje, 4) potpuna neelastičnost ponude i nepotpuna neelastičnost tražnje, 5) nepotpuna elastičnost ponude i potpuna elastičnost tražnje, 6) potpuna neelastičnost tražnje i nepotpuna neelastičnost ponude.

Pisci koji se poglavito sa teroiskog gledišta bave izučavanjem pitanja prevaljivanja istražuju do sitnica i rezultate svih gore navedenih slučajeva, bez obzira na to da li su svi u praksi mogući ili ne. Pošto je ovome delu cilj da istraži pojave privrednog života, dakle samo one koje se u njemu pojavljuju, a ne sve teorijski moguće slučajeve, to ću ovde ove poslednje samo ukratko objasniti dok ću se na praktički važnim slučajevima duže zadržati.

**ad 1) Potpuna elastičnost ponude i tražnje.** Ovo je slučaj koji u praksi teško da uopšte može da se javi. On pretpostavlja savršenu pokretljivost rada i kapitala i vrlo malu važnost proizvedenog dobra odn. lakoću njegove supstitucije jednim neporezanim dobrom. Pre zavedene poreze, cena proizvoda bi se odredila na osnovu količine društveno potrebnog rada. Posle poreze bi se ona mogla popeti samo u slučaju da tražnja za tim proizvodom nije elastična. Kako je baš obrnuto pretpostavka, a kako je i ponuda vrlo elastična, to će se poreza verovatno podeliti između proizvođača i potrošača, i to tako da proizvođač snosi veći deo poreze.

**ad 2) Potpuna neelastičnost ponude i tražnje.** I ovaj je slučaj čisto apstraktan i u privrednom životu nepoznat. Razlikuje se od gornjeg time što je njegova potpuna suprotnost. Ovde imamo nepokretljivost kapitala i rada s jedne, nemogućnost zamene ili napuštanja potrošnje proizvedenog dobra s druge strane. Kao i pod 1), i ovde će se cena robe odrediti društveno potrebnim radnim vremenom potrebnim za njenu proizvodnju, ali za razliku od prošlog slučaja, ovde će biti merodavna neelastičnost tražnje. Usled toga će, i pored pretpostavljene nemogućnosti preorijentacije proizvodnje, poreski teret u celini snositi potrošač pošto je njegova tražnja savršeno neelastična, što znači da ona neće opadati makoliko rasle cene.

**ad 3) Potpuna elastičnost ponude, a nepotpuna elastičnost tražnje.** Ovaj je slučaj moguć u praksi ali ipak dosta redak. On bi mogao nastupiti u sledećem slučaju: u jednoj pokrajini (ili zemlji) postoji razvijena industrija koja je u punome naponu i u stanju da zaposli okolno nezaposleno ili nedovoljno zaposleno stanovništvo. Ali istovremeno postoji i dalje razvijen zemljorad koji potrebuje radnu snagu.<sup>66)</sup> Ako nadnice u industriji budu veće od onih u zemljoradru (a to će biti verovatno) onda će nezaposleni zemljoradnici radije ići na rad u fabrike nego na rad u polja. Oni će na ova preći tek onda, kada se nadnice za poljoprivredni rad tako dignu, da budu približno jednake onima u fabrici. U ovome slučaju ponuda radne snage za poljoprivredu je potpuno elastična: svaka, pa i mala promena na dole u nadnicama poljoprivrednih radnika imaće za posledicu da ovi napuste rad i zaposle se u industriji. To bi, dakle, bila posledica jedne poreze, jer bi ona, kad bi se prevalila, značila prestanak ponude dok bi tražnja ostala malo elastična; potreba za radom u poljoprivredi je velika i zbog naročitih prilika (godišnje doba, nepogode itd.) često neodložna. Zato će porezu snositi potrošač, u ovome slučaju sopstvenik poljskog dobra (potrošač radne snage).

<sup>66)</sup> Ovaj slučaj nalazimo u grofoviji Durham. „To je jedna od malobrojnih grofovija u kojoj okolnosti ne dozvoljavaju zakupcu neograničeno raspolaganje privrednim radnicima. Rudarska industrija dopušta ovim poslednjim izbor“ (između rudarstva i poljoprivrede, prim. Lj. D.) Marx, Kapital, Bd. I. S: 606.



**ad 4) Potpuna neelastičnost ponude, i nepotpuna neelastičnost tražnje.** Ovaj slučaj je čest u privrednom životu. On pretpostavlja takvu proizvodnju jednog dobra, koja se po svaku cenu mora produžiti pošto je iznošenje kapitala i rada nemoguće. Mering<sup>67)</sup> navodi da bi to mogao biti slučaj u toku kraćeg vremena sa kućama za izdavanje. Pošto se broj kuća ne može smanjiti, ponuda je apsolutno neelastična, dok je tražnja za njima samo nepotpuno neelastična. To mi ne izgleda ubedljivo, jer ako on kaže da tražnja za stanovima nije sasvim neelastična onda to može biti samo u tome slučaju ako je poreza neravnomerna (npr. porezane su samo stare kuće dok su nove oslobođene) ili ako on zamišlja mogućnost iseljavanja, što je zaista izuzetak. Što se tiče prvog slučaja, on bi bio tačan, ali će o njemu biti docnije opširnije govora. Docnije ćemo takođe videti da je takav slučaj moguć u poljoprivredi i to uzimajući u obzir ponudu i tražnju zemljoradničkih proizvoda, naročito u našoj zemlji. O ovome ću reći samo toliko, da ovde porezu snosi najvećim delom proizvođač (npr. sopstvenik kuće = ponuđač stanova). Drugi je slučaj isuviše redak te se na njemu nećemo ni zadržavati.

**ad 5) Nepotpuna elastičnost ponude i potpuna elastičnost tražnje.** Ovaj je slučaj u stvarnosti najčešći, i imamo ga npr. kod proizvodnje svih onih predmeta koji se lako i bez većih nezgoda odn. neprijatnosti mogu zameniti drugim, ili koji nisu neophodni bilo za život bilo za rad, te se njihova potrošnja lako dâ-i sasvim napustiti. Primer za prve jeste često naveden slučaj kafe i cikorije. Ovamo bi se mogao uvrstiti i slučaj da je u jednoj zemlji, u kojoj je razvijeno i ovčarstvo i tekstilna industrija, zavedena poreza na vunene proizvode, (npr. izvozna carina). U ovim slučajevima imamo s jedne strane nedovoljno elastičnu ponudu, a sasvim elastičnu tražnju, te će poreza pasti na teret proizvođača, bar najvećim delom. Ali pošto ponuda nije sasvim neelastična, to će možda proizvodnja nešto opasti. Odgovor pak, na pitanje kakvo će biti dalje dejstvo toga smanjenja, izlazi iz okvira ovog rada.

**ad 6) Potpuna neelastičnost tražnje, i nepotpuna neelastičnost ponude.** Kao i prethodni, i ovaj je slučaj dosta čest i možemo čak reći da je za izvesnu robu pravilo. U takvu robu, čija je tražnja neelastična, možemo ubrojiti neophodne i jevtine životne namirnice, kao što su hleb, krompir, so itd. S jedne strane imaćemo proizvođače tih predmeta, čija ponuda nije sasvim neelastična, a s druge potrošače, čija je tražnja potpuno neelastična. Zaključak je, da porezu snose potrošači, jer oni uopšte ne mogu da se odreknu tih najosnovnijih i najneophodnijih predmeta za život, i voljni su da plate i višu cenu, i to svaku cenu do onoga stepena, na kome će im biti korisnije da pređu na upotrebu drugih predmeta, čija je cena dotada bila daleko viša od onih prvih. Kao što se vidi, ovde imamo slučaj prelaza od potpune neelastičnosti traž-

<sup>67)</sup> Mering, op. cit. S: 55.

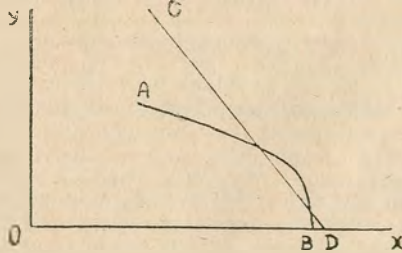
nje jedne robe, do skoro potpune njene elastičnosti. Iako je to slučaj sa svim proizvodima, ipak je način prelaza s jedne osobine na drugu kod namirnica druge vrste skoro nagao. Tome nasuprot stoje ostali predmeti kod kojih je prelaz iz elastičnosti u neelastičnost mnogo blažiji nego u prvom slučaju.<sup>68)</sup> To nas navodi da postavimo pitanje ima li neelastičnih i elastičnih predmeta kao takvih,<sup>69)</sup> ili su to samo razne osobine koje prate iste stvari pod raznim okolnostima. Možemo odmah odgovoriti da u apsolutnom smislu nema ni elastičnih ni neelastičnih dobara, već da svako dobro može da bude elastično ili neelastično prema tome da li njegova cena odgovara vrednosti koju mu potrošači pridaju. Ali to još ne znači da su sva dobra u istom stepenu elastična odn. neelastična. Već smo gore videli da su jevtine i neophodne životne namirnice, iako ne apsolutno, ono ipak relativno vrlo neelastične. Ali nisu to jedini neelastični predmeti. Neelastični su svi oni predmeti koji su, mada ne neophodni, ipak toliko prodrli u upotrebu, da se bez njih skoro ne može. Ovamo spadaju biber, kakao i drugi začini koji se troše u vrlo malim količinama, usled čega je promena u cenama tih predmeta neosetna. Mnogi smatraju da su neelastični i svi oni predmeti čija se potrošnja smatra za potrebnu u izvesnom krugu ljudi (standesgemässe Lebensart) npr. izvesna veličina stana, posećivanje pozorišta, izleti itd. Međutim kao što tačno napominje Mering,<sup>70)</sup> tu u stvari nemamo određenu tražnju odn. tražnju za određenim predmetima, već tražnju uopšte. Potreba koju ljudi osećaju da vode isti način života kao i drugi članovi njihove klase, ne znači da oni svi troše iste predmete. Jedan će držati automobil, drugi će često posećivati pozorište, treći će kupovati umetničke slike, a četvrti će uživati u luksuznom stanu. Svuda tu možemo imati isti način života, po shvatanju tih ljudi, iako svaki troši druge predmete. Zato, zbog neodređenosti tih pseudo-životnih potreba, ne može se ni govoriti o nekoj elastičnosti ili neelastičnosti, jer se to može odnositi samo na neke određene predmete, a nikako na zbir pojedinačno neodređenih dobara.

Skoro svi pisci smatraju za neelastičnu i tražnju izrazito luksuznih predmeta, kao što su nakit, skupocene umetničke slike,

<sup>68)</sup> To bi se dalo ovako grafički predstaviti: Ox predstavlja cene, Oy veličinu potrošnje, AB potrošnju neophodnih životnih namirnica, CD potrošnju predmeta običnog konfora.

<sup>69)</sup> Pod elastičnim odn. neelastičnim predmetima nazvaću kratkoće radi one predmete čija je tražnja elastična, odn. neelastična.

<sup>70)</sup> Mering, op. cit. S: 69.



skupoceni nameštaj, itd. Seligman<sup>71)</sup> npr. kaže da je elastičnost ovde mala zbog toga što su kupci tih predmeta tako bogata lica, koja zbog srazmerno malog povećanja cena neće odustati od kupovine jer ti predmeti za njih predstavljaju neophodnost. I Mering<sup>72)</sup> prihvata to mišljenje samo s tim ograničenjem da ta dobra moraju biti predmet slobodne utakmice, pošto bi u protivnom slučaju monopolista bio već i pre poreze odredio najvišu cenu, te bi sad svako povećanje imalo za posledicu jak pad tražnje. I pored dobrog obrazloženja mišlim da potrošnja luksuznih predmeta nije neelastična, već isto tako elastična kao i predmeti tzv. običnog konfora. Razlog tome leži u sledećem. Luksuz je vrlo relativan pojam koji ne označava neke određene predmete **uzete za sebe**, već tek u odnosu na druge. Tako će jedna skupa knjiga za jednog radnika koji se jedva ishranjuje biti luksuz, za pripadnika srednjeg staleža obična potreba, a za bogataša sitnica. Ali i za jedno isto lice jedno isto dobro biće nekad luksuz, a nekad ne; sve zavisi od okolnosti. Pogrešno je zato smatrati pojam luksuza kao vrstu jednog višeg roda, koji bi se mogao podeliti na pravi luksuz, običan konfor, itd. To je pogrešno zato što, kao što rekoh, nema uopšte **luksuznih predmeta, luksuznih po sebi**. Jedna umetnička slika sama po sebi nije luksuz, ona će to biti tek u mom vlasništvu, u poređenju sa ostalom mojom imovinom i prihodom. Tek onda, u tome poređenju, u toj nesrazmeri, ako tako možemo reći, između vrednosti te slike i mojih ostalih materialnih sredstava ta slika dobija oznaku "luksuz". Za jednog bogataša pak, ona nije luksuz, jer je njegovo materialno bogatstvo toliko, da se u njemu ova slika skoro gubi. Šta to znači? Znači da određivanje šta je luksuz a šta ne, smemo vršiti samo sa stanovišta pojedinih lica, a ne sa jednog opšteg stanovišta nezavisnog od pojedinih lica. Kada tako postupimo, videćemo da će potreba jednog bogataša za skupocenom umetničkom slikom odgovarati npr. potrebi jednog osrednje bogatog za knjigama, ili jednog siromašnog za boljim stanom. A to opet znači da su to u suštini **istovrsne potrebe, potrebe konfora**, samo raznoga stepena, potrebe koje nisu neophodne za održanje fizičkog života, već koje prelaze te granice.<sup>73)</sup> Ta granica može biti bliža ili dalja, i ja ne vidim nikakvog

71) Seligman, op. cit. p: 229.

72) Mering, op. cit. S: 61.

73) Nadam se da me niko neće rđavo razumeti ili misliti da sam mojim tvrđenjem hteo da opravdam ili odbranim luksuz, jer je to isuviše daleko od mene. Moje izlaganje je čisto teorisko i odnosi se, kao što se lako da videti samo na **prirodu potrebe**, na njenu suštinu, ne i na njenu opravdanost. Naprotiv iz gornjega se jasno vidi da je luksuz posledica klasne podeljenosti društva u kome jedni njegovi članovi imaju jedva toliko sredstava da mogu da održe goli život, dok su drugi u stanju da podmire i potrebu ne samo održanja života, već i potrebe duhovnog obrazovanja pa čak i potrebe koje se granice sa beskorisnošću — prave luksuzne potrebe. Samo će se u socialističkoj zajednici izgubiti podela potreba na obične i luksuzne jer će se u njoj prihod sticati na osnovu opšte korisnosti rada.

razloga zašto bi sa proširenjem granica tih potreba morala rasti njihova neelastičnost. Uostalom, da je tražnja luksuznih predmeta sasvim elastična kao i ona običnog konfora, dokaz su nam bezbrojne statistike poreza na luksuzne predmete koje su u raznim državama i u razna vremena bile zavedene. Svuda vidimo ne samo slab prinos tih poreza, već i njihovo opadanje što se pored ostalog ima da pripiše i napuštanju tih luksuznih potreba. Nije razlog tome u velikoj mogućnosti supstitucije kod luksuznih predmeta, kao što to tvrdi Mering. Ima „luksuznih“ predmeta koji su u razna vremena bili nezamenljivi, kao npr. sve do prošlog veka perike, nakit, kola, grbovi (luksuzni predmeti koji su prošlog veka potpadali pod porezu u Nemačkoj i Engleskoj), a danas npr. automobili itd! Ako i pored toga opada prinos poreza od tih predmeta (kod nas broj automobila opao od 18000 u 1929 na 13000 u 1935 pre ukidanja takse na automobile) znači da su to predmeti čija je tražnja elastična, pošto u to vreme nije bilo drugih važnijih uzroka koji bi mogli dovesti do napuštanja tih dobara, a i mogućnost izbegavanja (utaje) poreza je bila srazmerno mala.

Predimo sada na ispitivanje kakva je potražnja kapitala. Već smo ranije videli da je potražnja sirovina srazmerno neelastična i to iz razloga što su one neophodne i nezamenljive za proizvodnju. Slična je i osobina kapitala. On je, kao i sirovine, jedan od neophodnih činilaca savremene proizvodnje i već ta podudarnost daje nam donekle pravo da potražnju za njim smatramo manje elastičnom od potražnje potrošnih dobara. S druge strane potražnja je neelastična zbog toga što preduzimač ne određuje količinu kapitala potrebnu za proizvodnju samo na osnovu sadanje kupovne moći potrošača, već često i na osnovu buduće, povećane potrošnje. Najzad i veličina preduzeća nije bez uticaja na elastičnost tražnje za kapitalima. Uopšte možemo reći da potražnja za kapitalima srazmerno raste sa veličinom, preduzeća, što znači da sa veličinom, preduzeća raste i neelastičnost njihove tražnje za kapitalima.

Ostaje nam još da ispitamo elastičnost ličnih činidbi. (Usluga, službi, radova, itd.). Kao i kod stvari, i usluge možemo podeliti na proizvodne i potrošne, prema tome služe li stvaranju novih ili uzimaju li oblik potrošnje postojećih dobara. Podela se ne može uvek sasvim jasno izvesti ali je ipak od velike važnosti, jer je tražnja jednih i drugih vrlo različita. U prvu grupu spada npr. tražnja za radom u preduzećima, a u drugu tražnja za kućnom poslugom. Ovu drugu možemo uvrstiti u grupu potreba običnog konfora, te će i elastičnost tražnje za potrošnim uslugama (kućnom poslugom itd.) biti isto tako elastična kao i tražnja predmeta običnog konfora.

Sasvim je drugi slučaj sa proizvodnim radom. S jedne strane on je uopšte uzet jedan od neophodno potrebnih činilaca za rad preduzeća, i utoliko bi se potražnja za njim mogla smatrati za neelastičnu. Ali s druge strane ne sme se zaboraviti da nije cela po-

tražnja za radnicima neelastična. Može se ona naime podeliti u potražnju radnika za onaj rad koji je neophodan da preduzeće naknadi bar svoje proizvodne troškove, i na rad koji prelazi te granice. Potražnja za ovim poslednjim radom mnogo je elastičnija od potražnje prvog, i to utoliko elastičnija ukoliko smo udaljeniji od stadijuma privrednog napretka, dok na strani ponude nemamo tu podelu. Tamo je u načelu, potreba za radom ista, znači relativno ista neelastičnost ponude radne snage ne samo kod jednog dela radnika nego kod svih. Ali kako je elastičnost ponude radne snage na strani radnika manja nego što je elastičnost tražnje radne snage na strani poslodavaca to još ne znači da je ponuda radne snage neelastična. Naprotiv, ponuda radne snage pokazuje često osetne razlike zavisne od konjunktura i drugih činilaca, tako da možemo reći da je u izvesnoj meri i ona elastična. Samo pod tom elastičnošću ne razumemo onu koju su klasičari pod tim izrazom podrazumevali. Klasičari su pod elastičnošću ponude radne snage podrazumevali pojavu da usled razlike u visini nadnica nastane razlika u radanjima koja će dovesti do smanjenja odn. povećanja ponude radne snage od strane radnika. To je smisao klasične tvrdnje da nadnica ne može nikako da pređe minimum potreban za egzistenciju, ali da ne može da padne ni ispod njega.<sup>73)</sup> Svako povećanje nadnice preko toga minimuma imalo bi za posledicu povećanje stanovništva, a kao posledicu toga, povećanje ponude radne snage i sledstveno pad nadnica na raniju visinu. Svako smanjenje nadnica imalo bi suprotno dejstvo: umiranje radnika, smanjenje ponude radne snage, povećanje nadnica na staru visinu.

<sup>73a)</sup> Neću se upuštati u dokazivanje da je sâm taj pojam minimuma za egzistenciju od vrednosti samo u teoriskom smislu, ne i u apsolutnom. Prvo stoga, što minimuma za egzistenciju u tome smislu nema. To je istoriski promenljiva činjenica koja je zavisna od stupnja kulture, istoriskog razvoja, socijalnih odnosa itd. Mislim da je to dosta jasno. Postoji samo relativan „minimum potreban za egzistenciju“. Ono što se pod tim izrazom u praksi označava jeste sasvim proizvoljno određena količina potreba, obično izražena u novcu, i koja ni pod kojim uslovima ne gubi svoju osobinu proizvoljnosti, dakle obeležje nenaučnosti, već ima jedino značaj lične ocene. Kada se kod nas kaže da je minimum za egzistenciju za porodicu od 4 člana 2245.— dinara (v. članak g. Đulizibarića: Životni minimum u Beogradu, „Politika“ od 30 juna 1934) to može u najboljem slučaju biti minimum koji je po oceni dotičnog pisca potreban za održanje života dostojnog jednog čoveka, ali to još ne znači da će svaka manja nadnica imati za posledicu smrt od gladi nedovoljno plaćenog radnika. Uveden je čak i naziv „fizičkog minimuma“ koji bi trebalo da bude još uži od gornjeg i da označi fiziološki neophodne potrebe za održanje golog života. I tu je moguće odrediti (proizvoljno, razume se) na 500 dinara npr. za porodicu od 4 člana. Ali ni to još ne znači da nema jadnika koji žive i sa 200 i sa 100 dinara mesečno. Kako, to valjda ni oni ne znaju, ali žive. Na sramotu „kulturnog“ čovečanstva!

Iz ovoga se vidi da se pojam „minimuma egzistencije“ sme upotrebljavati samo kao relativan pojam, kao čisto teoriska kategorija, ali ne i kao rekvizit svakidašnje politike. Odnosno, ukoliko se on tu upotrebljava, on se ne sme smatrati za neku naučnu istinu već samo za ono što jeste: lično mišljenje o veličini minimuma egzistencije, sa svima dobrim i rđavim stranama koje takve ocene imaju.

Iz toga sleduje skoro samo po sebi tvrđenje o apsolutnoj prevalljivosti svih poreza na nadnicu. Pošto nadnica na duže vreme ne može da bude viša ili niža od minimuma za egzistenciju, već njemu ravna, to nikakva poreza ne može trajno da ostane na radniku, već će je on uvek prevaliti na poslodavca. To je i izvor starih teorija o prevaljivanju: po njima postoji skoro fatalno stanje za radnika u tome pogledu. I bez ikakvog njihovog otpora, poreza se šama vraća na poslodavca koga jedino na duži rok može opteretiti. Ali iskustvo je pokazalo da je ta tvrdnja u osnovi bila pogrešna. Prvo ona uopšte brka pojam elastičnosti ponude radne snage sa pojmom dejstva poreze. Elastičnost tražnje odn. ponude znači smanjenje odn. povećanje **postojeće količine** radne snage, a ne one količine koja će se tek stvoriti. Kada kažemo da je potrošnja šećera elastična onda time hoćemo da kažemo da bi ga **danas, današnji potrošači** manje ili više jeli prema tome da li je njegova cena veća ili manja, a ne da će zbog današnjeg pada cena, šećer manje jesti naša deca. To nema nikakve veze sa elastičnošću tražnje. U gornjem slučaju ponuda radne snage od strane radnika biće elastična samo onda, ako padu cena nadnica sleduje promena u **postojećoj količini** ponudene radne snage ne radne snage koja još nije ni stvorena. To bi mogla da bude posledica smanjenog standarda života itd., ali ne pojava elastičnosti ponude radne snage. Zato mi kad govorimo o elastičnosti ponude radne snage govorimo o elastičnosti u ovome drugome smislu, u smislu u kome smo o njoj govorili i kod drugih proizvoda. Elastičnost ponude imaćemo onda kada se **postojeća količina ponudene radne snage** menja prema visini nadnica. Pitanje posledica niskih nadnica: smrtnost, brojnost dece itd., ovde nas ne zanima jer bi to isuviše prekoračilo obim ovoga rada. Nas zanima samo to kako će postojeća ponuda radne snage odgovarati na promenu nadnica; koji će slojevi napustiti rad, a koji ga zadržati. Nas zanima to unutrašnje kretanje ponude radne snage, jer je jasno da će pri promenjenim nadnicama doći do promene u slojevima zaposlenog radništva, i težnja nam je da ispitamo postojeli tu kakvi i koji zakoni koji tim kretanjima upravljaju.

Odmah možemo reći da se u tome pogledu ponuda radne snage bitno razlikuje od ponude drugih vrsta proizvoda. Dok je kod drugih proizvoda njihova ponuda upravno srazmerna cenama, i to je pojava koju bismo mogli nazvati čak „zakonom“, dotle za ponudu radne snage on ne važi, bar ne uvek. Videli smo već da je klasična škola tvrdila da će svako povećanje nadnica dovesti do povećanja broja radnika, istina ne toliko u smislu prelaza pojedinaca iz manje u bolje plaćene privredne grane, koliko u smislu povećanja broja rađanja. Oni su dakle, to povećanje radne snage smatrali ne kao unutrašnju promenu postojeće raspodele ponude radne snage (npr. prelaz iz zemljoradnje u industriju) već kao **stvaranje nove** ponude radne snage. Oni su bili tako uvereni u to svoje tvrđenje, da su ga čak nazvali „zakonom“. S druge strane, po njima bi smanjenje nadnica dovelo do suprotne pojave:

opadanja ponude radne snage u istome smislu kao i gore, dakle ne kao opadanje postojeće, već opadanje buduće radne snage usled smanjenja rađanja. Zahvaljujući istraživanjima u ovoj oblasti, mi smo danas u stanju da opovrgnemo to ranije gledište i da iznesemo način na koji danas promena nadnice utiče na ponudu radne snage. Pre svega, ne mislim uopšte da poričem da će povećanje nadnica često imati za posledicu povećanje ponude radne snage. To je pojava na koju češće nailazimo u industrijski nedovoljno razvijenim državama, kako feudalnog, tako i sitno-seljačkog tipa, iako jasnije kod prvog. To je se desilo i u našoj državi. Posle rata u godinama privrednog poleta, kada su nadnice i nominalno bile daleko više nego što su danas, doživeli smo ogroman priliv radne snage sa sela u naše veće gradove. (Beograd, Zagreb, Skoplje itd.). Koji su sve bili uzroci toga priliva, bio bi zadatak jednog sociološkog izučavanja ove vanredno zanimljive i za nas važne pojave. Pa ipak je očigledno da je jedan od uzroka bio i veći nivo nadnica u tim industrijskim mestima od nivoa u selima. Mnogi to čak smatraju za glavni uzrok tog unutrašnjeg seljenja, a izvesni pisci čak smatraju ponudu radne snage tako elastičnom, odn. u tome smislu elastičnom, da svako znatnije povećanje nadnica ima za posledicu begstvo seljaka u gradove. Na taj bismo način imali i kod rada istu pojavu kao i kod ostalih proizvoda: sa većom cenom povećava se i ponuda radne snage. Bilo bi ne-skromno od mene da se upustim u dublje kritičko ispitivanje ovih mišljenja zašta je potrebna mnogo veća naučna sprema, ali ipak hoću da dam jednu napomenu koja, može biti, neće biti sasvim pogrešna. Posmatrajući posebno našu državu, mi smo stvarno svi bili svedoci jednog jakog priliva, do od prilike 1929 godine, a posle, ako ne odliva, a ono prestanka onolikog priliva novih doseljenika, prestanka nove ponude radne snage u gradovima kao ranije. Imamo pojavu koja je na prvi pogled tako slična sa pojavom porasta i opadanja ponude jedne robe koja je došla usled skoka odn. pada cena, da bi ta podudarnost mogla da nas navede da i ponudu radne snage posmatramo sa toga istog gledišta. Skok nadnica imao bi za neizbežnu posledicu priliv seoskog stanovništva, pad cena, njegov odliv. To znači da je ponuda radne snage dosta, ako ne i vrlo elastična. Da li je međutim tako odvojeno posmatranje jedne države ili jednog istorijskog perioda dovoljno za saznanje suštine jedne ovako složene pojave? Mislim da će zaključci biti sasvim drukčiji ako se uzmu u obzir i druge države ili i drugi istorijski periodi. Uzmimo ma koju državu, recimo Nemačku. Postoji i u njoj unutrašnje seljenje, priliva sa sela u gradove. Ali i taj priliv koji postoji, mogli bismo nazvati trajnim ili redovnim, jer je on posledica većeg broja rađanja na selu, a skoro stacionarnog broja stanovnika u gradovima. Za razliku od ovog seljenja na koje nailazimo u industrijski razvijenim zemljama, seoba seoskog stanovništva u gradove kod nas ima samo vrlo malim delom taj karakter, karakter prirodnog

odliva, dok većim delom uzima oblike naglog, neredovnog odliva seoskog stanovništva. Zato mi izgleda da glavni uzrok toga seljenja nije razlika u visini nadnica (veća u gradu a manja u selu) već s jedne strane nerešeni odn. nedovoljno ili nepovoljno rešeni agrarni odnosi na selu, a s druge strane neobičan privredni polet koji je išao bržim tempom (zabvaljujući industrijskom protekcionizmu) nego što je išlo prirodno stvaranje radničke klase, te je se nedostatak u radnoj snazi morao popunjavati doseljavanjem sa sela. U tome je slučaj naše zemlje prve decenije posle rata donekle sličan slučaju Engleske s početka XIX veka, gde je takođe došlo do ogromnog seljenja seljaka u gradove koji su bili u punom industrijskom razvoju. Da seljake nije u grad gonila veća nadnica, dokaz je taj što su tamo uslovi života bili obično bedni. Njih je gonila nemaština, nemogućnost opstanka a ne svesno odmeravanje koristi koje će imati od rada u gradu, gde su nadnice više. A to je sasvim druga stvar. Sličan je slučaj bio i kod nas. Verovatno da je bilo i slučajeva da je seljak napuštao selo svesno odmeravajući koristi koje će mu doneti veće nadnice u gradu, ali je još izvesnije da je ogromna većina, posebno iz Bosne, Hercegovine i Južne Srbije napustila svoje ognjište „trbuhom za kruhom“, ne zbog toga što su spekulisali sa većom zaradom u gradu, već zbog toga što uopšte nisu imali nikakvu zaradu ni mogućnost opstanka u selu. Tome su uzrok nerešeni kmetski i čifčijjski odnosi koji su hiljade porodica primoravale da žive sa pola hektara zemlje.<sup>75)</sup>

Zato možemo dati ovaj zaključak: u industrijski razvijenim zemljama sa velikom aktivnom i rezervnom najamnom vojskom, elastičnost ponude radne snage u smislu u kome smo to gore raspravili, (veća ponuda pri većoj ceni usled priliva seljaka u gradove) vrlo je mala, tako da je skoro možemo prenebregnuti. U pretežno pak agrarnim zemljama, naročito u zemljama sa nepovoljnom agrarnom strukturom (feudalni režim ili preterana iscepanost poseda) elastičnost ponude radne snage prilivom seljaka u gradove je velika, ali ne toliko iz razloga razlike u cenama nadnica, koliko zbog rđavih uslova života na selu, (nedovoljno zemljište, agrarna vezanost, kulturna zaostalost, itd.). U ovu grupu spada i naša zemlja. Ukoliko se agrarni odnosi uređuju utoliko sve više otpada taj neredovni priliv sa sela koji je dolazio u rđavim godinama zbog smanjene mogućnosti zarade i onako bednog kulučarskog života.

Da vidimo sada drugi slučaj promene u ponudi radne snage koji se odlikuje promenom lica koja traže rad. Ovo je jedan od najvažnijih slučajeva, ako ne i najvažniji, naročito u savreme-

<sup>75)</sup> Po Vidakoviću (op. cit. str. 244) propalo je od 1920—31 32% malih seoskih poseda, tako da sada u Jugoslaviji ima 1,830.000 duša na selu „koje su lišene svake, ma i najmanje nepokretne imovine.“ Prema službenim podacima broj porodica na selu koje nisu pokazale nikakav katastarski čist prihod iznosi 492.500 duša.



noj privredi. Sasvim suprotno klasičarima, došlo se danas do jednog vrlo značajnog iskustva koje je skoro potpuno oborilo tvrđenje da sa povećanjem nadnica ide porast rađanja i obrnuto. Došlo se naime do zaključka da povećanje nadnica istina može da dovede do povećanja broja rađanja, ali da ono danas u kapitalističkim državama dovodi daleko češće do jedne druge, tome suprotne pojave: do povišenja standarda života sa relativnim opadanjem broja rađanja, ili bar bez njegovog povećanja. Ta pojava je mogla da se posmatra u Engleskoj, Francuskoj i u drugim zemljama, a uzroci koji su do nje doveli leže van granica našega rada. Činjenica je da se ta pojava da posmatrati u svima državama, negde jače, a negde slabije izražena. Znači dakle, da povećanje nadnica ne mora, i danas obično i nema za posledicu povećanje broja rađanja, pa dakle ni povećanje buduće ponude radne snage. Ali ne samo to, nego pri znatnijem povećanju nadnica vidimo često i drugu jednu pojavu, naime smanjenje ponude radne snage od strane izvesnih lica. Takva su lica žene, mlađa braća, itd. Sa povećanjem nadnice, ako je to povećanje i stvarno, tj. ako je povećanje ne samo nominalno već i realno, dešava se često da žena napusti posao i oda se isključivo brizi oko kuće i dece, jer je sada i zarada muževljeva dovoljna za njihovo izdržavanje. Ali često vidimo i obrnutu pojavu, da sa padom nadnica ne samo da ne opada ponuda radne snage (kao što bi to po zakonima klasičara i njihovih sledbenika trebalo da bude), već se ona još i povećava ponudom radne snage od strane dotada nezaposlenih lica kao što su žena, deca itd. Zbog smanjene realne nadnice postala je muževljeva zarada nedovoljna za izdržavanje porodice, tako da sad i žena, deca itd. moraju da traže zaposlenje ne bi li popunili prazninu koja je nastala u njihovom budetu smanjenjem hraniočeve nadnice.

Ovo je slučaj koji potpuno odstupa od poznatog zakona ponude i tražnje koji važi za svu ostalu robu izuzev radne snage. Povećanje nadnica ne samo da ne mora da dovede do povećanja ponude radne snage, već u izvesnim slučajevima dovodi čak i do njenog smanjenja. Smanjenje nadnica opet, ne mora uvek dovesti do opadanja ponude radne snage već vrlo često baš do njenog povećanja. Iz toga vidimo da ponuda radne snage može biti negativno elastična: da se smanjuje pri povoljnim nadnicama a povećava pri nepovoljnim. To je istovremeno i uzrok koji utiče na slabljenje radničkih organizacija za vreme kriza i na njihovo snaženje za vreme prosperiteta. Tu činjenicu primetio je naročito François Simiand<sup>76)</sup> i mi je sad vidimo i sa ovog gledišta objašnjenu. Nevolja u godinama krize nagoni radnike da se slabije pokoravaju svojoj organizaciji u nadi da će većom ponudom, pa makar i po gorim nadnicama, obezbediti sebi bolji način života nego ako tu

<sup>76)</sup> François Simiand: *Les fluctuations économiques à longue période et la crise mondiale*, Paris 1932, p: 22—23.

brigu ostave organizaciji. Radničke organizacije pak, nemajući dovoljno materialnih sredstava i budući da su daleko slabije od poslodavačkih, koje za sobom imaju u većini država i državnu vlast, (najviši stepen organizovanosti) nisu u stanju da se uspešno odupru tom po radničke interese štetnom povećanju ponude radne snage u doba krize. Nasuprot tome, u doba prosperiteta ponuda radne snage bar relativno opada, prestaje u mnogome lična borba za zaradu između radnika a s tim jača njihova organizacija. Zato se ne mogu složiti sa Mering-om<sup>77)</sup> koji tvrdi da konjunktura ne može imati nikakvog uticaja na mogućnost prevaljivanja poreze na radničku nadnicu, zato što je, po njemu, elastičnost tražnje rada od strane poslodavca i u vreme visokih konjunktura i u vreme kriza ista. Bez obzira na to da li je potražnja radne snage (od strane poslodavaca) isto tako elastična za vreme prosperiteta kao i za vreme krize, to još nije dovoljno za tvrđenje da prosperitet ili kriza nemaju uticaja na prevaljivanje poreze, jer se mora ispitati i odgovarajuća elastičnost ponude radne snage. A to je Mering propustio da učini. Iz našeg gornjeg izlaganja vidi se, naprotiv, da prvo, ponuda može da bude negativno elastična, i drugo, da od krize odn. prosperiteta zavisi snaga radničkih organizacija. Imamo dakle dva činioca od kojih i po Mering-u zavisi mogućnost prevaljivanja poreze: negativnu elastičnost (koju bi po dejstvu mogli čak nazvati neelastičnošću) ponude radne snage, i organizovanost. Pošto se ova dva činioca menjaju prema tome da li se javljaju za vreme prosperiteta ili za vreme krize, to je očigledno da se moraju promeniti i odnosi koji su njima uslovljeni. Zaključak je, da će za vreme prosperiteta, pošto je ponuda radne snage relativno manja, a organizovanost radnika jača, i prevaljivanje poreze na poslodavce biti jače nego u doba kriza, kada je ponuda radne snage relativno veća a radnička organizovanost slabija. Samo, kao što sam rekao, ova prva činjenica (smanjenje ponude radne snage pri većoj nadnici, i obrnuto, kao i povećanje standarda života a ne povećano radanje kao posledica veće nadnice) biće naročito vidljiva u industrijski razvijenim zemljama, dok će ona u industrijski zaostalim zemljama biti u mnogome ometana drugim, u tim državama važnijim činiocima, kao što su kulturna zaostalost, nerešena agrarna pitanja, itd.

Najzad da pomenemo i poslednji oblik elastičnosti ponude radne snage putem smanjenja njene ponude u jednoj, a povećanjem u drugoj privrednoj grani. O ovome smo već govorili u odeljku o o radničkim organizacijama i ovde ću samo ukratko izneti zadatak koji nam se postavlja. Moguće je naime, da pored ranije navedenih promena u ponudi i tražnji, koja je bila ili vremenski uslovljena (razlika u radnjama) ili uslovljena razlikom u licima koja nude radnu snagu (priliv sa sela, rad žena i dece, itd.) nastupi promena u ponudi već postojeće, pa čak i zaposlene radne snage i to u smi-

<sup>77)</sup> Mering. op. cit. S: 63.

slu smanjenja ponude u jednoj, i povećanja u drugoj privrednoj grani. Ovde dakle, imamo pregrupisanje (Umschichtung) već postojeće ponude radne snage. Mogućnost ovog pregrupisanja je česta pojava ali joj se ne sme pridavati isuviše veliki značaj, jer nije od istog značaja za sve vrste radnika. Kao što smo u čl. 7 videli, ovo pregrupisanje moguće je samo kod onih radova za čije vršenje nije potrebno naročito prethodno obrazovanje već je dovoljna fizička sposobnost (snaga, veština, itd). Ukoliko je za vršenje izvesnog posla potrebno veće prethodno znanje, utoliko mogućnost toga pregrupisanja (elastičnost ponude) opada. Prema odnosu kvalifikovanih i nekvalifikovanih radnika u jednoj zemlji zavisi i značaj poslednjeg oblika promene u ponudi radne snage. Ukoliko je jedna zemlja industriski naprednija, utoliko je srazmerno veći broj kvalifikovanih radnika, i obrnuto, iz čega sleduje zaključak da je ova vrsta elastičnosti ponude od većeg značaja u pretežno zemljoradničkim zemljama (kao što je naša), u kojima je najveći broj radnika potpuno nekvalifikovan. Naravno, mogućnost smanjenja ponude radne snage u jednoj privrednoj grani i njeno povećanje u drugoj uslovljeno je razlikom u nadnicama koja je obično prouzrokovana razlikom u poreskom opterećenju dveju ili više privrednih grana. Gde ovaj uslov ne postoji, neće doći ni do promene u ponudi rada.

#### Čl. 10.

### PSIHOLOŠKI ČINIOCI.

Mada od manjeg značaja, ne treba potceniti ni uticaj psiholoških činilaca na mogućnost prevaljivanja poreze. Mering <sup>78)</sup> kaže da je od važnosti lično osećanje o pravičnosti jedne cene ili zarade preduzimača. Potrošač će radije snositi prevaljenu porezu, odn. pristati da se ona na njega prevali ako smatra da cena nije preterana ili da je zarada koju preduzimač dobija opravdana. Mann<sup>79)</sup> opet tačno navodi da je pored ovog, od uticaja saznanje potrošača o uzročnoj vezi između poreze i cene. Kada potrošač zna da je povećana cena samo posledica zavedene poreze, i naravno odgovarajuća njenoj visini, on će biti mnogo voljniji da je plati nego kad mu ta uzročna veza ne bi bila poznata. Time se donekle može obrazložiti i teškoća prevaljivanja drugoga reda (Weiterwälzung)<sup>80)</sup> koja po Mann-u dolazi u mnogome baš usled nevidljivosti te uzročne veze između poreze i povećane cene, koja psihološki deluje na potrošača te je sad on mnogo manje voljan da porezu primi na sebe.

<sup>78)</sup> Mering, op. cit. S: 17.

<sup>79)</sup> Mann, op. cit.: Schriften des Vereins für Socialpolitik, S: 288.

<sup>80)</sup> Mann, op. cit. S: 298.

## Čl. 11.

**ISELJAVANJE.**

U ranija vremena pa sve do Svetskog rata iseljavanje stanovništva iz pojedinih pokrajina nije bila nikakva retkost već često redovna pojava. Kod nas su Dalmacija, Hercegovina, Južna Srbija davale najveći broj iseljenika, koji su, bilo sasvim napuštali našu zemlju, bilo nastanjivali se u ostalim našim pokrajinama. Sve dotle dok to iseljavanje ostaje u malom obimu, uticaj njegov na visinu nadnica, pa prema tome i na mogućnost prevaljivanja poreze, mali je. Ali kada ono uzme razmere seobe stanovništva, a ne samo pojedinaca, onda je očigledno da to veliko opadanje stanovništva i radne snage ne može ostati bez uticaja na visinu nadnica preostalih radnika. Tačan uticaj te seobe mogao bi se ustanoviti samo statističkim istraživanjem, i bio je nekada od velike važnosti. Danas je iseljavanje u znatnijem obimu bar iz Evrope prestalo, tako da ga s praktičnog gledišta možemo smatrati za pojavu koja danas ne ostavlja više znatnijeg traga na visinu nadnica u kraju iz koga se iseljavanje vrši.

## Čl. 12.

**DEJSTVO UPOTREBE POREZA NA PREVALJIVANJE.**

Nesumnjivo je da od upotrebe sredstava koje država dobija putem poreza u izvesnoj meri zavisi i mogućnost prevaljivanja poreza. Samo to je dejstvo posredno i ne tako značajno kao što to npr. tvrdi Hans Ritschl.<sup>81)</sup> On tvrdi da će posledica porezivanja biti pad cena dobara za ličnu upotrebu, smanjenje njihove proizvodnje i odliv kapitala u industrije koje rade za državu. U njima će porasti cene a sledstveno i proizvodnja. Uticaj te seobe kapitala na prevaljivanje izrazio bi se na taj način, što bi usled smanjenja proizvodnje predmeta za ličnu upotrebu nastala nesrazmera između potrošnje (koja je veća) i ponude (koja je sad manja), te na osnovu onoga što smo ranije rekli o odnosu ponude i tražnje pri slobodnoj utakmici, cene bi se sada obrazovale na korist proizvođača odn. prodaveca, i na taj način omogućile im prevaljivanje poreze. Ako sam Ritschl-a dobro shvatio, takav bi bio tok stvari. Međutim, čak i da je tačno da će usled veće potražnje izvesne vrste predmeta (npr. topova) opasti proizvodnja dobara za ličnu upotrebu, ipak se ne sme zaboraviti da porezu verovatno neko mora da plaća. Ti plateci poreza, da ih jednim imenom nazovemo potrošačima, verovatno neće posle plaćene poreze imati isti toliki novac na raspoloženju kao pre, te je jasno da će i njihova

<sup>81)</sup> Hans Ritschl, Theorie der Staatswirtschaft und Besteuerung, Bonn und Leipzig 1925 (Bonner Staatswirtschaftliche Untersuchungen Heft 2), S: 117.

potrošnja dobara za ličnu upotrebu opasti verovatno u istoj ako ne i većoj meri nego proizvodnja tih dobara. A to Ritschl izgleda nije ni uzeo u obzir jer govori samo o opadanju proizvodnje, a ne i opadanju potrošnje. Moglo bi se doduše reći da je on imao u vidu samo neophodna dobra, recimo životne namirnice, čija je potražnja relativno neelastična. Ali u tome slučaju njegov zaključak nije ništa prihvatljiviji. Životne namirnice su u ogromnoj većini proizvodi zemljorada. Kako je poznato da je izvlačenje kapitala iz njega skopčano sa velikim žrtvama, vrlo je malo verovatno da će kapital napustiti zemljoradnju i uposliti se u industriji državnih potreba. Sasvim bez obzira na to što bi to eventualno bilo moguće samo u zemlji gde je i zemljorad vođen na kapitalistički način (američki farmeri). U zemljama maloga poseda prelaz kapitala iz zemljorada u industriju je praktički nemoguće.

S druge strane potpuno je tačno da usled jednostrane upotrebe državnih prihoda može nastupiti preorijentacija u narodnoj privredi, samo će ona uzeti drugi oblik od onoga koji je zamišljao Ritschl. Umesto da se postojeća preduzeća zatvore, odn. smanje svoju proizvodnju i tako povučeni kapital uloži u proizvodnju državnih potreba, pretežno naoružanja, nastupiće preorijentacija bez znatnijeg povlačenja kapitala iz jedne, radi njegovog ulaganja u drugu privrednu granu, već **preorijentacija unutar već postojećih preduzeća**. Zadovoljenje povećane državne potražnje za topovima neće se izvršiti na taj način što će se osnovati nove tvornice topova, već na taj način što će postojeće livnice prestati sa izradom peći i preći na izradu topova. Isto to će biti slučaj i sa otrovnim gasovima koje će izrađivati ne nove već stare hemiske fabrike koje su ranije proizvodile anilinske boje itd. Dakle, tu može biti govora samo o preorijentaciji u tehničkom smislu, ne i u smislu pretvaranja kapitala. Iako su po dejstvima oba načina slična, ipak među njima postoji jedna značajna razlika koja se sastoji se u tome što je preorijentacija u smislu pretvaranja oblika kapitala uvek skopčana sa većim ili manjim žrtvama, kojih skoro i nema kod drugih oblika preorijentacije.

Ali važnije od preorijentacije jeste jedna druga pojava koja je u uskoj vezi sa naoružanjem, a ta je u današnje vreme fašizacija koja ide uporedo sa jačanjem naoružanja. Ta uporednost nije slučajna. Naprotiv! Fašizam je nužan preduslov povećanju naoružanja jer se samo šovinističkim zaslepljenjem može odvratiti pažnja eksploatisanih masa sa njihovih pravih interesa na nekakve zamišljene spoljne neprijatelje. Ali pored te želje vladajućih klasa da odvrate pažnju radnog sveta od pravih uzroka njihovog zlog položaja, na pojavu fašizma utiče i pritešnjeni finansijski i industrijski kapital u visoko razvijenim kapitalističkim zemljama. Usled krize i ograničenosti tržišta (posledica autarkističkih težnji) stanje krupne industrije je sve teže, i jedina mogućnost povećanja zarade leži u tome da nju država zaposli. Jedini pak način da nju država zaposli leži u tome da joj ona naloži

izradu ratnog materiala.<sup>82)</sup> Ali kako je današnji radni narod mnogo prosvedećeniji nego ranije, to se mora izmisliti neki razlog za opravdanje tih novih izdataka koji teško terete ceo narod (izuzev bogatih proizvođača oružja). Razlozi se obično nalaze u zamišljenoj spoljnoj opasnosti pod kojom se u stvari kriju agresivne težnje države koja se oružja, protiv inostranstva (Nemačka protiv Sovjetske Rusije). Fašizam sada preuzima poslušnu ulogu raspirivača nacionalne mržnje i ugušivanja klasnih razlika unutar države putem terora. Cilj je njegov razbijanje radničke organizovanosti i slabljenje radničkog položaja prema poslodavcima. Na taj način naoružanje u kapitalističkim zemljama ima danas veoma opasnog posrednog uticaja na snagu radničkih organizacija u smislu njihovog slabljenja, čime se omogućava i jače prevaljivanje poreskih tereta na radništvo. Značaj ove pojave je današ tako veliki, da se u interesu ekonomski slabih mora naročito ukazivati na usku povezanost koja postoji između naoružanja i slabljenja radničkih organizacija. Razorno dejstvo fašizma na većinu naroda može se sprečiti samo odgovarajućom oštrom protiv-propagandom i beskompromisnom borbom protiv fašističke laži.

---

<sup>82)</sup> Ratna industrija iznosi danas (1934) 10—40% (različito u raznim zemljama) od celokupne industrije. (Varga, op. cit. prim. 18 na str. 99.)

# POSEBNI DEO

## GLAVA PRVA

### Cl. 1.

#### POREZA NA ZEMLJIŠNU RENTU.

Dejstvo jedne poreze na poljoprivredne proizvode zanimalo je od vjkada ekonomičare, jedno stoga što je poljoprivreda uvek bila jedna od najvažnijih a ranije čak i najglavnija privredna grana, a drugo zato što je za većinu naroda cena poljoprivrednih proizvoda važnija od cene industrijskih proizvoda. Otuda vidimo da se prvi pisci koji se uopšte bave pitanjem prevaljivanja, većinom bave baš pitanjem dejstva poreze na cene pojedinih manje ili više važnih životnih namirnica, kao i pitanjem opšteg dejstva poreza na poljoprivredu. I dok bi se moglo pomisliti da je to dugogodišnje (čak vekovno) ispitivanje besumnje dovelo do velike jasnoće i konačnih zaključaka, mi nažalost prisustvujemo i dan-danas još skoro načelnoj prepirci o tome koje klase snose porezu, i kakva su njena osnovna dejstva. I dan-danas ima veliki broj pisaca koji se ni za dlaku nisu udaljili od klasičnih Smith-ovih ili Rikardo-vih mišljenja, a još veći broj onih koji nikako ne mogu da se izvuku iz čaure apstraktnog razmišljanja koja im ne dâ da vide stvarnost onakvu kakva je. A ako mi se ne zameri neskromnost, rekao bih da je baš poljoprivreda oblast u kojoj se možda najbolje osvedočuje tačnost moga ranije iznetog mišljenja o uticaju organizovanosti na prevaljivanje poreza.

Adam Smith je bio pesimista u pogledu prevaljivanja poreze na proizvode od zemljišta, odn. pesimista u tome smislu, što je tvrdio da one najzad ostaju na zemljišnim posednicima. Njegovo je tvrđenje sledeće: bez obzira ko plaća porezu (posednik ili zakupac) poreza mora ostati na sopstveniku iz više razloga. Prvo ako bi zemljoposednik pokušao da prevali porezu na zakupca, ovaj bi napustio zakup jer je njegova tražnja zemlje elastičnija od ponude posednikove, koji mora zemlju da izda pod zakup. Iz toga razloga zemljoposednik neće moći da prevali ili bar ne najveći deo poreze na zakupca, već će morati konačno da je snosi. Čak i pod pretpostavkom da je prvobitno uspelo prevaljivanje na zakupca (npr. ako je ovaj bio vezan dugoročnim zakupom, a zakonom je on bio određen da plati porezu), to bi stanje bilo samo

privremeno jer bi sa prestankom zakupa zakupac napustio rad ako mu vlasnik zemljišta ne bi smanjio zakupnu cenu za iznos poreze. I opet bi poreza ostala na sopstveniku zemljišta. Treće, i možda najvažnije, po Smith-u, zemljišna renta ne utiče na cene zato što je ona njihova posledica a ne uzrok.<sup>83)</sup> To dolazi otuda što je po njemu renta onaj višak koji jedno zemljište da u poređenju s drugim a koji je posledica veće plodnosti. Kada imamo dva zemljišta koja pri istom uloženom kapitalu i radu daju prvo 1000 dinara, a drugo 500, i ako su troškovi po 500, onda će prvo imati čist prihod od 500 dinara, dok će drugo davati taman onoliko prihoda koliko je potrebno da se pokriju svi troškovi (ovde uračunata i nadnica zakupčeva, odn. sopstvenikova, prema tome ko obrađuje zemljište). Ta razlika, koja je posledica samo veće plodnosti prvog zemljišta (po Smith-u) jeste renta. Ali ona se javlja samo onda i tek onda kada cene proizvoda budu toliko visoke da se u obradu uzimaju i lošija zemljišta. U prvo vreme uzimana su u obradu samo najbolja, i pošto su sva davala isti prihod, rente nije bilo. Tek kada je potražnja toliko narasla da je moralo doći do obrade i lošijih zemljišta, došlo je do pojave rente. Eto iz toga razloga, što je renta posledica a ne uzrok cene, izlazi da sasvim prirodno poreza na rentu ne može ni da se prevale na potrošače.<sup>84)</sup>

Slično je i mišljenje Ricardo-a. I on tvrdi da je poreza na čistu zemljišnu rentu neprevaljiva, ali da je prevaljiv desetak i poreza na sirovine. On ovo poslednje obrazložava time, što bi svako povećanje troškova imalo za posledicu napuštanje obrade lošijih zemljišta. Kako je pak potražnja namirnica neelastična, odn. sada (posle poreze) veća od ponude došlo bi do prevaljivanja! Ovome se priključuje i Leroy-Beaulieu,<sup>85)</sup> bez ikakvog daljeg objašnjenja, kao i Mayer<sup>86)</sup> koji kaže da je diferencijalna zemljišna renta neprevaljiva. Najzad u pristalice ovog mišljenja spada i Empoli<sup>87)</sup> koji se odlikuje velikom maštom pri iznalaženju dokaza kojima brani svoja tvrđenja. Evo npr. jednoga. Za primer su uzeta dva obrađena zemljišta čija je poljoprivredna (ne gradska) renta 4, a mineralna (jer u zemlji ima i minerala) 3. Kada bi se zavela poreza veća od 1, onda bi po Empoli-u vlasnik prestao da obrađuje zemlju već bi počeo da vadi rudu. Isto bi, opet po Empoli-u, bio slučaj da na imanju ima vode, recimo neki vodopad. Ako je poljoprivredna renta 4, a vodena 3, pa se zavede poreza

<sup>83)</sup> A. Smith, *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, (deutsche Uebers. „Der Reichtum der Nationen“) S: 83: „Hoher oder niedriger Lohn und Gewinn sind die Ursachen eines hohen oder niedrigen Preises; hohe oder niedrige Rente ist die Wirkung desselben“.

<sup>84)</sup> Ovog je mišljenja i Alfred Marshall: *Principles of economics*, London 1930.

<sup>85)</sup> Leroy-Beaulieu, op. cit. p: 354.

<sup>86)</sup> Mayer, *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, op. cit. S: 306.

<sup>87)</sup> Empoli, op. cit. p: 264.



veća od 1, opet će seljak napustiti obradu zemljišta i preći na iskorišćenje vode (podići će električnu centralu?). Teoriski je ovaj slučaj vrlo zanimljiv, ali samo kao teoriski slučaj koji bi se mogao javiti samo u jednoj kapitalističkoj zemlji najvišeg stupnja u kojoj više nema malih i srednjih obrađivača zemlje. U praksi je ovo isključeno.

Ovamo najzad spada i Mering<sup>88)</sup> koji u načelu prima neprevaljivost poreze na rentu, bez obzira da li ona potiče iz zemljorada, industrije ili slobodnih zanimanja (lične osobine).

Drukčijeg je mišljenja F. K. Mann<sup>89)</sup>, koji smatra da ne postoji načelna neprevaljivost poreze na rentu jer dobro koje ne daje rentu određuje samo donju granicu cene, koja se pak, može i trajno popeti.

Kao što vidimo, kroz sva mišljenja se provlači kao Arijadnin crven konac pojam rente, njene neprevaljivosti, itd. Niko (izuzev Meringa) ne ispituje drugi još važniji slučaj, naime prevaljivanje poreze na prinos od zemljišta.<sup>90)</sup> Po ovim piscima izgleda da je prinos od zemljišta istovetan sa rentom i da zemlja koja ne daje rentu ne daje ni prinos za porezivanje! Međutim ako se ispita suština prinosa u zemljoradu, vidi se da ima zemljišta koja daju prinos koji se može porezovati iako ne daju rentu. Moramo se naime zapitati koja su to zemljišta koja daju rentu, a koja ne, i koje su to poreze koje pogađaju jedna a koje druga zemljišta, odn. kad ili u kome slučaju biće porezom pogođena samo renta, a u kome slučaju i prinos (preduzimačka dobit po Smith-u) od zemljišta, jer od toga zavisi prevaljivost poreze.

Već je znameniti Cagnola<sup>90a)</sup> kritikujući 14 decembra 1885 godine italijanski zakon o porezi na zemljišnu rentu dokazivao da ne postoji zemljišna renta kao takva, odn. da je nemoguće u praksi odvojiti je od proizvoda rada. I najbolja zemlja ako se ne menjaju kulture, ako se ne održava, propada. Ne postoji dakle neka apsolutna plodnost koja bi bila osobina zemlje kao takve, već je plodnost samo teoriska pogodnost izvesne zemlje za izvesne kulture, koja zavisi samo od načina iskorišćavanja te pogodnosti. Nije pogodnost isto što i izdašnost jednog izvora ili rudnika. Istina i tu neumešni proizvođač dobiće manje nego umešan. Ali razlika između ovog i gornjeg slučaja je ogromna. U slučaju izvora, izdašnost (tj. plodnost) postoji, proizvod teče, **on je tu**. Kod zemlje plodnosti odn. proizvoda nema, postoji samo uslov koji omogućava

<sup>88)</sup> Mering, op. cit. S: 79.

<sup>89)</sup> Fritz Karl Mann, Ueberwälzung der Steuer, (Handwörterbuch der Staatswissenschaften) IV. Aufl. Bd. VIII, S: 357.

<sup>90)</sup> Luigi Einaudi, La terra e l'imposta, (Annali di economia, vol I. Milano 1924) p: 62.

<sup>90a)</sup> Doduše Smith ispituje i nju, ali ne kao naročit poreski oblik koji pogađa istovremeno zemljišnu rentu, prihod na kapital uložen u zemlju, interes na taj kapital itd. Kod njega je poreza na prinos od zemljorada zamišljena upravo kao poreza na prinos zakupčevog kapitala (Smith, op. cit. Bd. II, S:250).

prema izvesnom načinu rada da se do plodova dođe. Ali oni nisu tu. Eto prve netačnosti u postavkama klasične škole Smith-ove. Ona je zemlju smatrala kao i neki izvor: prosto treba baciti seme i ono će doneti roda i to utoliko bolji ukoliko je bolje zemljište, bez obzira na uloženi rad.<sup>91)</sup>

Drugo, renta je po klasičarima posledica zakona o opadajućem prinosu u zemljoradnji. Pošto po tome tvrđenju svako povećanje proizvodnje donosi manji no srazmerni prinos, javlja se između zemalja sa većim i onih sa manjim proizvodnim troškovima razlika koja se naziva renta. To bi sve moglo biti tako kad bi se dokazalo da u zemljoradu zaista vlada zakon manjega no srazmernog prinosa, a to baš nije dokazano. Naprotiv mogu reći da je danas opšte priznato da za poljoprivredu ovaj zakon važi samo u statici, tj. u čistoj teoriji, dok je u običnom životu poljoprivreda podložna zakonu većeg no srazmernog prinosa.<sup>92)</sup> Statika pretpostavlja da su ostali isti svi uslovi proizvodnje; međutim svaka i najmanja promena u načinu obrade, đubrenju, organizaciji itd. predstavlja dinamiku, što znači da onda taj zakon ne važi.

Treće, klasična škola shvatila je pojam plodnosti apsolutno i sa jednog drugog gledišta, naime shvatila ga je kao plodnost za sve vrste zemljoradničkih proizvoda. U svima tvrđenjima Smith-a i njegovih poslednika govori se samo o „plodnom zemljištu“ o renti kao „posledici uzimanja u obradu i lošijeg zemljišta“, itd. Nigde ni reči o vrsti kulture, tako da se mora pretpostaviti da su klasičari smatrali da ima „plodnih“ i „neplodnih“ zemalja i to u smislu da prve daju veći a druge manji, plod, bez obzira, na to čime su zasade.<sup>93)</sup> Međutim to je ogromna pogreška. Nema apsolutno plodnih i neplodnih zemalja. O plodnosti se može go-

<sup>91)</sup> sličnu kritiku klasičnog učenja daje i Ogilvie: Marshall on rent. Economic Journal, vol. 40, 1930, p: 8. pobijajući Marshall-ovo tvrđenje da bi nas unošenje rente u proizvodne troškove uvelo u jedan circulus vitiosus pošto je ona posledica (dejstvo) cene proizvoda. Ogilvie dokazuje da je to netačno; jer cene obostrano utiču, i ono što je ranije bilo samo dejstvo, docnije deluje kao uzrok.

<sup>92)</sup> Marx, Kapital, Bd. III, Zweiter Teil, sechster Abschnitt: Verwandlung von Surplusprofit in Grundrente. Tu je Marx dokazao da u poljoprivredi ne vlada samo zakon opadajućeg, već isto tako i konstantnog kao i rastućeg prinosa.

v. i Mirko Kosić: Osnovi ekonomske politike, Beograd 1925, str. 162 i dalje.

<sup>93)</sup> Tek je Marx govorio o plodnosti kao o relativnom pojmu. „Es wird also teils von der chemischen, teils von der mechanischen Entwicklung der Agrikultur abhängen, wieweit auf natürlichen gleich fruchtbaren Ländereien dieselbe natürliche Fruchtbarkeit disponibel gemacht werden kann. Die Fruchtbarkeit, obgleich objektive Eigenschaft des Bodens, schliesst daher ökonomisch immer Relation ein, Relation zum gegebenen chemischen und mechanischen Entwicklungsstand der Agrikultur, und ändert sich daher mit diesem Entwicklungsstand. (Marx, Kapital, Bd. III, Zweiter Teil, S: 701) Tako isto v. Lenin: Die Rententheorie, Anhang zu Kapital Bd. III, Zweiter Teil, S: 965—967.)

voriti samo s obzirom na određenu kulturu, ali nikako ne u apsolutnom smislu. I pešćar može biti plodniji ako se na njemu gaji vinograd, od crnice bez kreča na kojoj on lošije uspeva. Alpiski pašnjak, apsolutno „neplodan“ s obzirom na mogućnost sejanja pšenice, neobično je „plodan“ kao livada. Da i ne nabrajam dalje primere. Ali ne samo da mineraloški sastojci zemlje nisu merodavni za određivanje neke apsolutne „plodnosti“, već ni zemljišta istog mineraloškog sastava ne moraju biti iste „plodnosti“ ako leže u raznim klimatskim predelima. Sta označava onda pojam „plodnosti“, od koje zavisi renta? On označava samo da **pod izvesnim okolnostima** i plodnost utiče na stvaranje rente, ali nikako i da je ona jedini uzrok. Doduše Ricardo je uveo i pojam apsolutne rente, ali je on sa našeg poreskog gledišta bez važnosti jer nema nikakve mogućnosti odrediti apsolutnu rentu u cilju njenog porezivanja. Ali kao što smo videli, ni diferencijalna renta se ne daje drukčije do teoriski odrediti, usled čega je jedna poreza na rentu osuđena da bude vrlo neravnomerna. Jedini sud za njeno određivanje bilo bi hemisko određivanje plodnosti, tj. podela svih obrađenih površina u razne klase prema njihovoj plodnosti. Ili porezivanje rente samo kada se ona u obliku zakupnine plaća posedniku. Neravnomernost prvog načina je tako očigledna da smatram, za nepotrebno ponoviti ono što je tim povodom u naučnoj književnosti napisano. Neravnomernost pak drugog načina leži u tome što 1) rente može biti i onda kada se zemlja ne dâ u zakup, kada je dakle obrađuje sâm njen sopstvenik, i 2) visina zakupnine nije niukoliko merilo za određivanje visine rente. Visina zakupnine je veća ili manja prema tome da li sopstvenik zemljišta daje i kapital ili ne. Usled toga se u zakupnini pored prave rente može da javi i interes na predumljeni kapital, pa često i deo radničke nadnice zakupnikove! Teoriski je renta vrlo važna i sačinjava jedan oblik viška vrednosti (koji se deli na profit, preduzimačku dobit i interes) i to tačnije deo profita. Praktički pak, u pogledu mogućnosti njenog porezivanja ona je za nas skoro bez važnosti jer se ne može ni približno tačno odrediti. Zato se u pitanju prevaljivanja poreze na prinos od zemljorada mora poći od ispitivanja ukupnog prinosa (renta, profit, preduzimačka dobit i nadnica), a ne i ispitivati zasebno rentu jer je to nemoguće.

Ali radi potpunosti ovog rada izneću ukratko tok prevaljivanja poreze koja bi pogađala samo čistu diferencijalnu rentu kada bi bilo moguće porezati je čistu.

Kao što već znamo, mogućnost prevaljivanja jedne poreze zavisi od toga da li ona ulazi kao deo konstantnog ili variabilnog kapitala ili deo prosečnog profita koji otpada na jedinicu proizvoda, ili ne. U prvom slučaju ona će moći da se prevali, u drugome ne. U slučaju porezivanja rente odgovor će biti zavisn od toga da li renta ulazi ili ne ulazi u cenu proizvoda. Gradanska narodna ekonomija na to pitanje nije umela da odgovori, i broj raznih

rešenja nije mnogo manji od broja naučnika koji su se njime bavili. To je i potpuno razumljivo. Pošto građanska nauka dosad nije umela da odgonetne ni suštinu rente (kao uostalom ni ostalih osnovnih kategorija Narodne ekonomije), mogla je ona još manje da reši ulazi li renta u sastav cena ili ne. Međutim Marx je na njemu svojstven genialan način rešio i to, u suštini tako prosto pitanje. Pošto je renta samo jedan od oblika ekstra-profita (Surplusprofit) to on čini sastavni deo cene ali ne u tome smislu da on utiče na određenje visine cene, već u tome smislu što se cena da podeliti na više alikvotnih delova, od kojih je jedan i renta. Prvobitno je dakle cena, i ona je data zbirom  $c + v + p$  gde  $p$  označava prosečan profit. U slučaju diferencijalne rente produktivnost rada raste usled toga što  $v$  opada, što znači da  $p$  za toliko raste. Ali kako je cena određena sa  $c + v$  (prosečno) +  $p$  to razlika između individualnog, u ovom slučaju većeg  $p$  i prosečnog  $p$  sačinjava rentu. Cena dobara sa zemljišta koje daje diferencijalnu rentu može se na taj način da rastavi na sledeće sastavne delove:  $c + v + p'$  (gde  $p'$  označava individualni profit) ili  $c + v + p + d$  gde  $p$  predstavlja prosečni profit, a  $d$  diferencijalnu rentu.  $P + d$  zajedno čine individualni profit veći od prosečnog. Ako uporedimo činioce koji stvaraju cenu, a koji su:  $c + v + p$ , sa delovima iz kojih je sastavljena cena proizvoda sa zemljišta koje daje diferencijalnu rentu, a koji su  $c + v + p + d$  onda vidimo da  $d$  ulazi u cenu samo kao sastavni ali ne i kao stvaralački deo. Samo promena u visini  $c$ ,  $v$  i  $p$  utiče na cenu, ali ne visina  $d$ , što znači da se cena može promeniti samo ako se promeni prosečna, tj. društveno prosečna veličina konstantnog ili varijabilnog kapitala kao i prosečna profitna stopa. **Promena u veličini diferencijalne rente ne utiče na cenu zemljoradničkih proizvoda!** Može li se onda prevaliti poreza na diferencijalnu rentu? Kada bi takva jedna poreza bila moguća, ona se ne bi mogla prevaliti zato što ne menja nijedan od činilaca koji stvaraju cenu ni  $c$  ni  $v$  ni  $p$ , već  $d$  koji cenu ne obrazuje.

## Cl. 2.

### POREZA NA PRINOS OD ZEMLJORADNJE.

Pri ispitivanju dejstva ove poreze treba imati na umu sledeće četiri činjenice:

- 1) da je potražnja mnogih (ne svih) zemljoradničkih proizvoda prilično neelastična,
- 2) da je i ponuda zemljoradničkih proizvoda malo elastična usled pretežnog značaja malog poseda u poljoprivredi,
- 3) da većina zemljoradničkih proizvoda imaju svetsko tržište, i

4) da je organizovanost zemljoradnika srazmerno vrlo slaba.<sup>93a)</sup>

Iako većina zemljoradničkih proizvoda spada u neophodno potrebne, ipak iako je elastičnost njihove tražnje daleko manja od tražnje drugih manje važnih predmeta, ipak ona nije neelastična. Po statistici Vidakovića<sup>93b)</sup> opala je potrošnja hrane (sve namirnice, hleb i meso) u Beogradu u 1930 prema 1929 sa 140.550.365 na 93.631.713 kilograma, dakle za 16,918.652 kilograma ili 15,19%!<sup>o</sup> Pad pojedinih vrsta namirnica iznosio je:

	1929	1930
mleka i svih mlečnih proizvoda	17,724.517 kgr.	14,240.112 kgr.
povrća i variva	34,245.901 „	24,405.480 „
voća	14,286.072 „	6,552.826 „
kolonijala	9,129.164 „	7,716.633 „
mesa 93c)	12,433.152 „	11,134.126 „

Ovaj pad cena samo za jednu godinu, tako je osetan, da bi se skoro moglo govoriti o elastičnosti tražnje životnih namirnica. Neelastičnom bi se mogla nazvati samo tražnja hleba. Nažalost statistički podaci o kretanju njegove potrošnje nisu mu stajali na raspoloženju.

Dok ovako stoji sa tražnjom, ponuda se može smatrati za neelastičnu naročito stoga, što je proizvodnja sračunata na dug rok, a fiksni kapital se teško unovčava, a kada to i biva, onda s gubicima. U ovom slučaju, kad na jednoj strani imamo neelastičnu ponudu a na drugoj elastičnu tražnju, izlazi na osnovu onoga što smo ranije rekli<sup>94)</sup> da će porezu bar u prvo vreme snositi proizvođač, tj. zemljoradnici. U državama u kojima se poljoprivreda vodi na kapitalistički način (velikoposedničke države: Istočna Pruska, Mađarska, Argentina, Brazil, i farmerske: USA, Kanada, itd.) ponuda nije tako neelastična kao u sitno-posedničkim zemljama, jer se u njima zemlja obrađuje dotle dok je rentabilna. Iako je napuštanje poljoprivredne proizvodnje uopšte teško, ipak je ono nešto pre moguće u velikoposedničkim zemljama, naročito za one proizvode koji ne traže velike uloge kapitala, kao što su npr. žitarice. Maloposedničke zemlje su u tome pogledu apsolutno neelastične, jer se proizvodnja ne vrši zbog rentabilnosti već zbog potreba života. Mali seljak, bar naš, i danas proizvodi u ogromnoj većini za sebe, i tek mali deo svojih proizvoda iznosi na tržište. To se najbolje vidi iz sledeće statistike:<sup>94a)</sup>

<sup>93a)</sup> Mering ne pominje ovu poslednju činjenicu.

<sup>93b)</sup> v. delo Slobodana Ž. Vidakovića: Naši socijalni problemi, Beograd 1932, str. 164.

<sup>93c)</sup> za meso v. Vidaković, str. 191.

<sup>94)</sup> v. slučaj 4. čl. 9. Opšteg dela.

<sup>94a)</sup> Dragiša Lapčević, Beograd 1928. Položaj radničke klase u Srbiji, str. 10—11. novije podatke nisam mogao da dobijem.

Srbija: (uoči balkanskog rata)		
oni koji imaju hektara	sami trošili %	prodavali %
0— 1	89	11
1— 2	81	19
2— 5	80	20
5—10	79	21
10—15	78	22
15—30	74	26
30—50	68,5	31,5
50—70	59	41

Švajcarska: (u isto doba)		
3— 5	33	67
5—10	28	72
10—15	24	76
15—30	21	79
30—70	16	84

čak i kada bi naš seljak bio u stanju da prevali porezu, mogao bi da prevali samo mali deo, onaj deo poreza koji odgovara delu proizvoda koji on odvaja od celokupne proizvodnje za prodaju na pijaci. Odnosno on bi i u tome slučaju, kad bi bio u stanju da prevali porezu na potrošače, trpeo veliku štetu pošto on nije porezan samo za onu količinu koju prodaje na pijaci već i za onu koju sâm troši. A naš seljak ne proizvodi za pijacu već za sebe, a prodaje samo onoliko koliko da dođe do novca za plaćanje poreze, i kupovine soli i najpotrebnijih predmeta. Zbog toga je smanjenje ponude kao posledica poreze kod nas, u opšte uzev, slabo moguće, čega je posledica da zemljoradnik ne samo da nije u stanju da porezu prevali, već je srazmerno teže oseća nego zemljoradnik u naprednijim zemljama koji veći deo svojih proizvoda namenjuje prodaji, naročito još ako je u toj zemlji usvojena poreza na dohodak i za zemljoradnike (npr. Čehoslovačka). To teško stanje je još pogoršano slabom organizovanošću naših seljaka koja je uzrok tome što seljak i u povoljnim prilikama nije u stanju da osigura za sebe veću dobit, koju bi mogao imati da je bolje organizovan. Poznato je da cene proizvoda naglo padaju posle žetve zato što je tada seljaku neophodno potreban novac za plaćanje poreze i za druge potrebe pred nastupajuću zimu, tako da usled neorganizovanosti ponude cene neminovno jako padaju. Organizovano zadrugarstvo koje bi raspolagalo skladištima i na osnovu zaloge (lombarda) davalo kratkoročne zajmove moglo bi biti u stanju da bar za izvesne proizvode (koji nemaju svetsko tržište) pa čak i za ove druge u mnogome otklone rdavo dejstvo pada cena.<sup>95)</sup> Danas seljak ili

<sup>95)</sup> Ne treba samo zaboraviti da zadrugarstvo može samo da ublaži, nikako ne i da otkloni rdava dejstva poreze koja su neminovna pri kapitalističkom načinu proizvodnje.

mora što pre da proda svoje proizvode, ili da nađe zajam. Pošto je tražnja za tim zajmovima mnogo elastičnija od njene ponude, to je vrlo verovatno da će takav seljak pored nepovoljnih uslova primiti na sebe i jedan deo ako ne i celu porezu na prinos od kapitala (po našem zakonu, porezu na rente, koju plaća davalac zajma) koju će na njega prevaliti ovaj zajmodavac. Usled svoje neorganizovanosti, opet, vrlo je verovatno da će seljak pri prodaji proizvoda gradskim preprodavicama morati da primi na sebe i najveći deo, ako ne i celu trošarinu. I danas još velike i male gradove ne snadevaju zemljoradničke zadruge već pojedinci. To nije utakmica, to je borba među seljacima ko će pre naći kupca i ko će više prodati. To odsustvo svake organizovanosti ide utoliko više na štetu seljaka, što prema sebi imaju neznatan broj preprodavaca na veliko, koji do krajnjih granica iskorišćuju seljačku neorganizovanost i na seljake ne prevaljuju samo trošarinu već verovatno i ostale opštinske i druge takse (merina, itd.). Ali pored toga što ti preprodavci verovatno prevaljuju trošarinu na seljake, oni za njen iznos povećavaju i cene koje potrošači plaćaju, tako da oni dva puta naplaćaju iznos trošarine: pri kupovini oni je odbijaju od cene koju seljak traži, a pri prodaji oni, i pored već prevaljene trošarine još jednom naplaćuju njen iznos. Ovu pojavu je statistički dokazao i Georg von Schanz<sup>96</sup>) pri ispitivanju trošarine na hmelj. I on je došao do zaključka da ne samo da su preprodavci (kafedžije) prevaljivali tu porezu na proizvođače (pivare), odn. onemogućili pivarima da je prevale na preprodavce, već su ipak povećali cene, odn. ukoliko bi primili na sebe porezu oni bi tražili veću cenu od iznosa poreze. Tako, poglavito zbog svoje neorganizovanosti, zemljoradnik mora da snosi i svoje i mnoge tuđe poreze. Za njih bi u mnogome mogao da važi drugi deo zaključaka Bunzel-ovog<sup>97</sup>) da poreze uopšte leže na onim privrednim grupama koje su neorganizovane.

Druga veoma važna činjenica od koje zavisi mogućnost prevaljivanja poreze na prinos od zemljorada jeste činjenica da priličan broj, i to većinom najvažnijih proizvoda imaju svetsko tržište. Pšenica, kukuruz, imaju upravo samo jednu, svetsku, cenu; ali i drugi proizvodi, kao sir, jaja, meso, stoka, voće itd. iako nemaju svetsku tržišnu cenu u smislu u kome ona postoji npr. za žitarice ipak cena ovih proizvoda mnogo zavisi od cene tih proizvoda nama konkurentnih zemalja izvoznica. Ako je zavedena poreza na prinos žitarica u jednoj zemlji čiji je izvoz neznatan u poređenju sa celim svetskim izvozom, i ako istovremeno takva poreza nije zavedena u glavnim izvoznim državama, ona se neće moći prevaliti jer prevaljivanje poreze na zemljoradničke proizvode

<sup>96</sup>) Georg von Schanz, Zur Frage der Ueberwälzung indirekter Verbrauchssteuern auf Grund des bayerischen Malzaufschlags (Schmoller's Jahrbuch für Gesetzgebung... Jahrg. 6, 1882) S: 202.

<sup>97</sup>) Bunzel, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, op. cit. S: 321.



može nastupiti samo putem povišenja cena. Kako se pak ove određuju na svetskom tržištu, a država koja je zavela porezu učestvuje samo malim delom u svetskom izvozu, jasno je da ona neće moći uticati na cene. To bi npr. bio slučaj izvozne carine na žitarice u našoj zemlji. Porezu bi u celosti snosili proizvođači, zemljoradnici. Ali isto će dejstvo imati i visoko određena poreza na prinos od zemljišta, jer su kod nas još i danas glavni poljoprivredni proizvodi žitarice. Ako je naše poresko opterećenje srazmerno veće od opterećenja zemljoradnika u glavnim izvoznim zemljama (kao što i jeste) onda znači da naš seljak ne može da prevale tu porezu već mora celu sam da snosi. Obrnuto, ako je porezu zavela jedna od glavnih izvoznih zemalja (npr. Argentina ili USA) onda će njihovi zemljoradnici moći da prevale dobar deo poreze na potrošače, pošto je udeo tih zemalja u svetskom izvozu vrlo veliki. Iz ovog bi se mogao izvesti zaključak, da jedna zemlja koja u svetskom izvozu izvesnog određenog proizvoda učestvuje samo malim delom ne bi trebalo poreski jače da optereći svoje zemljoradnike nego što su oni opterećeni u glavnim izvoznim zemljama, jer će u tome slučaju zemljoradnici prve zemlje biti jače opterećeni od zemljoradnika druge, što će ih još više oslabiti u njihovoj utakmici sa proizvođačima većih izvoznih zemalja koji su i bez toga u povoljnijem položaju.

Što še tiče porezivanja zemalja koje daju proizvode koji nemaju pravo svetsko tržište ali koji ipak zavise donekle od prilika na nekim inostranim tržištima, stvar će stajati malo drukčije nego sa žitaricama. Ukoliko je proizvod lakše kvaran, utoliko će se smanjiti broj tržišta na koja on može da se izveze, tako da će se i cena sve više približavati granici proizvodne cene. (Produktionspreis po Marx-u) u izvoznikoj zemlji. Ponuda će biti utoliko elastičnija ukoliko su proizvodnja i izvoz organizovaniji, te će i cena biti utoliko povoljnija za izvozniku zemlju. Nažalost kod nas se izvoz još uvek vrši na jedan nemoguć način, tako da mi često gubimo najbolja tržišta samo zbog nesposobnosti naših izvoznika.<sup>98)</sup> Usled toga se i cene našim proizvodima određuju ne sa naše strane već sa strane tražnje koja je elastičnija od naše neorganizovane ponude. Zato se ni poreza na zemljišta koja daju gornje proizvode ne može prevaliti na potrošača. To će samo izuzetno uspeti, ali ne usled neke sposobnosti naših vodećih krugova, već samo ako nam atmosfere prilike dođu u pomoć. Rđava berba u nama konkurentnim zemljama jedino može nešto spašati i osigurati nam veće cene.

Najzad imamo proizvode koji su manje ili više različiti od sličnih proizvoda drugih zemalja, kao što je npr. vino. Izvesne

<sup>98)</sup> Katastrofa našeg izvoza šljiva i grožđa u Beč 1934 g. koja je došla kao posledica potpune neorganizovanosti izvoznika koji su foliko pretrpali Beč svojim šljivama da su ih najzad neposredno iz vagona tovarili u kola za dubre! Što se tiče grožđa, ono je usled rđavog pakovanja, što je opet posledica neorganizovanog izvoza, potpuno potisnutó od bugarskog Alus-Ali.



vrste vina imaju tako reći monopolski položaj (šampanj itd.) ali pošto je tražnja za njima vrlo elastična dok je ponuda vrlo neelastična, porezu će snositi proizvođači. Slabija vina pak, iako po ukusu često vrlo različita, ipak se mogu smatrati za istovrsne proizvode i pošto se dugo drže, imaju neku vrstu svetske ili bar ograničeno svetske cene. Zato, a pošto je i naša zemlja jedna od slabih izvoznčkih zemalja, poresko opterećenje naših vinogradara, ukoliko je veće od poreskog opterećenja glavnih izvoznčkih zemalja, (Francuske, Španije, Italije, Grčke, Portugala) neće moći da bude prevaljeno zato što je naš udeo u evropskom izvozu mali.

Dejstvo carina slično je dejstvu ostalih poreza na prinos od zemljorada. Ako je izvoznju carinu zavela država čiji je udeo u svetskom izvozu izvesnog određenog proizvoda pretežan, onda će proizvođači moći jednim većim delom da prevale porezu (naravno pod pretpostavkom da su ispunjeni ostali uslovi: elastičnost ponude, organizovanost, itd.). Obrnuto, ako takvu carinu zavede država čiji je izvoz toga proizvoda neznatan prema svetskom izvozu, onda ga njeni proizvođači ni u kom slučaju ne mogu prevaliti.

Uvozna carina na poljoprivredne proizvode je suprotna izvoznju carini. Ako je uvoznju carinu zavela država čiji uvoz sačinjava veći deo svetskog uvoza (npr. Engleska za čaj) onda bi veći deo carine morala da primi na sebe proizvođačka država, tj. država koja proizvodi predmete opterećene uvoznju carinom. To dolazi otuda što je ponuda carinom opterećene robe vrlo neelastična pošto je pored ostalog najveći deo ponude određen baš za tu carinom zatvorenu oblast. Kad proizvođač ne bi primio na sebe veći deo carine, izgubio bi najveće tržište za svoj proizvod, usled čega bi mu ostala neprodana ogromna količina proizvoda koji bi sad za njega bili izgubljeni jer ne bi imao kome da ih proda. Obrnuto, ako je carinu zavela država čiji je uvoz izvesne robe mali u odnosu na celokupni svetski uvoz, proizvođač bi na sebe primio samo minimalan deo poreze (nešto bi malo smanjio cene) tek koliko da poveća potrošnju u ostalim zemljama i na taj način nadoknadi gubitak u carinom zatvorenoj zemlji. Ako je uvoz zemlje koja je zavela carinu sasvim neznatan, proizvođač uopšte neće primiti na sebe ni najmanji deo poreze već će potrošači države koja je zavela carinu, morati celu da je snose. Ovo bi bio slučaj kad bi samo naša država opteretila carinom banane, ili ako su one ocarinjene i u drugim državama uvoznicama, onda za višak za koliko je naša carina veća od carine u drugim zemljama.

Veoma je važno pitanje o tome ko snosi porezu kada zemlju ne obrađuje njen vlasnik već zakupac. Tim su se pitanjem naročito mnogo bavili Englezi, kod kojih zakupni sistem prevladuje, i zaključak do koga su oni došli mogao bi se ukratko ovako izraziti: Kada je zakup kratkoročan (godinu dana) porezu će snositi vlasnik zemljišta zato što zakupac pre nego što počne rad uvek izračuna koliko će mu ostati kad plati sve troškove. Taj

ostatak mora biti od prilike toliki da mu omogućava pristojan život i amortizaciju alata. Kada bi se sad zavela poreza, ona bi taj njegov dobitak smanjila, usled čega on ili ne bi imao dovoljno za život, ili ne bi mogao da otplaćuje alatke. On dakle, traži smanjenje zakupne cene; u protivnom napušta rad. Kod dugoročnog zakupa zakupac ne može napustiti zemlju pre isteka ugovora, za to vreme on snosi porezu. Ali pri ponovljenju ugovora zakupac će smanjiti zakupninu i tada će sopstvenik zemlje snositi porezu.

Za razumevanje engleskih prilika potrebno je znati da je elastičnost ponude dobara manja od njihove tražnje, jer veliki broj sopstvenika živi samo od prihoda sa tih imanja iako ih sâm ne obrađuje (apstinencija) te je on primoran da ih dâ na obradu. S druge strane zemljoradnja se u Engleskoj vrši na kapitalistički način<sup>99)</sup> usled čega zakupnina ne može da padne ispod prosečne profitne stope. Posledica toga je da je i potražnja za zemljom elastičnija.

Kod nas je stanje drukčije. Zakup je kod nas (uzevši u obzir broj sopstvenika koji sâm obrađuju svoju zemlju) daleko ređa pojava nego u Engleskoj, iako ima oblasti gde je on vrlo čest. Tako bismo mogli možda govoriti o tri glavna slučaja u našoj zemlji. U Srbiji, kao i u većem delu Jugoslavije zakup je oblik zarade zemljom siromašnih seljaka koji na taj način popunjuju praznine koje su nastale usled nedovoljnog prihoda sa njihove zemlje. Posedi su kod nas tako iscepkani i tako mali da jedva ishranjaju svoje sopstvenike. Po statistici koju je objavio Vidaković, izuzev 492.500 potpuno osiromašenih porodica, prihodi ostalog seoskog stanovništva kreću se ovako:

čist katastarski prihod	veličina imanja	postotak od svih gazdinstava
do 1000 din.	od 1—1,5 ha	69,8 %
od 1000—2000 din.	od 2—3 ha	9,5 %
od 2000—3500 „	od 3—5 ha	3,9 %
od 3500—6000 „	od 5—7 ha	3,2 %

Dakle 83,2% svih seoskih stanovnika imaju manje od 5 ha zemlje! „A sa preko deset hektara zemlje bilo je svega 2,9% od svih seoskih gazdinstava“<sup>101)</sup>

Ali suprotno onome u Engleskoj, sopstvenici zemlje koji je daju u zakup nisu apstinenti, ne žive isključivo od te pod zakup date zemlje, već su i sami zemljoradnici koji obrađuju zemlju a samo višak zemlje koju ne mogu sami da obrađuju ustupaju drugim seljacima pod zakup. Istina često izdaju pod zakup zemlju

<sup>99)</sup> Engels: op. cit. S: 27. Takođe v. Marx Kapital, Bd. I. S: 759, gde se jasno vidi da su zakupci u stvari kapitalisti koji sve terete prevaljuju na svoje poljoprivredne radnike (id. Bd. I. prim. 152 na str. 716) koji žive životom bednijim od života robijaša u kaznenim zavodima. (ibid. Bd. I. str. 759, i 717).

<sup>101)</sup> Vidaković, op. cit. str. 245.

i manje imućne porodice (npr. udova posle smrti muža, seljak za vreme odsluženja vojnog roka) ali je ipak prvi slučaj važniji. S druge strane mi nemamo, kao u Engleskoj, prilično slobodne zakupce, već zakupce koji iako ne pošto poto, ono ipak intenzivno traže zemlju jer im je njihova nedovoljna. U tome slučaju, a pošto je ponuda zemlje elastična, dok je tražnja malo elastična, to će porezu većim delom ako ne i sasvim snositi zakupci. Samo novčani zakup je kod nas (u Srbiji bar) ipak ređi od drugog oblika, tzv. napolice (mezzadria) odn. obrađivanja na deo. U ovome slučaju mogućnost i visina prevaljivanja zaavisiće često i od cene proizvoda. Uzmimo da je cena žita u vreme zaključenja zakupnog ugovora 1,50 dinara i da je zemlja data na pola. I sopstvenik i zakupac dobiće dakle podjednaku količinu žita. Pretpostavimo sad da je zavedena poreza u iznosu od 200 dinara. Pretpostavićemo da sopstvenik, u cilju da prevale porezu na zakupca, unapred odbije od buduće žetve onoliko kila žita koliko odgovara ceni od 200 dinara a to je 133 kile ( $133 \times 1,5 = 199,50$  dinara, ili okruglo 200 dinara). Prema tome odbiće sopstvenik od 1000 kgr. žita (pretpostavljamo da je toliko iznosila žetva) prvo porezu od 133 kile a ostatak u 867 ( $1000 - 133 = 867$ ) podeliće na pola, tako da će svako dobiti po 433,5 kilograma.

sopstvenik	zakupac
433,5 kgr.	433,5 kgr.
+ 133	
<hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/>	
566,5 kgr.	

sopstvenik:  $566,5 \times 1,5 = 849,75$  din.

zakupac:  $433,5 \times 1,5 = 650,25$  din.

razlika 199,50 din., a to je iznos poreze.

Ali ako sad cena žita padne sa 1,5 na 1,2 po kgr., imaće:

sopstvenik:  $566,5 \times 1,2 = 679,80$  dinara

zakupac:  $433,5 \times 1,2 = 520,20$  ..

razlika 159,60 dinara, a to je za 39,90 dinara manje od iznosa poreze koju sopstvenik jednim delom (20%) ima da snosi.

Ako cena žitu skoči sa 1,5 na 2.— dinara, imaće:

sopstvenik:  $566,5 \times 2 = 1133$ .— dinara

zakupac:  $433,5 \times 2 = 867$ .— dinara

razlika 266.— dinara, dakle 66.— dinara više od iznosa poreze. Zakupac ne samo što snosi porezu nego dobija i 33.— dinara (polovina od viška 66.—) manje od vrednosti žetve.

Ali ova razlika u cenama neće biti od važnosti samo ako se količina žita određenog za porezu unapred odredi, već čak i ako se ona odredi pri samoj žetvi. To dolazi otuda što u vreme žetve

cena žitarica još nije dostigla svoju najnižu tačku, koju ona dostiže na izvesno kraće ili duže vreme posle žetve.

Najzad ovaj slučaj dobija svoju punu važnost onda kada se zemlja ne izda na pola, već na deo, npr. na trećinu. U tome slučaju sopstvenik je u stvari već ranije odbio sve buduće troškove, i promena u cenama zemljoradničkih proizvoda proizvešće sve gore navedene posledice.

Drugi je slučaj sa Bosnom i Hercegovinom, a u manjoj meri i sa Južnom Srbijom. Iscepanost poseda je tamo još veća, tako da oko 20.000 porodica (tačne podatke nemam) u Bosni ima samo oko 0,2 ha. dakle po 2000 m<sup>2</sup> na porodicu! Nasuprot njima stoje begovi i drugi vlasnici velikih poseda koji zemlju obično daju pod zakup. Ponuda zemlje je tu prilično elastična, dok je tražnja skoro potpuno neelastična jer je stanje siromašnih seljaka tako bedno, da moraju pošto poto da rade bilo kao nadničari bilo kao zakupci. Tražnja zemlje je stvarno neelastična, tako da možemo reći da porezu i tu snose zakupci.

Zanimljiv je slučaj zakupničkih zadruga, koje su česte u Južnoj Italiji (*affittanze collettive a conduzione unita o divisa*) koje predstavljaju naročitu vrstu organizovanosti zakupaca. Dok u svim ostalim slučajevima zemljeposjednik ima prema sebi ekonomski slabog seljaka koji po svaku cenu traži rada na zemlji da bi ishranio sebe i svoju sirotu porodicu, i koji je prema njemu (zemljeposjedniku) u daleko nepovoljnijem slučaju, dotle u ovom slučaju zemljeposjednik u mnogome gubi to preimućstvo jer sad više ne pregovara sa pojedincima već sa jednom organizovanom grupom. Ukoliko je ona organizovanija, tj. ukoliko ona udružuje veći broj zakupaca, utoliko će pri sklapanju ugovora biti jača, te bi mogla biti u stanju da velikim delom ako ne i sasvim osujeti prevaljivanje poreze na zakupce. Kod nas je tih zadruga vrlo malo, a pre rata su Srpske zemljoradničke zadruga u Banatu, Bačkoj i Sremu zakupljivale velika zemljišta i obrađivala ih izdelfeno (oko 1910 godine okruglo 18.000 katastarskih jutara).<sup>102)</sup> Kao što sam rekao, sad tih zadruga skoro i nema kod nas, ali bi one mogle mnogo da koriste seljaku naročito u našoj zemlji u kojoj su posedi do krajnosti iscepkani te bi možda bile u stanju i da povoljno utiču na prevaljivanje poreze u smislu nagonjenja posjednika da i na sebe prime jedan deo.

U Vojvodini najzad, susrećemo treći oblik — velike posede. Ti posjednici, koji obrađuju svoja imanja na čisto kapitalistički način, zaposluju bilo poljoprivredne radnike, bilo izdaju pojedine parcele pod zakup. Kako je obrada na njima obično ekstenzivna (žitarice, stočarstvo) sa malo fiksnog kapitala, to je i srazmerno lakše izvršiti smanjenje obrađene površine odn. otpustiti radnike ako cene nisu povoljne. Nasuprot tome imamo ogromnu masu

<sup>102)</sup> Kosić, op. cit. str. 258.

bednih seljaka (pre rata, 1910 godine, bilo je na teritoriji Vojvodine 38,3% bezemljaša, tj. slugu nadničara, odadžija, biroša i drugih zavisnih poljoprivrednih radnika)<sup>103</sup>) čija je tražnja za zemljom, odn. radom neelastična, i koji prema tome snose i svn porezu. Zakupnina na tim imanjima ne može ni u kom slučaju da se spusti ispod tačke na kojoj postaje rentabilnija proizvodnja u sopstvenoj režiji sa najamnim radnicima, a to znači da zakupnina koju zakupac plaća posedniku zemlje mora da ostane na priličnoj visini pošto je i renta koja bi se dobijala kada bi rad vršili najamni radnici dosta visoka usled bedne nadnice tih radnika.<sup>104</sup>)

Kako god posmatrali problem zemljičarskih poreza, izlazi da poreze uglavnom leže na proizvođačima i da je mogućnost njihovog prevalljivanja vrlo mala. To bi stanje mogla donekle da popravi organizovanost poljoprivrednika i to organizovanost na široj osnovi. Ali za pravo rešenje ovog problema uslov je kolektivizacija zemljišne svojine i svih sredstava proizvodnje. Inače, seljak će i dalje imati da snosi teško breme, utoliko teže za njega ukoliko je zaostali.

## GLAVA DRUGA

### POREZA NA GRADSKA ZEMLJIŠTA I ZGRADE.

Pri ispitivanju dejstva ove poreze treba obratiti pažnju na to da ponuda gradskih nepokretnosti nije jednoobrazna, već da je ona različita za tri razne vrste: prazna zemljišta, stare zgrade i zrade koje će se tek podići. Izgledaće čudno da se pominje i ponuda zgrada koje još i ne postoje, ali docnije ćemo videti da je ona

<sup>103</sup>) id. str. 218. Danas je taj broj verovatno smanjen ali sigurno i dalje vrlo veliki. Uporedi Varga, op. cit. S: 104—105 o nesrazmeri poreskog opterećenja između bogatih seljaka i maloposednika na štetu onih poslednjih.

<sup>104</sup>) Iz sledeće statistike (Vidaković, op. cit. str. 281) može se videti užasno stanje sirotih najamnih radnika u Dunavskoj banovini, koje je obelodanjeno anketom izvršenom od strane radničkih komora 1931 godine nad 79.864 poljoprivredna radnika:

srez ili opština	koliko su dana radili prosečno u 1930 g.: na 1 radnika	prosečna nadnica za dan u kojima su radili u 1930 god.	prosečna nadnica podeljena na 300 radnih dana	prosečna kvota zarade za ishranu 4 člana porodice podeljena na 365 dana
Veliko-kikindski	84	18,27	5,08	1,00
Belocrkvanski	78	14,83	3,88	0,83
Senčanski	51	17,87	3,00	0,54
Rumski	87	17,55	5,12	0,88
Iločki	97	17,74	5,76	1,12
Zemunski	73	16,94	4,06	0,68
N. Kanjiža	22	16,14	1,18	0,34
Veliki Gaj	22	12,00	1,00	0,20
Barando	11	9,55	1,19	0,25
Mol	28	16,85	1,56	0,27
Voganj	150	3,01	1,50	0,23

od velike važnosti. Dalje, ne sme se zaboraviti da je ponuda vrlo raznolika prema krajevima u kojima se zgrade nalaze (središte, predgrađe), kao i prema veličini stanova, što ispitivanje čini još složenijim. Najzad nije bez važnosti ni pitanje da li grad u pitanju napreduje ili opada, jer od toga zavisi veća ili manja tražnja stanova, kao i veća ili manja elastičnost ponude. U celom tom istraživanju pretpostavljam da je vlasnik zemljišta istovremeno i vlasnik zgrade, a neću se upuštati u ispitivanje prevaljivanja poreze u slučajevima da su sopstvenici zemljišta i sopstvenici zgrada razna lica. Ovaj slučaj je vrlo čest u Engleskoj i naročito se obrađuje u delima engleskih pisaca, ali kako je to kod nas nepoznat običaj, neću se na njemu zadržavati.

Da vidimo prvo na kome ostaje poreza na zgrade. Ta poreza može biti dvojaka: ili opšta, ako opterećuje sve zgrade podignute kao i one koje će se tek podići, ili delimična, ako su njome opterećene samo izvesne zgrade, npr. samo one koje su već sazidane, a oslobođene su od nje sve zgrade koje će se tek podići. Ovaj poslednji slučaj je i za nas veoma zanimljiv pošto su i kod nas posle rata oslobođene poreze novopodignute zgrade za vreme od 20 godina, dok su za to isto vreme stare zgrade opterećene porezom od 12% i dopunskom od 2—14%.

Kad je poreza opšta možemo razlikovati dva slučaja: ili je grad u napredovanju ili u opadanju. Ova podela nije samo teoriski važna već i praktički, jer iako skoro svi važniji gradovi pokazuju stalan porast stanovništva, tj. napredak u smislu u kome je on ovde shvaćen, ipak postoji dobar deo nekada važnih gradova koji su sada ne samo stacionarni nego i u opadanju. Uzrok tome može biti gubitak zaleđa usled političkih promena (kod nas Vršac, u Italiji Zadar i Rijeka), ili ekonomski uzroci (propast zanatske proizvodnje i izvoza u mnogim gradovima predratne Srbije) itd. Prvi slučaj (grad u napredovanju) češći je i očigledniji i imamo ga onda kada postojeće zgrade nisu dovoljne za prirodan priraštaj stanovništva kao i za priraštaj nastao doseljnjem, zbog čega se i dalje moraju graditi nove kuće. Tražnja za stanovima je dakle, prilično neelastična, dok je ponuda stanova elastičnija. Samo elastičnost ponude stanova ne sme se ovde razumeti kao elastičnost ponude postojećih stanova, već kao elastičnost **proizvodnje** stanova. A ponuda proizvodnje stanova je ovde elastična, jer će ona prestati kada kirije toliko padnu da ne izgleda više rentabilno zidati nove. Kako je pak, u naprednim gradovima potražnja stanova intenzivnija od njene ponude, možemo reći da se poreza na zgrade dobrim delom prevaljuje na zakupce (kirajdzije). Drukčije je kada je poreza delimična, tj. kada ona ne opterećuje sve zgrade već samo izvesne, obično stare zgrade. Razlozi koji su uticali na zavodenje ovakve poreze mogu biti razni, ali najčešće je to želja za potsticanjem građenja novih zgrada potrebnih povećanom stanovništvu. Taj razlog je bio presudan i za donošenje našeg zakona o oslobođenju novih zgrada od poreze po kome su

one oslobođene za vreme od 20 godina. Usled naglog porasta stanovništva neposredno posle rata postao je broj postojećih stanova nedovoljan za povećani broj beogradskih stanovnika, a prirodan porast zidanja novih zgrada išao je daleko sporije nego što su to prilike zahtevale, što je navelo zakonodavca da gornjom odredbom primami kapital da se zaposli u građevinarstvu. Na taj način dobili smo dve vrste vlasnika zgrada: one čije su kuće zidane pre donošenja toga zakona, (poglavito još pre rata), i druge, sopstvenike novih zgrada. I dok su sopstvenici novih zgrada prevaljivali sve poreze na zakupce dotle sopstvenici starih zgrada usled postojeće rekvizicije stanova ne samo da nisu mogli da prevale porezu na zgrade, nego nisu dobijali ni onu zakupninu koju bi mogli dobiti da im je bila ostavljena sloboda određivanja cena. Pošto su one bile određene od opštinskih vlasti i to daleko ispod tadanjih cena, to su time sopstvenici novih zgrada bili nesrazmerno povlašćeni. Docnije, kada je rekvizicija stanova ukinuta, skočile su i kirije u starim zgradama, ali poreza nije mogla biti prevaljena zbog toga što su nove zgrade bile od nje oslobođene. Tek docnije kada su i nove zgrade morale da plaćaju prvo 3% a posle 6% poreze, došli su i sopstvenici starih zgrada u mogućnost da ovu prevale na zakupce ali ne u celoj visini (12%) već samo u visini kojom su bile opterećene nove zgrade (3%, odn. 6%). Da li im je to uspelo, teško je reći, jer pored ove teoriske mogućnosti postoji druga jedna činjenica koja govori protiv toga. To je različita intenzivnost odn. elastičnost tražnje starih i novih zgrada. Danas je standard života viši nego što je bio pre rata, i tada luksuzne potrebe (kupati, predsoblje, soba za ostavu, soba za mlade, dizalica, itd.) sada se već smatraju za skoro neophodne, usled čega će i tražnja starih stanova (koji nemaju ovaj komfor) sve više opadati. Zato verujem, da, ukoliko stare zgrade nisu prepravljene, njihovi sopstvenici nisu bili u stanju da porezu prevale, dok je to bar jednim delom bio slučaj sa moderno prepravljenim starim zgradama. Naravno, prevaljivanje je uopšte moglo biti izvršeno samo do visine iznosa poreze na nove zgrade.

Pri tome ne treba identifikovati prevaljivanje poreze sa porastom kirije. Mnogi će, zavedeni padom kirija, smatrati to za najbolji dokaz da poreza nije prevaljena. U stvari, kao što sam u uvodu ovog rada napomenuo, prevaljivanja može biti i pored pada cena porezanog predmeta. Da je prevaljivanje ipak izvršeno može se videti iz manjeg pada porezanog prema padu neporezanog predmeta, kao i iz činjenice da je pad cena nastupio iz razloga sasvim nezavisnih od poreze. Mogućnost prevaljivanja prikazaću na sledećem primeru:

kuća A pre poreze  
indeks cena na malo (uključivo kirija) = 100)  
kirija 120.000 godišnje

kuća A posle poreze  
indeks cena na malo (uključivo kirija) = 80 poreza 5%  
kirija bez poreze = 96.000  
kirija sa porezom = 100.800  
(96.000 + 4800)

Iz ovog primera se jasno vidi da i pored apsolutnog smanjenja kirije (od 120.000 na 100.800) možemo imati prevaljivanja poreze. Taj je slučaj bio verovatno i kod nas. Pad kirija sâm po sebi ne znači nemogućnost prevaljivanja jer su cene stanova pale iz razloga opšteg pada cena, koji nema nikakve neposredne veze sa porezom.

To bi bio opšti zaključak, ali se ne sme zaboraviti da ponuda kao i tražnja stanova nije jednoobrazna već da je ponuda stanova (zgrada) sastavljena iz velikog broja ponuda stanova raznih veličina, isto tako kao što je i njihova tražnja heterogena. Zato moramo i ponudu i tražnju stanova raščlaniti bar na tri dela: na ponudu odn. tražnju skupih, srednjih i jeftinih stanova. Što se tiče prvih, ponuda takvih stanova je dosta neelastična, dok je njihova tražnja mnogo elastičnija, usled toga što tražnja stanova spada u tražnju predmeta običnog konfora koja je vrlo elastična. Zato se može reći da porezu na skupe zgrade snosi zakupodavac. Tražnja srednjih stanova nije mnogo elastična, ali kako je i ponuda njihova malo elastična to će porezu ili snositi zakupodavac ili će je on deliti sa zakupcem. Ostaje nam najzad da vidimo ko snosi porezu na jevtine zgrade, zgrade u kojima stanuje ekonomski najslabiji svet. Tražnja tih stanova je, (sve pod pretpostavkom porasta grada) tako reći neelastična, jer je prvo taj živalj najmnogobrojniji, a drugo, za njega je stan (takav stan) neophodna potreba. Neophodna je zato što je to poslednja kategorija stanova u koju spadaju i stanovi i inače tako mali tako da taj svet manji stan ne može da nađe. A ne može ni da živi pod vedrim nebom! Ponuda tih stanova naprotiv, nije neelastična. Iz toga sleduje da porezu na te male zgrade (zgrade sa jeftinim stanovima) plaćaju zakupci. Porezu su dakle sopstvenici zgrada prevalili na kirajdžije. U prilog ovoga govore i statistički podaci koje je objavio g. Vidaković.<sup>105)</sup> Tako je po njemu (u 1932 godini) kirija luksuznih stanova pala za 20—25%; srednjih za 15—18%, a malih ostala na istoj visini kao i ranije. Znači da je elastičnost tražnje luksuznih stanova bila najveća, srednjih manja, dok je tražnja malih stanova bila neelastična.<sup>106)</sup> Tome treba još dodati da se renta luksuznih stanova kreće (1932) od 14—20% najviše, dok ona kod sirotinjskih iznosi često 80—120%.<sup>107)</sup> Zar se onda argumentom a contrario ne bi smelo zaključiti da je poreza na zgrade prve vrste ostala neprevaljena, na zgrade druge vrste samo

<sup>105)</sup> Vidaković, op. cit. str. 141.

<sup>106)</sup> Marx, Kapital, Bd. I. S: 694: skupoća stanova stoji u obrnutoj srazmeri sa njihovom kakvoćom.

<sup>107)</sup> Vidaković, op. cit. str. 143. Ovaj postotak nije ni najmanje redak kod najjeftinijih zgrada, koje u predgrađu staju često svega po 10.000 dinara (dva stana od po jedne sobe i kujne) a kirija iznosi po 300 dinara mesečno od stana (svega 600 dinara) odn. 7200 dinara godišnje ili 71% uloženog kapitala.



delimično prevaljena, a da je na one treće vrste potpuno prevaljena? Onako kako sam to ranije utvrdio. Taj rđav položaj najslabijih klasa mogao bi u mnogome biti popravljen kada bi se podigli opštinski radnički stanovi, onako kako su to uradile bečka, praška, i druge opštine. Takvi stanovi, čija bi cena bila pristupačna, a koji bi pri tom bili higijenski, a ne nezdrave štenare kao što su oni u kojima sirotinja sada stanuje, mogli bi odlučno da utiču na pad kirija i u ostalim jevtinim stanovima, pod pretpostavkom naravno, da je broj opštinskih stanova znatan. Naše opštinske uprave, dosada nisu ni pomislile da se i u ovom pravcu da nešto učiniti, i ko zna hoće li one i kad u tome pravcu nešto učiniti. A rešenje toga pitanja nije ni najmanje neizvodljivo, svakako lakše od izgradnje nepotrebnih i skupih „bulevara“ u beogradskoj okolini koji služe samo izvesnom malom broju lica.

## GLAVA TREĆA

### POREZA NA RADNJE, PREDUZEĆA I ZANIMANJA.

#### Čl. 1.

#### OPSTA POREZA NA IMOVINU.<sup>108)</sup>

Pri posmatranju dejstva ove poreze treba zasebno ispitati porezu na imovinu koja donosi prihod i na imovinu koja ga ne donosi. Imovina ove druge vrste jesu razni luksuzni predmeti kao umetničke slike, nakit, vile za lično stanovanje (ne i za izdavanje) lovišta itd. I ovde opet moramo da izvršimo opet jednu podelu. Luksuzni pokretni predmeti po samoj prirodi svojoj vrlo su nepogodni za neposredno porezivanje kod sopstvenika, jer usled svoje male veličine i lake pokretljivosti postoji ogromna teškoća njihovog pronalaženja. Krijumčarenje i skrivanje je vrlo lako, tako da ovakva poreza uvek promaši svoj cilj. Zbog toga što pogađa sasvim neznatan deo stvarno postojećih luksuznih predmeta, ona ne može imati za posledicu prevaljivanje unazad na prodavce tih predmeta, ukoliko ovi ne bi bili obavezni da poreskim vlastima prijave sve izvršene prodaje. Gde dakle te obaveze nema (a i ona bi se lako dala izbegavati) poreza će ostati na onima koji su je platili. Ali pritom ne treba zaboraviti da je ona vrlo neravnomerna jer opterećuje samo mali broj savesnih sopstvenika ili onih koji nisu bili u mogućnosti da svoje dragocečnosti sakriju, dok daleko veći deo nesavesnih pritežalaca, koji su posakrivali svoje luksuzne predmete ne plaćaju nikakvu porezu.

Porezu na luksuzne vile, lovišta i druge luksuzne nepokretnosti nemoguće je izbeći već po samoj prirodi predmeta. Moglo

<sup>108)</sup> Ovamo ne spada naša poreza na luksuz jer je ovde govor samo o porezi koja se naplaćuje neposredno od sopstvenika luksuznog predmeta. dok se naša poreza na luksuz naplaćuje od proizvođača ili trgovca-uvoznika. te će ona delom potpasti pod porezu na promet, a delom pod carine. Zato, što se tiče naše poreze na luksuz, videti odgovarajuće članove.

bi se postaviti pitanje smanjenja plata posluge zaposlene na tim imanjima, koje je vrlo moguće, ali to više ne bi bilo prevaljivanje već dalje dejstvo poreza u užem smislu. Isto tako će verovatno nastupiti i poreska amortizacija. Ali prevaljivanja u čisto teorijskom smislu te reči ovde nema.

Što se tiče poreze na imovinu koja donosi prihod, tu treba razlikovati realnu i nominalnu porezu. Prva se sastoji u stvarnom smanjenju kapitala, u oduzimanju jednog dela imovine, dok je druga u stvaru poreza na prinos, a naziva se imovinskom samo zato što za porešku osnovicu uzima vrednost porezanog predmeta.

Da li je realna poreza na imovinu prevaljiva ili ne, teško je tačno reći. Mildschuh<sup>109)</sup> i Ammon<sup>110)</sup> ne veruju u mogućnost njenog prevaljivanja navodeći kao razlog to što je sva imovina podjednako porezana. Moje je mišljenje da mogućnost prevaljivanja nije nikako isključena, iako je to vanredno teško ustanoviti. Pošto se realna poreza zavodi samo u vremenima izuzetno teških finansijskih prilika (skoro isključivo u ratu ili neposredno posle njega), i pošto se sredstva na taj način dobijena upotrebljavaju skoro u celom svom iznosu u neproduktivne svrhe, to ta poreza ima deflacionistički karakter. Otuda može biti stvarno izvršenog prevaljivanja i bez skoka cena, jer kako deflacija znači povećanje kupovne moći novčane jedinice, to bi kao prirodna posledica morao doći pad cena. Ako on izostane, znači da je stvarno bilo prevaljivanja. O načinu prevaljivanja biće opširnije govora u odeljku o porezivanju kapitala.

Nominalna poreza na imovinu teoriski teško da može biti prevaljena, jer pošto su sve vrste imovine porezane, sopstvenik jednog imovinskog predmeta nema nikakve mogućnosti da na drugom mestu uloži kapital pošto nema neporezanih predmeta. U praksi može doći do promena utoliko, što je ova poreza vrlo neravnomerna, te bi se moglo desiti da je jedna privredna grana jače opterećena od svih ostalih i može biti da bi joj uspelo da bar delimično prevali porezu. Ali kao i u prethodnom slučaju, ovo je vanredno teško ustanoviti. Uostalom za nas u Jugoslaviji ova poreza nema značaja, jer mi imamo samo poreze na pojedine imovinske vrste (zemljarina, kućarina, itd.) o kojima je već bilo a biće još i docnije govora.

## Gl. 2.

### OPŠTA POREZA NA DOHODAK.

Mišljenja o mogućnosti prevaljivanja jedne opšte poreze na dohodak vrlo su podeljena. Dok Halm<sup>111)</sup>, Kaizl<sup>112)</sup>, Mild-

<sup>109)</sup> Mildschuh, op. cit. S: 502—503.

<sup>110)</sup> Alfred Ammon: Zur Frage der steuerlichen Lastenverteilung. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III. Folge, Bd. 63, 1925, S: 197.

<sup>111)</sup> Georg Halm: Zur Frage der Ueberwälzung und Fernwirkung der Einkommensteuer, Jahrb. für Nationalökonomie etc., III. Folge, Bd. 77, Januar 1930, S: 37.

<sup>112)</sup> Josef Kaizl: Die Lehre von der Ueberwälzung der Steuern, Leipzig 1882, S: 103, 111, 112.

schuh<sup>113</sup>) i Mering<sup>114</sup>) isključuju mogućnost njenog prevaljivanja, dotle Lotz,<sup>115</sup>) Mayer<sup>116</sup>), Ritschl<sup>117</sup>) i Herkner<sup>118</sup>) u načelu priznaju tu mogućnost. Kaizl, a s njim i ostale pristalice neprevaljivanja poreze na dohodak, brane svoje mišljenje tvrdjenjem da bi posledica takve poreze bila potpuna jednakost odnosa kao i pre zavođenja poreze, tj. dinamički privredni odnos bi ostao isti jer je svakom licu oduzet isti deo dohodka. Na taj način neće doći ni do promena u odnosu ponude i tražnje, pa sledstveno ni do promene u cenama. Osnovna pogreška ovog tvrdjenja leži u shvatanju pojma dohodka kao („čistog dohotka“, shvatanja koje je karakteristično za stariju nemačku finansisku nauku. Po tome shvatanju, dohodak je onaj čist prihod koji ostane po odbitku ne samo proizvodnih troškova već i troškova „pristojnog načina života“ (standesgemässe Lebensart). Tek preostatak prihoda preko svih ovih troškova, po mišljenju tih pisaca, može se porezati. Međutim ovo je mišljenje u nauzi potpuno odbačeno i danas se pod pojmom dohodka podrazumeva samo onaj prihod koji preostane po odbitku proizvodnih troškova, ali ne i troškova potrebnih za podmirenje potreba života. Kada stvar tako stoji, onda je jasno da oduzimanje jednog srazmerno istog dela dohodka kod raznih lica neće imati iste posledice. Tamo gde će stvarno biti oduzet samo deo „čistog dohodka“, dejstvo će biti sasvim drukčije nego u slučaju gde se oduzima i deo dohodka određen za potrebe „pristojnog načina života“. Na osnovu onoga što smo ranije rekli nije verovatno da će dejstvo poreze u oba slučaja biti isto, jer su dohodci sasvim različiti. U prvome slučaju, tamo gde poreza oduzima samo deo „čistog dohodka“ mogućnost i verovatnoća prevaljivanja je vrlo mala, čak bih rekao i isključena. To proizlazi iz samog pojma „čistog dohodka“ koji označava onaj deo dohodka koji preostane posle podmirenja svih troškova, kako proizvodnih tako i onih za podmirenje potreba pristojnog načina života, koji opet zavise od društvene klase kojoj dotično lice pripada. Taj preostatak koji se porezuje ne zavisi neposredno od proizvodnih troškova, jer su oni svi već podmireni, te nije verovatno da bi se poreza mogla još prevaliti.

Drukčije je ako poreza oduzima ne deo „čistog dohodka“ već deo dohodka koji je određen za podmirenje potreba „pristojnog načina života“ ili čak i izvesnih troškova proizvodnje koji se ne odbijaju od dohodka. U tome slučaju ne mogu se više podmiriti sve predviđene potrebe, što će morati na izvestan način da se

<sup>113</sup>) Mildschuh, op. cit. S: 502—503.

<sup>114</sup>) Mering, op. cit. S: 218.

<sup>115</sup>) Lotz, op. cit. S: 540.

<sup>116</sup>) Mayer, op. cit. S: 312—313.

<sup>117</sup>) Ritschl, op. cit. S: 331.

<sup>118</sup>) Heinrich Herkner: Steuerwirtschaft, Steuerreform und Finanzausgleich (1925) — Kieler Vorträge, Heft 15, Jena 1926, S: 12—13.

ogleda i u proizvodnji tih lica. Ili će morati smanjiti troškove proizvodnje, ili povećati cene svojih proizvoda. Nije nikako isključeno da im to i uspe, jer lica ove vrste, ako su proizvođači, moraće prestati s proizvodnjom kad ne bi mogli da snose poreski teret. Na taj način bi nastala nesrazmera između tražnje tih dobara i njihove ponude, što bi dovelo do skoka cena i sledstveno do prevaljivanja poreza na dohodak pa bi se ponovo vratila u proizvodnju lica koja su je ranije zbog niskih cena proizvoda morala da napuste. Ali moglo bi da se desi i da je tražnja za izvesnom robom elastična, tako da će posle skoka cena doći do opadanja tražnje, i sledstveno do manje proizvodnje. U tome slučaju ne mogu se više vratiti u proizvodnju ona lica koja su je zbog niskih cena napustila, već će ostati samo ona koja su mogla da je snose.

Ali je mnogo češći slučaj da poreza na dohodak pogađa samo onaj deo dohodka koji je određen za podmirenje „potreba pristojnog načina života“. U tome slučaju njeno dejstvo će biti istovetno sa dejstvom poreze na radničke nadnice, jer za radnika je njegova nadnica sav prihod koji on dobija. Ako mu se taj prihod smanji, nije nikako isključeno da on uspe da prevali porezu na poslodavca i na taj način povрати raniji prihod. O tome je već ranije bilo više govora, te se ovde na tome neću više zadržavati. Glavno je da sada vidimo da je prevaljivanje poreze na dohodak moguće, pošto se danas više ne porezuje samo „čist dohodak“, već dohodak od koga nisu odbijeni troškovi potrebni za život, već samo troškovi proizvodnje.

Iz ovoga izlazi na videlo i druga pogreška koja se sastoji u verovanju da je promena u cenama odn. mogućnost prevaljivanja mogućna samo putem promena u ponudi i tražnji. U opštem delu, raspravljajući o organizovanosti kao činiocu prevaljivanja videli smo da do prevaljivanja može doći i bez promene u odnosu ponude i tražnje ako je organizovanost radnika ili poslodavaca jaka. To znači da se i poreza na dohodak može prevaliti iako teže nego druge vrste poreza.

Zanimljivo je tvrđenje Mayer-ovo<sup>119)</sup> u prilog mogućnosti prevaljivanja poreze na dohodak. On tačno primećuje da i ako se ona određuje prema celokupnom prihodu jednog poreskog subjekta ovaj ipak u svome dohodku vidi samo zbir prinosa iz raznih izvora, a to je istovremeno i osnova za mogućnost prevaljivanja. Ovo je u vezi sa njegovim tvrđenjem<sup>120)</sup> da osnovni motiv prevaljivanja nije težnja za što većom zaradom, kao što se to obično veruje, već težnja za **uklanjanjem štete od poreze**, za povraćanjem veličine staroga prihoda. Iako ovo nije od presudne važnosti po pitanje prevaljivanja poreza, ipak ovakvo shvatanje dohodka je od uticaja koji ne treba potceniti.

<sup>119)</sup> Mayer, op. cit. S: 312—313.

<sup>120)</sup> ibid. S: 307—308.

Najzad važno je i tvrđenje Herkner-a<sup>121</sup>) da je u Nemačkoj za vreme inflacije prevladjivana poreza na dohodak. U dokaz toga navodi izjavu trgovinskog savetnika (Kommerzienrat) Dr. Rabethge-a koji je na sednicama državnog privrednog saveta (Reichswirtschaftsrat) tvrdio da on sve poreze, dakle i porezu na dohodak uračunava u proizvodne troškove. Ovo priznanje javno dato od strane jednog poduzetnika, očito dokazuje da se i poreza na dohodak može prevaliti.

U zaključku možemo reći da je prevladjivanje poreze na dohodak u opšte uzet teško ali nikako ne i isključeno. Naprotiv, verovatno je da će poreza na dohodak radnika (ako postoji jaka radnička organizacija) biti prevladjana na poslodavce, ili obrnuto, ako postoji visok poreski minimum, da će poslodavci putem povećanja cena svojih proizvoda prevaliti porezu na potrošače, dakle uglavnom na ekonomski slabije. Kod nas ne postoji opšta poreza na dohodak, te su za nas važniji zaključci o prevladjivanju pojedinih vrsta poreza na prinos.

### Čl. 3.

#### POREZA NA PRIHOD OD RADA.

Već smo ranije (čl. 3. Glava prva, opšti deo) izneli opširno tok borbe za prevladjivanje poreza koju vode radnici sa svojim poslodavcima kao i među sobom, tako da o najamnim radnicima ovde više neće biti govora. Sada ćemo ispitivati dejstvo poreze na prihod od rada tzv. slobodnih zanimanja kao i porezu na činovničke plate.

U pitanju prevladjivanja poreze na prihod lica slobodnih zanimanja, mišljenja su podeljena. Seligman dokazuje da se ova poreza ne može prevaliti pošto se cene usluga ne obrazuju pod uticajem ekonomskih, već vanekonomskih činilaca. Tako npr. advokatski honorar nije proizvod odnosa ponude i tražnje, niti na njega utiču proizvodni troškovi itd., već je on određen s jedne strane tradicijom, a s drugé vanekonomskim činilcima, kao što su shvatanje o vrednosti izvesnog posla itd. Pošto je dakle, cena određena vanekonomskim činilcima, to na nju ne mogu ni da utiču ekonomski činilci usled čega je ona neprevladjiva. To je gledište zastupao i Pantaleoni.

Suprotno je mišljenje Mering-a<sup>122</sup>). Po njemu vanekonomski činilci nisu uopšte „vredni pomena“ (nennenswert), jer i za slobodna zanimanja važe ekonomski zakoni. Cene se i tu određuju putem odnosa ponude i tražnje, tako da je mogućnost prevladjivanja poreze data. Postavlja se sada pitanje koje je mišljenje tačno. Po mome mišljenju, iako mogućnost prevladjivanja nije

<sup>121</sup>) Herkner, op. cit. S: 12—13.

<sup>122</sup>) Mering, op. cit. S: 197.

nikako isključena, ona je prilično teška i retka, i to iz razloga koje ću odmah dalje navesti. Zato je mišljenje Seligman-ovo opravdanije, samo ga je on branio nedovoljnim razlozima. Kod slobodnih zanimanja možemo razlikovati dve vrste lica, odn. dve klase lica: jedna su u svome pozivu neobično istaknuta, bilo zbog svoga znanja, dobrog glasa ili kruga u kome se kreću. Ta lica se i po svojim prihodima i po svojim pojedinačnim nagradama daleko izdvajaju od ostalih svojih kolega, te ih možemo smatrati kao klasu za sebe. Druga, po svojim vezama i nagradama svi približno istog stanja, obrazuju klasu različitu od prve. Da vidimo najpre kako stoji sa ponudom i tražnjom usluga slobodnih zanimanja u opšte. Pre svega, teoriski se ne dâ odrediti visina honorara za sva lica slobodnih zanimanja iz toga razloga, što ta lica ne učestvuju neposredno u proizvodnom procesu već vrše funkcije čija se suština sastoji u čuvanju postojećih stvari, lica ili odnosa. To znači da se prihod tih lica sastoji od jednog dela viška vrednosti onih lica koja te usluge čuvanja itd. traže. Iz toga sleduje pre svega da je i veličina nagrade za ove usluge opet zavisna od veličine onog dela proizvedenog viška vrednosti koji pripada tim licima odn. klasama. Ili drugim rečima, veličina honorara lica slobodnih zanimanja zavisna je od visine radničke najamnine, profita i rente. Prema tome znači da će i honorar pojedinih lica slobodnih zanimanja biti utoliko veći ukoliko se više bave vršenjem usluga za lica koja primaju veće profite (ili rente), i obrnuto, da će biti utoliko manji ukoliko više vrše usluge licima koju primaju samo radničku nadnicu. Na taj način je dokazano to da lica koja se bave slobodnim zanimanjima nisu lica istog staleža, iste klase, već da i tu imamo dve jasno podvojene grupe: jednu, koju sačinjavaju lica raznih zanimanja sa velikim honorarima, a koja je po svojim interesima istovetna sa klasom kapitalista, i druga, koja prima male nagrade, i čiji su interesi bliski interesima sitne buržoazije pa čak i radništva. Ali time još nije dokazano i šta određuje visinu honorara u pojedinim slučajima. U sledećem ću pokušati da i to rešim.

Kao što je to već Marx jasno dokazao, pokušaj određivanja cena jedino odnosom ponude i tražnje nije ništa drugo do priznanje nemoći onoga koji to tvrdi da pronađe prave osnove cene.<sup>123)</sup> Razume se samo po sebi da ima slučajeva (npr. izuzetno intenzivna tražnja namirnica usled bojazni od rata, i t. sl.) kada tražnja, odn. ponuda mogu odlučno da utiču na veličinu cene, ali to su jedini slučajevi kada je odnos ponude i tražnje merodavan za visinu cena. U normalnim slučajevima odnos ponude i tražnje je samo izraz tržišne cene<sup>123)</sup> a ne obrnuto. Jasno je dakle, da se i određivanjem visine honorara odnosom ponude i tražnje u stvari ništa ne određuje. Zato je očigledno da mora da postoje drugi uzroci koji je određuju. Počecemo sa honorarom lica slobodnih

<sup>123)</sup> Marx, Kapital, Bd. III, I Teil, S: 218.

<sup>123)</sup> Empoli, op. cit. p: 242.

zanimanja koja vrše uslugu licima koja primaju samo radničku najamninu. Videli smo gore da je visina honorara zavisna od visine profita odn. najamnine ali još ne znamo pravi odnos u kome te dve veličine među sobom stoje. Očigledno je da će taj odnos biti određen ne ponudom i tražnjom tih usluga, već samom radničkom najamninom. Najamnina je opet sa svoje strane određena vrednošću predmeta potrebnih za naknadu utrošene i održanje postojeće radne snage najamnog radnika, prostije rečeno životnim minimumom. Kako je honorar samo jedan deo ovog životnog minimuma, to izlazi da pod normalnim prilikama, ukupan dnevni honorar jednog lica slobodnih zanimanja koje vrši usluge najamnim radnicima ne može znatno preći životni minimum. Samo u izuzetnim slučajevima (npr. nesrazmerno mali broj lekara) mogla bi zarada takvog lica privremeno znatnije da skoči iznad životnog minimuma, ali usled te nesrazmerno velike zarade nastao bi priliv učenika u tu granu, i honorar bi docnije opet pao na svoju raniju (prirodnu) visinu, tj. visinu samo neznatno višu od radničke najamnine.

Slično ovima su i ona lica slobodnih zanimanja koja vrše usluge sitnoj buržoaziji, samo s tom razlikom što je njihov nivo života nešto viši. To ne dolazi od manje ponude ili veće tražnje već, kao i u prvom slučaju otuda, što je visina honorara određena visinom zarade lica kojima se usluge vrše. Kako sitna buržoazija ima prihode više od običnog radnika to će i honorar biti ovde nešto viši. Samo ne treba zaboraviti da je vrlo teško povući tačnu razliku između prve i druge klase, jer postoji stalno mešanje između obeju klasa. Time se može objasniti i pojava, naročito u industrijski razvijenim zemljama, da je veći broj lica slobodnih zanimanja čiji su prihodi viši od prihoda članova radničke klase, nego što je broj lica čiji se prihod poklapa sa prihodom jednog radnika, iako bi se na osnovu mnogobrojnosti radnika moglo pre zaključiti obrnuto. Objasnjenje leži u tome, što se veći broj tih lica ne ograničava samo na vršenje usluga radništvu već vrši i usluge sitnoj buržoaziji, usled čega se srazmerno njenom učešću penje i honorar.

Ostaje nam još da odredimo visinu honorara onih lica koja vrše usluge krupnoj buržoaziji i kapitalistima. Iz već ranije navedenog izlazi da će njihov honorar takođe biti određen viškom vrednosti koju ta klasa za sebe prisvaja, što znači da će i honorar biti visok. Ali za razliku od ranija dva slučaja, ovde i pored nesrazmerno visoke zarade lica slobodnih zanimanja, neće doći do veće ponude koja bi honorar oborila na visinu honorara u drugim dvema grupama, već će ponuda usluga biti uvek ograničena. Uzroka te ograničenosti ima više, ali su najglavniji sledeći: ime, moda, političke veze, naročito znanje. Ekskluzivna visoka buržoazija i kapitalisti primaju usluge samo onih lica koja su već poznata bilo po svojim sposobnostima, bilo (što je mnogo češći slučaj) po tome što je to lice poznato u tim „višim“ krugovima, u kojima

se i samo kreće. Na taj način stvara se neka vrsta monopola usluga za lica koja i sama potiču iz krugova krupne buržoazije, dok se lica iz „nižih“ redova ne primaju.

Drugi je razlog moda. Moda, to čedo nedoučene krupne buržoazije, izvor je prihoda za izvestan broj onih lica koja umeju za sebe da iskoriste buržoasko neznanje i predrasude. Moda „psihanalize“ stvorila je mnogim sumnjivim „psihanalitičarima“ unosne poslove, a ženska moda je u stanju da stvori čitave nove grane proizvodnje! Moda je u tim neznalačkim krugovima uopšte od vrlo velikog uticaja, i jedan ozbiljan sociološki rad o tome pitanju izneo bi na videlo mnoge važne (mada tamne) strane današnjeg kapitalističkog društva.

Ali najvažnija osobina koja utiče na visinu honorara za usluge učinjene ovoj klasi, jesu dobre veze sa uticajnim ljudima privrednog i političkog života. Pošto poslovi krupne buržoazije stoje u tesnoj vezi sa kretanjem privrednog i političkog života određen države (osnivanje akcionarskih društava, odobravanje zajmova, itd.) to je očigledno da će koristi koje se iz tih poslova mogu izvući zavisiti u mnogome i od pomoći lica koja ih u tome stručnim savetom a naročito ličnim vezama mogu da potpomognu. Kako se pak, te lične veze ne mogu veštački stvarati, već su vezane za određena lica, to ona stvarno često stiču monopol za određene vrste poslova (zastupnici stranih kapitalista koji kod nas ulažu novac, itd.) Honorar je u takvim slučajevima više posledica monopola nego prirodnih uslova, usled čega je i njegova visina visoka, ali neodređena.

Kao što smo videli, postoji nemogućnost izravnanja honorara bogato nagrađenih lica usled toga, što iako je visina njihove nagrade određena čisto ekonomskim razlozima, **nije ekonomskim razlozima određena tražnja ličnosti** koje te usluge treba da vrše. Dok je kod najamnih radnika i sitne buržoazije odlučujuća **tražnja usluga**, kod krupne buržoazije i kapitalista je odlučujuća **tražnja lica** koja će izvesne usluge vršiti. Cene se, dakle, i u ovom slučaju određuju po čisto ekonomskim zakonima, samo je usled vanekonomskih uzroka ometano dejstvo izjednačenja zarada. I kod usluga za sitnu buržoaziju dolazi donekle u obzir ovaj vanekonomski činilac (npr. „kućni lekar“) što takođe objašnjava nešto višu nagradu tih lica prema nagradama lica koja vrše usluge radništvu, samo je taj uticaj tamo mnogo slabiji.

Najzad, ne treba potceniti ni značaj odnosa ponude i tražnje koji je značajan naročito u današnje doba krize, a koji je posledica današnjih proizvodnih odnosa.

Ponuda usluga je danas malo elastična i to iz razloga što su sva slobodna zanimanja visoko kvalifikovana, a mi znamo da sa kvalifikovanošću jednog rada raste njegova specialisanost. To znači da ukoliko je za jedan rad bilo potrebno više prethodne spreme, utoliko je on više upućen da se ograniči na jedan određen posao. On, dakle, postaje sve neelastičniji u pogledu mogućnosti zaposlenja u drugoj privrednoj grani. Istina ta neelastičnost nije potpuna jer lica slobodnih zanimanja nisu bukvalno vezana



za izvestan poziv. Tako npr. lekar može napustiti slobodnu praksu i zaposliti se kao hemicar u nekoj fabrici. Advokat može da pređe u sudsku struku, da postane činovnik, poslovođa itd. Inženjer takode može da se zaposli kao privatni ili državni činovnik ili tome slično. Teoriska mogućnost dakle postoji, ali je u životu promena zanimanja mnogo teža, odn. teža u smislu uzimanja novog poziva istog ili višeg društvenog reda. Sto se tiče odlaženja u pozive društveno niže vrste (bivši advokat primi mesto praktičkanta itd.) mogućnost takve promene je teoriski vrlo laka ali će do nje doći tek onda kada lica slobodnih zanimanja budu dušla u tako bezizlazan položaj da im je preči hleb od lične ambicije. To je slučaj u teškim privrednim krizama kao što je i ova današnja, kada se dešava da se za mesto čistača ulica, kao u Pragu proslave godine, javi sto mladih ljudi sa fakultetskim obrazovanjem, od kojih sedmoro sa doktorskom diplomom.

Nasuprot slaboj elastičnosti ponude usluga slobodnih zanimanja, tražnja njihova je vrlo elastična i što je naročito važno, pokazuje stalnu težnju za što većom elastičnošću. Ta je pojava najuočljivija kod lekarskog staleža, ali je jasno izražena i kod ostalih. Pre svega, tu dolazi sve veća popularizacija lekova za skoro sve vrste bolesti. Ranije se i za manja obolenja zvao lekar koji je propisivao lekove koje su apotekari tek naknadno spravljali. Danas je to sasvim drukčije. I danas se zove lekar ali tek u ozbiljnijim slučajevima. Kao posledica napredka u opštem prosvetivanju došla je i popularizacija medicinske nauke. Danas svaki malo obrazovaniji čovek zna simptome svih važnijih obolenja, a savremena socialna medicina trudi se čak da što više rasprostre poznavanje najčešćih obolenja. Kako su se uporedo sa ovim javljali fabrički standardni lekovi protiv izvesnih bolesti (razni preparati protiv reumatizma, gripa, kožnih bolesti, itd.) počeo je svet sam da leči ne samo nevinije već i ozbiljnije bolesti. Ali naročito težak udar pretrpeli su samostalni lekari od socialnog osiguranja, posebno od raznih bolesničkih blagajni. Osnovna misao je bila da se ekonomski najslabijim redovima omogući da dođu do savesnog i jevtinog lekara a ne da budu žrtve često monopolskog položaja pojedinih lekara. Pošto su uslovi za dobijanje lekarske pomoći bili obično povoljni, upravo organizovanje radnika (činovnika itd.) i uplata prinosa bila često obavezna, a u najnovijem zakonodavstvu celokupno socialno osiguranje je prinudno, to je skoro jednim udarom ogromna masa bolesnika oduzeta samostalnim lekarima i data lekarima ovih ustanova. Ta pojava, zajedno sa sve većim prodiranjem fabričkih lekova u narod imala je za posledicu opadanje tražnje lekarskih usluga samostalnih lekara i porast njene elastičnosti.

Ali ovo nije slučaj samo sa lekarima. Sve veća upotreba menica i čekova u privrednom prometu oduzela je mnogim advokatima posao koji im je ranije donosio prihode. Pošto za menične tužbe postoji naročiti skraćeni i uprošćeni postupak, to se daleko najveći broj dužnika po menicama i ne služi advokatima pošto im

oni nisu ni potrebni. Ranije, dok se menica manje upotrebljavala, vodili su se za takve dugove građanski sporovi koji su često trajali i po 10 godina. Danas toga više nema. Poverilac protestuje menicu, traži naplatu, sud stavi zabranu na prinadležnosti dužnikove, i sve se svrši bez ikakvog učešća advokata na strani dužnika. Uostalom on mu tu ništa ne bi mogao pomoći, sem ako ne bi želeo da odugovlači spor. S druge strane, osnivanje velikih preduzeća (banaka, trgovačkih magazina, itd.) oduzelo je takođe posla mnogim advokatima. Ranije je na mesto jednog zavoda sa kapitalom od 100 miliona dinara bilo nekoliko njih sa kapitalom od po 10 miliona dinara i svaki je od njih imao svoga zastupnika. Danas jedan veliki zavod ima jednog ili najviše dva advokata koje mesečno plaća i koji su stvarno njegovi činovnici.

Tako je najzad i sa ostalim slobodnim zanimanjima. Svuda je danas tražnja za njihovim uslugama opala ne samo apsolutno nego i relativno, usled čega je tražnja postala vrlo elastična. Ali nije to posledica samo današnje krize, već i prirodnog razvoja društvenih odnosa sa težnjom ka sve većoj akumulaciji bogatstva u malom broju ruku. Ukoliko je zlo stanje slobodnih zanimanja posledica prvog uzroka (krize) ono bi se dalo popraviti, ali ukoliko je na nj uticao drugi, ono je neizmenljivo, jer se hod društvenog razvitka ne dà zaustaviti.

Ali iako je ovo dejstvo podjednako u opštim crtama za obe klase lica slobodnih zanimanja ono se ne izražava u istoj meri kod obeju. Tako je npr. rad najistaknutijih lekara (čuvenih hirurga, specialista, itd.) vrlo malo pogođen rasprostranjenom upotrebom fabričkih lekova, ili bar daleko manje od onih hiljada sitnih lekara koji se bave lečenjem najsiromašnijih slojeva. Na ove istaknute je malo uticalo i osnivanje raznih bolesničkih blagajni i slično, jer se ovim blagajnama obraćaju samo ekonomski najslabiji koji ni ranije nisu bili pacijenti velikih specialista. Osnivanjem ovih blagajni pogođeni su samo oni mali lekari koji su ranije lečili onaj manje ili više ekonomski slab svet, koji se sada obraća svojim bolesničkim blagajnama. Najzad ne treba zaboraviti da je iseljavanje čuvenih lekara nesravnjivo lakše od iseljavanja običnih lekara. O velike svetske sile otimaju se universiteti, njima idu kao na hadžiluk imućni bolesnici svih zemalja. Kada se sve to ima u vidu onda se može reći da je ponuda usluga najistaknutijih predstavnika slobodnih zanimanja srazmerno elastičnija od njihove tražnje i da će prema tome verovatno moći prevaliti porezu na svoje pacijente, odn. verovatnoća da će do toga doći biće veća. Isti je slučaj i sa istaknutim advokatima i predstavnicima drugih slobodnih zanimanja. Oni najčuveniji advokati istina nemaju mogućnost iseljavanja kao lekari i drugi naučnici, ali zato ni njih nije pogodila koncentracija preduzeća, već im je baš koristila. Ta preduzeća, iako imaju svoje plaćene zastupnike u velikim stvarima ipak uzimaju čuvenije advokate koji u velikim poslovima, prirodno više i zaraduju. Pa ipak elastičnost ponude izgleda da

nije ovde mnogo veća od elastičnosti tražnje te će biti prevaljen možda samo jedan deo poreze, ali ne cela. Najzad u najnovije vreme organizacije (komore) raznih slobodnih zanimanja (advokata, lekara, itd.) izradili su tarife honorara koji su, dobivši odobrenje izvršne vlasti, stekli manje više javni, a svakako prinudni karakter. Te tarife određuju najviše (maksimalne) cene pojedinih vrsta usluga za čije su prekoračenje propisane često vrlo stroge kazne. Ali po samoj prirodi stvari ove tarife onemogućavaju prevaljivanje slabijim predstavnicima slobodnih zanimanja, dok se ono samo delimično onemogućava istaknutijim. To ne dolazi otuda što bi ovi drugi činili kakve protivpravne radnje, već što su njihovi klijenti imućniji a stvari o kojima se radi od velike su vrednosti, tako da se klijenti odn. pacijenti svojevolumno odriču svoga prava da plate tarifom određenu maksimalnu cenu samo zato, da bi većom nagradom izazvali veću pažnju svojih advokata, lekara itd. Ukoliko su te tarife promenljive, tj. ukoliko se one s vremena na vreme menjaju, može, teorijski uzev, biti prevaljivana poreza. Ukoliko su, pak tarife stalne za duže vreme (više godina) onda za sve to vreme ne može biti prevaljivanja.

Da ponovimo u nekoliko reči ono što smo ranije izneli: uzimajući u obzir sve činjenice, možemo sa prilično tačnosti tvrditi da se poreza na prihod od rada slobodnih zanimanja ne može, odn. vrlo teško može prevaliti, ukoliko ona pogađa glavnu masu predstavnika tih poziva, onu koja vrši usluge radnom, najamnom svetu i sitnoj buržoaziji, dok je mogućnost prevaljivanja mnogo verovatnija ukoliko se tiče najistaknutijih predstavnika tih zanimanja, koji vrše usluge krupnoj buržoaziji i kapitalistima.

#### Čl. 4.

### POREZA NA TRGOVAČKE RAČUNE I KREDITNE POSLOVE.

a) Kao i mnoge druge države tako i mi imamo porezu (ili kako je mi zovemo taksu) na trgovačke račune, koja se kod nas naplaćuje putem poništavanja državnih taksenih maraka na trgovačkim računima. Pitanje prevaljivanja ove poreze ne zadaje mnogo briga, bar ne kod nas, gde se ona skoro u svim slučajevima prevaljuje. Zato je naša dužnost samo da ukažemo na razloge od kojih to zavisi. Ova je poreza kod nas skoro nepromenljiva, i iznosi 0,50 dinara za račune od 20—100 dinara, a 1.—dinar na račune preko 100 dinara. Računi do 20 dinara ne podleže ovoj porezi. Ono što nam odmah pada u oči to je, da poreza ne raste uopšte sa veličinom računa, već da je ona ista za sve iznose preko 100 dinara. Dalje vidimo da je i sâm iznos poreze vrlo mali, tako da to najbolje objašnjava lakoću njenog prevaljivanja na potrošače. Iskustvo nas uči da mogućnost prevaljivanja jedne poreze pre svega zavisi od njene veličine: Ukoliko je manja utoliko će se lakše prevaliti, i obrnuto. Ako uz to ide i urođena nemarnost potrošača (kao što

je to kod nas slučaj) koji se ni zbog većih promena u cenama ne bune, onda je jasno da će oni bez ikakvog znatnijeg otpora primiti povećanje cena za 0,50 ili 1.— dinar, pogotovu kada kod nas vlada običaj da se računica počinje od jednog dinara pa naviše. Čak i siromašan svet često smatra pola dinara za bezvredan. Dok bi se Francuz bunio i za povećanje od samo 0,10 dinara (kod nas bi se to smatralo za cicijašluk!), dotle se mi ne bunimo ni za povećanje od 1.—, 2.— ili više dinara. Zbog te „demokratske“ osoline našeg naroda trgovci uspeavaju vrlo lako da prevale i ovu porezu od 0,50 i 1.— dinara. Neće je prevaliti možda samo trgovci sa skupom robom, kao što su prodavci tkanina, zlatari, obućari itd. i to ne iz sentimentalnih razloga, već iz psiholoških. Dok se mi ne bunimo ako nam se uzme 1% ili 2% (kod malih računa,) dotle smo u stanju da se svom snagom odupremo kada nam se od velikih računa odbije 0,3%! Pošto i trgovcu kod velikih računa taj 1.— dinar ne iznosi mnogo, to će on, da bi očuvao svoje kupce, često sam platiti porezu. Ali pošto većina računa iznosi manje sume, to možemo reći da se ova poreza skoro uvek prevladjuje na potrošače (ukoliko se ona uopšte plaća, pošto je izbegavanje ove poreze ogromno).

b) Da vidimo sad kakvo je dejstvo poreze na menice. Kod nas se poreza kreće od 1.— dinara (na menice do 300 dinara) do 1760 dinara (na menice od 1,250.000 do 1,500.000 dinara), i naplaćuje se na sve vrste menica bez obzira da li su izdane u zemlji ili na strani, ako im je plaćanje u zemlji, kao i na menice izdane u zemlji bez obzira da li će se platiti u zemlji ili na strani (Tar. Br.31)

Pre svega menica je kod nas u srazmerno maloj upotrebi, a ukoliko se svet njome služi, ona je velikim delom sredstvo za dobijanje potrošačkog kredita. Ukoliko su menice date za dobijanje potrošačkog kredita, možemo odmah reći da poreza, ako su dužnici proizvođači, ne može da se prevale na potrošače njihovih proizvoda. Mogu li bar dužnici da prevale porezu na zajmodavce? Ni to ne mogu, pošto se ova vrsta zajmova zaključuje iz dva razloga: ili je novac potreban radi nekih uživanja (ranije vrlo čest slučaj u selima za svadbe itd.) ili je lice u tako teškom položaju, i predstoje mu neodložna plaćanja, (poreza, zelenaški dugovi, itd.) te mora da se zaduži da mu se ne bi prodalo sve što ima. U oba ova slučaja porezu snosi dužnik, jer je njegova tražnja kredita tako intenzivna i tako neelastična, da je poverilac lako u stanju da porezu prevale na dužnika.

Od naročite je važnosti danas sve veći razvoj prodaje na otplatu, koji je prava životna opasnost za ekonomski slab svet. Ovaj način trgovine, sudeći po rečima trgovaca, zaveden je jedino u interesu samih manje imućnih lica, da bi se i njima omogućilo da dođu do mnogih korisnih predmeta do kojih inače nikad ne bi mogli doći. Tvrdilo se da je siromahu nemoguće da odjednom odvoji npr. 3000 dinara za jedan radio-aparat, ali ako bude otplaćivao po 200 dinara mesečno, taj će trošak biti za njega skoro neosetan,

a ipak će ga staviti u mogućnost da dođe do predmeta koji je dotada bio dostupan samo imućnijem svetu. U stvari ovde se nije radilo ni o kakvoj sentimentalnosti trgovaca, već o njihovom dobro sračunatom interesu. Američki trgovci, (odakle je ovaj način trgovine i potekao), izvanredni psiholozi, uvideli su rano kako se na pošten (prema postojećim zakonima, naravno) način da obmanuti svet. Oni su znali da svet mnoge stvari ne kupuje jer mu to ne dozvoljava njegov budžet, ali da bi se svet mogao privući na kupovinu kad bi mogao duže vreme da otplaćuje. Obmana se sastoji u tome što davanje otplate daje iluziju (ali samo iluziju!) da je jedan predmet stečen uz male troškove dok je u stvari domaći budžet veoma opterećen. Ali ono što je najmanje dozvoljeno u celoj ovoj stvari, ono zbog čega bi se ovakva trgovina mogla žigosati kao nemoralna, jeste porazni uticaj koji taj način prodaje ima na ekonomsko stanje velikog dela naroda. Pomoću nedopuštenog (sa gledišta interesa celine) iskorišćavanja psiholoških momenata, navodi se svet da troši teško zaradeni novac na razne malo potrebne predmete što dovodi dotle da on posle nema dovoljno novca ni za najnužnije potrebe. Pri tome igra najveću ulogu jedna vrsta psihološke samoobmane koja se sastoji u tome što čovek, kupujući na otplatu jednu stvar koju inače ne bi kupio, ne računa ni dužinu otplate (odn. ona mu se čini kratka) niti predviđa moguće iznenadne i neophodne izdatke, već posmatra samo jednu ratu za sebe. A ona mu izgleda mala, ali ne u apsolutnom smislu (što on takođe previđa) već u relativnom, poredeći je sa vrednošću kupljenog predmeta: 200 dinara prema 3000 dinara koliko staje ceo radio-aparat! Izgleda mu skoro kao da je vrednost radio-aparata pala sa 3000 na 200 dinara! Ali kupac ne staje kod jedne stvari. Zaveden, ili bolje samoobmanut iluzijom o lakoj i jeftinoj nabavci njemu dotada nepristupačnih predmeta, on kupuje druge, treće, itd., sve nepotrebne ili bar malo potrebne stvari. Ali ako je jedna otplata i mogla da se podnese, druga i treća već teško opterećuju domaći budžet. Opterećuju ga utoliko teže, što u međuvremenu pridolaze novi nepredviđeni izdaci (bolest, razna neodložna plaćanja, itd.) i otplata je poremećena. Nastaje uzabranjivanje prinadležnosti, **povraćaj kupljenih stvari** (što je po našem građanskom zakonu zabranjeno, ali što se kod nas ipak nekažnjeno vrši), i najzad ekonomski slom porodice. Deca nemaju knjiga, porodica nema hleba, a čovek nikako da shvati kako je do toga moglo doći kada su stvari bile tako jeftine! Sancta simplicitas! Čovek je bio ubeđen u jeftinoću kupljene robe, i trgovac ga je u toj zabludi održavao i dok mu je s jedne strane rečito ocrtavao sva „preimućstva“ koja će on od te kupovine imati, trgovac je „reda radi“ tražio da mu kupac (obično državni činovnik) prethodno uz prvu otplatu položi i gotovo rešenje o zabranu na svoje prinadležnosti! Tako je dužnik sâm sebi stavio zabranu na platu, pa ipak nije shvatio težinu svoga položaja. Da ovaj način prodaje postaje vrlo opasna pojava za naše društvo

pokazuje nam sledeća statistika objavljena u „Politici“ od 30 juna 1934 godine. Po njoj je bilo

	sudskih zabrana	administrativnih	svoga
1931	1,621.800 din.	654.900 din.	2,276.700 din.
1932	2,845.810 „	828.470 „	3,674.280 „
1933	<u>3.491.290</u> „	<u>1,103.600</u> „	<u>4,549.890</u> „
	7,958.900 din.	2,586.970 din.	10.545.870 din.

Ovaj katastrofalni porast zabrana kao posledica čisto potrošačkog kredita govori rečitije od svega drugog da i poreza na menice koje se izdaju u ove svrhe mora da leži na kupcu a ne na zajmodavcu (u ovom slučaju trgovcu) i pored zelenaškog interesa koji se na njih naplaćuje. Velikom teretu za otplatu dugova pridolazi još i teret poreze na menicu.

Kod proizvođačkog kredita je malo drukčije. Ovde moramo prvo izdvojiti one proizvođače koji proizvode predmete za unutrašnju potrošnju i one koji rade za izvoz, ali čiji izvoz sačinjava samo mali deo svetskoga izvoza. Takav je npr. slučaj sa žitaricama kod nas. Proizvođački kredit povučen radi ulaganja u ovu vrstu proizvodnje ne može da se prevale na potrošače tih proizvoda, jer oni imaju svetsku cenu. Kako je pak, naš izvoz samo mali deo celokupnog svetskog izvoza, to mi ne možemo uticati na cene. Može se samo postaviti pitanje prevaljivanja poreze na zajmodavce, ali verovatno je da dužnici ni na njih ne mogu da prevale porezu. Tome je pre svega uzrok nedovoljnost kredita za male proizvođače (zemljoradnike, zanatlije itd.) koji su primorani da se pojedinačno obraćaju raznim zelenašima u vidu pojedina ili provincijskih banaka, Kako je ponuda takvih kredita vrlo elastična (davanjem zajmova bave se trgovci, rentijeri pa čak i činovnici koji nisu upućeni samo na tu vrstu prihoda!) a njihova tražnja skoro uvek intenzivna i mnogo manje elastična, to će porezu verovatno snositi dužnici.

Imamo dalje slučaj kada su dužnici proizvođači dobara pretežno za izvoz i čiji izvoz sačinjava znatan deo svetskog izvoza toga predmeta. Takav bi slučaj (kroz izvesno vreme) mogao biti sa buhačem ako se bude racionalno gajio. Pošto bi naš buhač kao kvalitativno najbolji na svetu i po količini izvoza (na čemu se sada radi) zauzeo značajno mesto, ne bi bilo isključeno da bi se bar jedan deo poreze mogao prevaliti na inostrane potrošače.

Poslednji je slučaj proizvođača odn. trgovca koji je vukao menicu za robu koja će se trošiti samo na unutrašnjoj pijaci. Pošto je među trgovcima jače uobičajena upotreba menice, to bi lakše moglo doći do prevaljivanja poreze na potrošače u svima slučajevima u kojima potrošnja nije suviše elastična i ukoliko se ne radi o velikim iznosima. S druge strane, ovde nije isključeno ni prevaljivanje sa trgovca na proizvođača, samo što je to različito kod raznih slučajeva. U svakom slučaju izgleda da će ovu porezu

ukoliko je plaća maloprodavac, snositi potrošač, slično porezi na promet.

b) Pored poreze na menice imamo i porezu na čekove. Po Tar. Br. 36, plaća se na čekove, bonove, priznanice u bankarskim poslovima između privatnih lica 1.— dinar. Pošto je ova poreza neznatna i ista za sve iznose, više je nego verovatno da će nju plaćati istavljajući čekova. Kod veće poreze mogao bi nastupiti slučaj opadanja čekovnog prometa usled čega bi došlo i do izvesnog smanjenja uloga u bankama. Posledica toga opet, mogao bi biti skok depozitne stope što bi dovelo u stvari do obeštećenja ranije oštećenog čekovnog istavljaja. Međutim pošto je kod nas poreza neznatna, do ovih posledica neće doći i poreza sigurno ostaje na istavljaju čeka.

## Čl. 5.

### TROŠARINA.

Ovaj zastareli i nepravedni oblik porezivanja nažalost još uvek je glavni izvor prihoda za mnoge naše samoupravne jedinice a naročito za Beograd. Ta vrsta poreze potiče još iz Srednjeg veka i u izvesnim gradovima se zadržala sve do danas. Ali dok današnji savremeni gradovi uopšte nemaju trošarine ili je imaju na jedan mali broj predmeta običnog konfora, (vino, pivo, it. sl.) dotle naš Beograd i dan danji, 1935 godine ima trošarinsku tarifu od 231 stava. Pod trošarinu potpada sve: i poljoprivredni i industrijski proizvodi, sirovine i pogonski material, a stavovi su tako visoki da iznose često i 1000 % više nego u drugim našim gradovima.

Kakvo je dejstvo te trošarine? Pošto trošarinu na industrijske predmete, bar u ovoj visini, imamo samo u Beogradu, i kako je beogradska tražnja u poređenju sa celokupnom tražnjom u Jugoslaviji samo jedan njen manji deo, to ona neće ni moći uticati na cene u pravcu spuštanja, već će one skočiti verovatno za iznos trošarine i tako opteretiti beogradške potrošače. Ali to povećanje cena neće ići u korist čak ni beogradskim proizvođačima, jer su pored gotovih proizvoda podložne trošarini i sirovine i pogonski material, tako da to nesrazmerno povećava proizvodne troškove beogradskih preduzeća u poređenju sa onima izvan Beograda. To je dovelo dotle da se veća preduzeća uopšte ne nastane u Beogradu, već da svoje fabrike otvore u okolnim malim mestima, Pančevu, Novom Sadu, Smederevu, jer su tamo pogonska snaga i sirovine neopterećene porezom, što omogućava utakmicu čak i pored toga što pri prelazu beogradskog atara njihovi proizvodi moraju da plate visoku trošarinu.

Sa namirnicama je sličan slučaj. Jedan izvestan mali broj proizvoda (npr. mleko) mogu seljaci (proizvođači) neposredno da prodaju potrošačima i iz iskustva znamo da u tome slučaju porezu snose potrošači. To se najbolje vidi iz srazmerno visoke

cene mleka i pored opšteg pada cena. Dalje, sasvim slaba kontrola kakvoće mleka koja i ne može biti bolja dogod se ne uvede gradska mlekara koja bi imala svoje sopstvene krave, ili bar vršila strog nadzor nad malim brojem odabranih proizvođača (održavanjem čistoće u stajama, vakcinacijom krava tuberkulinom, itd.) imaćemo uvek prevaljivanje ako ne putem povećanja cena, a ono sasvim izvesno putem pogoršanja kakvoće mleka dosipanjem vode. To je i dosada obilno vršeno, i Beograd je zato poznat kao grad sa možda najgorim mlekom u Evropi.

Ali mnogo veći broj proizvoda seljaci ne mogu lično da prodaju na pijacama već moraju da ih ustupaju velikoprodavcima (kvantašima) koji ih dalje preprodaju maloprodavcima. Samo izvesne proizvode mogu seljaci i neposredno da prodaju maloprodavcima (piljarima). Iako nemam o tome statistiku, iz iskustva znamo da padu cena poljoprivrednih proizvoda na selu nije sledovao odgovarajući pad cena u Beogradu, što je jasan znak da je poreza (trošarina) prevaljena na potrošače. Ali nju snose i seljaci što se vidi iz činjenice da po zavodenju trošarine nisu u istoj srazmeri skočile cene na veliko zemljoradničkih proizvoda koje su seljaci lično prodavali. Kad je docnije i pored povišenja trošarine došlo još i do pada cena, više je nego verovatno da je seljak plaćao svu trošarinu. Ukoliko je seljak prodavao piljarima, ovi su mu takođe odbijali trošarinu od cene, ali što je vrlo važno, (i što je posledica odsustva neposrednog prodavanja proizvoda od strane seljaka) to je, da su i pored već prevaljene trošarine maloprodavci još jednom naplaćivali tu istu trošarinu od potrošača. Posrednici su dakle vukli dvostruku korist: s jedne strane prevaljivali su trošarinu na seljake, a s druge naplaćivali su tu trošarinu još jednom od potrošača iako nju nisu ni platili preprodavci već seljaci. Trošarina je dakle prevaljena dva puta: i na proizvođače i na potrošače. Posrednici su se koristili. Istina, u teoriskom pogledu poreza se može samo jednom prevaliti, jer svako povećanje cena preko iznosa ne spada u prevaljivanje. Ali ovde je važno znati da su praktično obe strane opterećene, jer se ne može uopšte ustanoviti na koga je trošarina prevaljena. Glavno je da i proizvođač i potrošač snose teret koji je uzeo oblik prevaljivanja iako je jasno da jedan od ta dva tereta ne može biti prevaljivanje. Jedinu korist od trošarine vuku dakle posrednici.

## Cl. 6.

### INDUSTRIŠKE CARINE.

Pošto su danas izvozne carine prava retkost a ukoliko postoje, o njima je bilo reči u odeljku o monopolima, to nam ostaje da ovde pređemo dejstvo uvoznih industriških carina. U opšte uzev, carina dejstvuje kao povećanje troškova proizvodnje, ali nasuprot agrarnim carinama mi ne smemo jednim imenom da



obuhvatimo sve industrijske izrađevine, jer je elastičnost ponude odn. tražnje za pojedine proizvode vrlo različita. Tako npr. kad bi Jugoslavija zavela carinu na visoke peći više je nego očigledno da će carinu morati da snosi domaći potrošač pošto je naša tražnja premalena u poređenju sa ukupnom svetskom tražnjom. Ali odkad su USA zavele carinu na satove verovatno je da veći deo te poreze, ako ne i celu, snose švajcarski proizvođači, a samo malim delom američki potrošači, zbog toga, što je američka tražnja od vrlo velikog značaja za švajcarsko tržište satova.

Ali da li je moguće da carina dejstvuje samo kao zabrana uvoza strane robe a da se ona ipak ne prevali na domaće potrošače? Seligman je toga mišljenja jer tvrdi da ako se u jednoj zemlji zavede vaspitna carina, ona će se prevaljivati na potrošače samo do onoga trenutka kada se domaća proizvodnja bude osposobila da proizvodi po cenama koje su ravne proizvodnim troškovima stranih proizvođača plus carina. Od trenutka pak, kada domaća preduzeća budu u stanju da svoje proizvode prodaju po cenama koje su niže od proizvodnih troškova stranih preduzeća plus carina, ona više neće koristiti celu carinu, već sve manji i manji deo, dok jednom ne spuste cenu da bude ravna ceni inostranih proizvodnih troškova bez carine. Carina će u tome slučaju postojati ali se neće prevaljivati jer se strana roba neće ni uvoziti. Taj je slučaj moguć ali samo onda ako zaštićena domaća industrija podleže jakoj međusobnoj utakmici, i ako proizvodnja svih domaćih preduzeća bude bila dovoljna za podmirenje potreba domaćeg tržišta. U tome slučaju moguće je da se strana roba i ne uvozi, a da cene domaće robe ipak ne skoče za iznos carine. (Ako bi i skočile to ne bi bilo prevalji anje već dalje dejstvo poreza, pošto domaća roba nije opterećena carinom; prevaljivanja ima samo kod prodaje strane, carinom opterećene robe). Kod svih drugih industrija, i to utoliko lakše ukoliko bude bio manji broj domaćih preduzeća, neće istina doći do prevaljivanja u teoriskom smislu te reči, ali će nastupiti pojava po dejstvu istovetna prevaljivanju: cene domaćih proizvoda ostaće na visini koja je ravna proizvodnim troškovima stranih preduzeća plus carina. Razlog je tome taj, što se u slučajevima gde postoji mali broj preduzeća izvesne industrije, vrlo brzo, a pod okriljem zaštitne carine, jave monopolističke težnje kojima je cilj što veća zarada. Monopoli ili karteli po dejstvu su vrlo slični, i gdegod je moguće njihovo osnivanje, cene domaćih proizvoda neće pasti već naprotiv skočiti.

Ali ako zaštitna carina nije preterana, moguća je i jedna druga pojava, a to je, da inostrani proizvođači prime na sebe porezu da bi onemogućili stvaranje domaće industrije, i kada u tome uspeju da opet povise cenu. Postojanje te pojave priznaju Seligman, Empoli i Mering, ali oba poslednja pisca tvrde da u tome slučaju nemamo posla sa pojavom prevaljivanja već sa jednim slučajem u kome je poreza samo potstrek za pojavu koja je mogla nastupiti već i ranije. Tako Empoli kaže da je pogrešno tvrđenje Seligman-

ovo da će privilegisani proizvođači primiti porezu na sebe da bi s pijace oterali granične, jer su oni to mogli da učine i pre poreze. Pre svega bez obzira na to da li ovde imamo prevaljivanje ili ne, netačno je da bi privilegisani proizvođači isto tako lako mogli da proteraju „granične“ proizvođače još i pre zavodjenja poreze. Netačno je to stoga, što je poreza ne potsrek (impulso, Anstoss) već neposredno opterećenje „graničnih“ (manje sposobnih) proizvođača. To se veće opterećenje ogleda u tome što se poreza plaća za vreme proizvodnog procesa a ne po njegovom svršetku. Zato mala preduzeća moraju da pozajmljuju kapital, često pod teškim uslovima, a uvek pod težim nego velika preduzeća. Zatim moraju na taj kapital da plaćaju interes, proviziju, itd. koji velika preduzeća često ne moraju da plaćaju jer raspolazu dovoljnim sopstvenim kapitalom. I ovo je dovoljno da se vidi da je porezom stvoreno novo stanje, teže po slabije proizvođače, te je sasvim neumesno govoriti da je poreza samo potstrek za jednu radnju koja je mogla da se dogodi i pre poreze. Najzad čak i da je naše tvrđenje netačno, morali bi Empoli<sup>123)</sup> i Mering da dokažu na koji je način poreza delovala kao potstrek, i ako je kao takva delovala, da nam objasne zašto povlašćeni proizvođači nisu već i pre zavodjenja poreze oterali slabije proizvođače sa pijace. Ali to nam oni ne bi mogli dokazati jer su oni prevideli da stanje pre i posle poreze nije ostalo isto, već se izmenilo na štetu slabijih proizvođača.

Međutim najvažnije je dokazati zašto ova pojava spada baš u prevaljivanje a ne u obična dejstva poreze. Mering je čak toliko kategoričan da smatra da bi se trebalo uopšte odreći želje za obrazovanjem zakona o prevaljivanju ako bi se i ova pojava smatrala za prevaljivanje<sup>124)</sup> Po mome mišljenju Mering je tu u velikoj zabludi, jer je to protivno čak i njegovoj definiciji pojma prevaljivanja. Jer šta je prevaljivanje poreza? Je li to mogućan iznos poreze koji bi poreski platac, kada bi iskoristio sve uslove, mogao da prevali na drugo lice, putem privrednog prometa, ili je to stvaran iznos, iznos koji je on stvarno prevadio u jednom određenom slučaju? Mislim da je ovo drugo, i to iz više razloga. Prvo, nauka o prevaljivanju, kao što smo videli, nije apstraktna nauka koja se

<sup>123)</sup> Empoli, op. cit. p: 242.

<sup>124)</sup> Mering, S: 117: „Es bedarf kaum einer Begründung, dass man den in Rede stehenden Vorgang nicht als Steuerüberwälzung bezeichnen darf. Andernfalls bliebe nichts weiter übrig als auf die Aufstellung von Gesetzen der Steuerüberwälzung überhaupt zu verzichten. Auch muss man berücksichtigen, dass, so gross die praktische Bedeutung einer Steuer als Anstoss zu ökonomischerem Verhalten der Wirtschaftenden auch sein mag, dieser Anstoss ebensogut durch andere Vorgänge des Wirtschaftslebens, ja auch durch nicht eigentlich ökonomische Umstände hervorgerufen werden kann. Eine besondere Bedeutung muss man der Steuer als Anstoss zu ökonomischeren Verhalten dann zuerkennen, wenn sie derart ist, dass sie nur dann getragen werden kann, wenn der oder die Beteiligten mehr als bisher ihren wirtschaftlichen Vorteil wahrzunehmen suchen. Indessen kann von einer Steuerüberwälzung auch in diesem Falle nicht gesprochen werden.“

bavi psihološkim obrazloženjem ekonomskih pojava poznatih pod imenom prevaljivanja poreze, već je ona nauka potpuno realna, i zanima se time da ustanovi kada će i zašto jedna poreza da bude prevaljena ili ne. Njen je dakle, cilj objašnjenje zakona o prevaljivanju, ali zakona koji su primenjivi u praksi. Pri tome ona ispituje samo objektivne činjenice a ne subjektivne. Njen predmet jesu činjenice, ne povodi. A ovo što Mering tvrdi znači u najmanju ruku raspravljanje o povodima delanja pojedinaca, što mi nikada nećemo moći potpuno saznati. Kada Mering kaže da u gornjem primeru nema prevaljivanja već samo potstreka jednog već ranije mogućeg delanja, onda to znači da mi treba prethodno da ispitamo da li je u izvesnom slučaju proizvođač tu radnju mogao već ranije da izvrši. A na koji bismo način to mogli ustanoviti? Možda preduzimač nije poznavao tržišne prilike, možda je bio nemaran, a možda nije ni mislio na to. Da bismo imali pravo da tvrdimo da jedna pojava nije prevaljivanje već potstrek za jednu ranije moguću radnju, morali bismo dokazati da je izvestan proizvođač bio u stanju da i pre zavedene poreze izbaci sa pijace svoje konkurente, što je nemoguće dokazati. Naprotiv, mi čak znamo da pojedini ekonomski subjekti, pa možda čak i većina njih ne delaju ekonomski u krajnje doslednom smislu te reči, pa ipak nikome ne pada na um da tvrdi da dejstva i ostalih poreza nisu prevaljivanje već samo potstrek za jednu već ranije moguću radnju. Uostalom za pojam prevaljivanja (uz ostale uslove) važno je samo da li je se cena promenila ili ne. Ako imamo tu promenu, i ako se ona da objasniti samo kao posledica prevaljivanja poreze, onda i ta pojava spada u prevaljivanje, bez obzira na to zašto je do toga došlo. Nauka o prevaljivanju se bavi ustanovljavanjem činjenica, ne objašnjenjem povoda koji su uticali na privredne subjekte da deluju u izvesnom smislu. Mi istražujemo na primer kako organizovanost utiče na prevaljivanje (što vidimo po kretanju cena), ali ne istražujemo zašto se uopšte vrši organizovanje. A ako bismo primili Mering-ovo mišljenje, morali bismo da se bavimo i onim predmetima koji su potpuno izvan okvira naše nauke.

Najzad najvažniji prilog našem mišljenju jeste taj, što stanje pre i posle poreze nije ostalo isto, na čemu Mering i zasniva svoje mišljenje. A kada se je stanje promenilo ne može biti govora o nekom „potstrek“ već o dejstvu poreza koje je dovelo do pravog prevaljivanja.

Kod carine će nam to biti još mnogo jasnije. Kada se u jednoj zemlji zavede vaspitna carina u iznosu  $x$ , to znači da domaći proizvođači u vreme zavođenja carine nisu u stanju da proizvode po cenama nižim od inostranih proizvodnih troškova plus carina. Ako sad, po zavođenju carine, inostrani proizvođači prime na sebe carinu, nateraće domaće proizvođače da prodaju po cenama tih inostranih proizvođača. Kako su pak proizvodni troškovi domaćih preduzeća viši od proizvodnih troškova inostranih preduzeća (zbog

čega je i zavedena zaštitna carina) izlazi da će domaćim preduzećima biti onemogućen rad. Zar se u ovom slučaju može uopšte govoriti o nekom „potstreku“? Nema tu nikakvog potstreka jer pre zavedene carine nisu ni postojala domaća preduzeća, te je primanje carine od strane inostranih proizvođača neposredna posledica zavedene carine.

## Čl. 7.

### POREZA NA POSLOVNI PROMET.

Po zakonu o porezi na poslovni promet od 31 januara 1922 godine, zakonu o skupnoj porezi na poslovni promet od 12 jula 1930 kao i mnogobrojnim dopunama, uredbama itd. opterećen je ovom porezom svaki promet robe ili usluga koji se vrši uz naknadu kao stalno (glavno ili sporedno) zanimanje u granicama naše zemlje. Pošto ova poreza nejednako opterećuje razne privredne grane, to će i njeno dejstvo biti u raznim privrednim granama različito.

U poljoprivredi su od ove poreze oslobođeni svi osnovni zemljoradnički proizvodi. Pod tim se nazivom podrazumevaju svi oni proizvodi koje zemljoradnik neposredno prodaje potrošačima odn. prerađivačima, ali se u zakonu ne može videti da li su od ove poreze oslobođeni i velikoposednici ili samo sitni seljaci. Po zakonskoj stilizaciji izgleda da je zakonodavčeva želja bila da samo ovi poslednji budu oslobođeni ove poreze, ali kako velikoposednici nisu bili izrečno izuzeti, to se ima smatrati da su i oni nje oslobođeni. Naravno da je to oslobođenje lično, tako da ti isti zemljoradnički proizvodi podleže porezi u daljem prometu (npr. prodaja od strane trgovca na veliko trgovcu na malo) ali će o ovome biti govora malo dalje.

Pod ovu porezu potpadaju i prihodi lica slobodnih zanimanja, kao i prihodi od usluga prenosa robe i putnika i sl. prihodi, ali pošto u ovim slučajevima ova poreza dejstvuje kao poreza na prinos, to će o njoj dalje biti govora zajedno s tom porezom.

Najvažnije je dejstvo ove poreze na prihod industriskih preduzeća i to različito kod malih preduzeća kao i kod onih sa razvijenom vertikalnom koncentracijom. Kao što je to Mering tačno zapazio, ova poslednja preduzeća će od ove poreze vući veću korist, odn. manju štetu od malih preduzeća. To dolazi otuda što se ova poreza ne naplaćuje na svaki promet bez razlike, već samo na promet uz naknadu. Mala preduzeća dobijaju sirovine već opterećene ovom porezom te je i njihova cena verovatno veća. Tako isto i mali trgovac dobija robu na koju je pri kupovini plaćena poreza. Nasuprot tome, velika preduzeća sa razvijenom koncentracijom dobijaju sirovine neopterećene ovom porezom. Zato se može desiti, da, ako cenu određuju mali proizvođači, ovi prevale porezu, ali da i veliki za njen iznos povećaju cene te da na

taj način dođu u mnogo povoljniji položaj od prvih. Ali ako se cene obrazuju pod pretežnim uticajem velikih, vertikalno koncentrisanih preduzeća, moći će mali proizvođači da prevale samo onaj iznos poreze koji odgovara porezi koju plaćaju veliki proizvođači, dok će ceo ostatak morati sami da snose. Ovaj slučaj može da igra veću ulogu samo u industrijski vrlo razvijenim zemljama, dok je kod nas bez velike važnosti. Zato ćemo se zadržati samo na slučaju kad se cene obrazuju pod uticajem malih preduzeća.

Pošto ova poreza opterećuje sav onerozni promet, to je mogućnost emigracije kapitala u načelu isključena, jer uopšte nema neporezanog prometa. Ali moguće je a i vrlo verovatno, da će prevladjivanje biti u velikoj meri zavisno od elastičnosti tražnje. Kako su pak, vrste robe koje su predmet ove poreze vrlo raznovrsne, to je jasno da će prevladjivanje u izvesnim slučajevima uspevati, a u izvesnim neće. Tačan sud je o tome apsolutno nemoguće dati, jer ova poreza opterećuje tako raznorodne promete da bi posebno trebalo ispitivati svaku privrednu granu odn. svaku vrstu robe kojom se trguje. Može se samo toliko reći, da je prevladjivanje ove poreze dosta teško, jer ona uglavnom pogada trgovinu, a tražnja većine dobara koja su predmet trgovine elastična je. Prevladjivanja će moći biti kod prometa sirovina i namirnica.

Zanimljiva je odredba zakona od 31 januara 1922 (čl. 6) koja zabranjuje poreskom platcu naročito uračunavanje ove poreze, izuzev za isporuke ugovorene pre a izvršene posle donošenja ovog zakona. U pravilniku uz čl. 6-ti vidimo još da je zabranjeno naročito zaračunavanje poreze ali da je dozvoljeno da ona bude sadržana u samoj ceni. Sličan propis imamo i u stavu 2—4 čl. 3-eg, zakona o skupnoj porezi na promet, koji takođe zabranjuje da primalac nabavke odbija od cene iznos poreze koji se ima platiti za dalju prodaju ili preradu predmeta. Ovi propisi, iako na prvi pogled iznenađuju, (jer su retki zakoni koji zabranjuju prevladjivanje na izvesne određene načine) ipak nisu bez osnova, mada nisu naročite važnosti. Razlog njihovog donošenja leži verovatno u poznavanju psiholoških činilaca koji utiču na mogućnost prevladjivanja. Kao što znamo, za mogućnost prevladjivanja izvesne poreze sasvim je ravnodušno ko je plaća jer je poreza objektivna smetnja, odn. opterećenje jednog privrednog posla za koji je bez važnosti da li se smetnja javlja kod kupca ili kod prodaveca. Glavno je da ona postoji. Ali ličnost plateca može biti od značaja onda kada je poreski teret u neposrednoj vezi sa vrstom dobra koje je predmet privrednog prometa kao što smo to ranije videli. To je jedan od glavnih psiholoških činilaca, naime ta očiglednost uzročne veze između poreze i cene proizvoda. U slučajevima gde je ta veza za potrošača vidljivija, on će biti voljniji da plati višu cenu, i obrnuto, gde je ta veza nevidljivija, on će se odupirati tome da je plati. Kako ova poreza ne opterećuje (bar ne u mnogim slučajevima) neki prethodni stadijum proizvodnje već sâm čin promene vlasništva nad izvesnim dobrom, to bi posebno zaračunavanje te po

reze uz cenu, psihološki ne retko moglo uticati na potrošača da je plati. Ali pored ovoga te se odredbe (po mome mišljenju) odnose i na jedan važniji slučaj, naime na isporuke koje se vrše bez ličnog prisustva obeju ugovoračkih strana. Kada se isporuka vrši preko agenata ili preko pošte, mogao bi nabavljač (liferant) da u računu, zasebno uz cenu zaračuna i porezu. U tome bi slučaju mogla nastupiti prilična nezgoda za potrošača. Prvo, kao što smo već videli, ako poreza nije za njega isuviše velika, on bi možda pristao da je snosi. Ali pristanak je tu više iznuden jer je on snosi delom i zato što mu je neprijatno ili nemoguće (ako je nabavljač iz drugog grada) da se s njim objašnjava. Za onog pak potrošača koji je u nemogućnosti da plati porezu mogle bi usled zaračunavanja poreze nastati velike teškoće. Uzmimo sledeći slučaj. Jedno lice poruči izvesnu robu, u uverenju da ona staje  $x$  dinara. To ubeđenje može biti i potpuno osnovano, npr. lice je za cenu saznalo iz cenovnika nabavljačevog. Međutim kada roba prispe, kupac vidi da je pored cene  $x$  dužan da plati i iznos  $y$  na ime plaćene poreze na poslovni promet. Sa gledišta pisanog zakona potrošač ni u kom slučaju ne bi mogao biti odgovoran da plati ovu porezu jer cena jedne robe sadrži u sebi sve proizvodne troškove; drugim rečima cena jedne robe jeste onaj iznos novca koji se za nju ima platiti da bi se ona mogla dobiti kod proizvođača (prodavca). U našem slučaju, nabavljač bi, dakle, jedino mogao da uračuna prenosne troškove od grada gde on obavlja trgovinu do grada u kome živi potrošač. Potrošač bi, dakle, morao da plati prvobitnu cenu plus prenosne troškove a za ostatak (poreze na promet) da ostavi trgovcu na volju da ga tuži. Tako po tekstu pisanog zakona. U praksi izgleda da je naplaćivanje poreze na poslovni promet uz redovnu cenu postao trgovački običaj, koji se u trgovačkom pravu smatra za običajno pravo, dakle za nepisani zakonski propis. To izvodim iz same činjenice da su doneti onakvi propisi o zabrani zaračunavanja poreze, koji su besumnje imali za cilj da spreče jedan odomačeni neželjeni običaj. U tome slučaju, ako je tačna moja pretpostavka o uobičajenosti naplate ove poreze uz redovnu cenu, potrošač se ne bi mogao braniti nepoznavanjem toga običaja jer neznanje zakona nikoga ne opravdava. Tako bi on došao u sledeću situaciju: ili da vrati robu trgovcu (ako ovaj na to pristane), s tim da plati sve prenosne i druge troškove, ili da plati samo redovnu cenu i da se za ostatak sudi, u kome bi slučaju sigurno izgubio spor i bio prinuden da plati pored poreze još i parnične troškove. Zato su verovatno doneti gornji propisi koji naređuju da poreza mora biti uračunata u cenu robe. Cena robe dakle, mora da bude konačna. Potrošač više ne može doći u priliku da naruči robu čije su mu cene poznate a da docnije po računu mora da plati više nego što je očekivao. Ako trgovac odn. proizvođač sada hoće da prevali tu porezu na potrošača, on mora da poveća cenu. Povećanje cene, pak, dovešće do svih onih posledica koje smo već ranije videli, a i koje ćemo još ispitati, tako da će biti mali broj slučaje kojima će trgovac uspeti da prevali celu porezu.

## GLAVA ČETVRTA

### POREZA NA RENTE.

#### Čl. 1.

#### POREZA NA KAPITAL I PRIHOD OD KAPITALA.

Kao kapitalista u smislu u kome ga mi ovde upotrebljavamo, ne smatra se samo zajmodavac već i akcionar, jer u suštini njegova radnja (kupovanje akcija) istovetna je sa radnjom kapitaliste koji daje novac na zajam. Ali i kod kapitalista (ne uračunavši akcionare) potrebno je razlikovati dve vrste, koje bismo mogli nazvati proizvođačkim i novčanim kapitalistima. Prvi bi bili oni kapitalisti koji svoj kapital ulažu u jedno preduzeće kojim poglavito, ili uz druge, i oni upravljaju. To je slučaj kada kapitalista (pojedinaac, banka, itd.) dà zajam jednom preduzeću ali u tolikom iznosu da njegov kapital bude pretežan, ili u takvom obliku da se on pretvori u fiksni. To može biti bilo kupovanjem akcija, bilo davanjem zajma uz dobijanje jakog uticaja u upravi, itd. Zajedničko je kod svih ovih vrsta ulaganja kapitala to, što je sudbina uloženog novca tesno vezana za sam rad preduzeća, pošto je novac uglavnom pretvoren u fiksni kapital. Druga vrsta, novčani kapitalisti, jesu oni zajmodavci koji i ne pokušavaju da uđu u preduzeće (kupovanjem akcija, itd.) već koji novac daju tako reći bez obzira na rad preduzeća pošto je njima glavno interes na uzajmljen kapital. To je novac dat na menicu, na zalogu itd. i koji je skoro bez izuzetka kratkoročan. Kao što ćemo dalje videti, ova je podela od velike važnosti naročito za objašnjenje pitanja emigracije kapitala.

O pitanju prevalljivanja poreze na prinos od kapitala postoje skoro sva moguća mišljenja. Hahn<sup>125)</sup> je verovanja da je poreza na kapital, naplaćena na izvoru kao u Nemačkoj, neprevalljiva, jer kapitalista mora negde da uloži svoj novac. Kako su međutim sve vrste prihoda od kapitala opterećene porezom, to će on morati da snosi porezu. Halm<sup>126)</sup> takođe veruje da je poreza na prinos od kapitala neprevalljiva ako opterećuje sav kapital, a ne samo novčani, i da bi se kao dalje dejstvo te poreze (ako je visoka) moglo javiti smanjenje ponude novog kapitala usled njegovog trošenja i nedovoljne štednje, što bi imalo za posledicu ponovan skok kamatne stope. Sa teoriskog gledišta ovo je tvrđenje uostalom sasvim tačno, samo je pitanje da li je u praksi, ikada moguće sprovesti ravnomerno poresko opterećenje kako novčanog tako i ostalog kapitala. Meni to izgleda nemoguće, i zato bi bilo bolje da je Halm ispitivao pojedine oblike poreze na prinos od kapitala.

<sup>125)</sup> Hahn, Schriften des Vereins für Socialpolitik, op. cit. S: 344.

<sup>126)</sup> Halm, op. cit. S: 55.

Empolievno mišljenje je suprotno gore izloženim mišljenjima Hahn-a i Halm-a. On tvrdi da će prevaljivanje poreze na kapital ne samo nastupiti kod preduzeća koja mogu lako da iznesu kapital iz ranijeg u jedno novo preduzeće, već čak i kod onih kod kojih je prenos kapitala težak. To će se desiti na taj način što će otpasti „granični“ proizvođači, novi neće pridolaziti, te će cene prirodno morati da skoče. Međutim ovaj tok stvari ne izgleda mi tako verovatan. Prvo, Empoli izgleda da pretpostavlja jednu visoku porezu; drugo, da smatra broj „graničnih“ proizvođača za vrlo veliki, jer bi samo na taj način, otpadanjem znatnog broja malih preduzeća, moglo doći do skoka cena. U stvari, kada se za polaznu tačku uzme jedna normalna (ne preterana) poreza, mora se doći do zaključka da će otpasti samo mali postotak „graničnih“ proizvođača, što neće moći znatnije da utiče na cene. Ali s druge strane, čak da otpadne i veći broj slabih preduzeća, Empoli sasvim zaboravlja da tražnja ne mora da bude neelastična kao što on to zamišlja. Naprotiv, verovatno je da će sa manjim prilivom kapitala u jednu, porezom jače opterećenu, privrednu granu, a zbog povećanih cena, opasti i broj potrošača toga predmeta, što će opet dovesti do ponovnog pada cena, možda čak na onu visinu na kojoj su one bile u vreme zavodjenja poreze. Uostalom, potrebno je razlikovati ranije izložene dve vrste kapitala, proizvodni i novčani, i ja ću ovde pokušati da izložim dejstvo poreze na prinos od kapitala na jednu i na drugu vrstu. Uzimimo prvo slučaj jedne opšte poreze na prinos od kapitala zavedene u svima glavnijim kulturnim zemljama, i pretpostavimo da se ona naplaćuje na izvoru, tj. putem odbijanja od strane dužnika odnosno posrednika. Ovaj sistem najviše otežava izbegavanje plaćanja poreze, te možemo smatrati da je poreza ravnomerna i da pogađa kako unutrašnji tako i inostrani kapital zaposlen u zemlji. Prva posledica tako zavedene poreze biće nemogućnost njenog prevaljivanja. To dolazi otuda što je ponuda kapitala obeju vrsta, ukoliko poreza ne bi bila preterana, malo elastična, jer ne može nastupiti ni sopstvena upotreba kapitala (pretvaranje novčanog kapitala u proizvođački), kao ni njegova potrošnja. S druge strane, ukoliko razlike u produktivnosti raznih zemalja odnosno vrsta proizvodnje budu bile manje, tražnja za kapitalima će biti sve elastičnija.<sup>127)</sup> To se da objasniti time, što će pri postojanju velikih razlika u produktivnosti kapitala u raznim granama proizvodnje (odnosno u raznim zemljama) kapital otići u rentabilnije grane, dok će ponuda kapitala za ostale grane opasti, odn. dovesti do bar delimičnog prevaljivanja poreze na zajmoprimeca. Ali tu je sad bitno razlikovanje između proizvodnog i novčanog kapitala, jer će samo ovaj drugi moći lako, bez većih teškoća da se zaposli u jednoj ili drugoj privrednoj grani, i u celom ovom izlaganju mislilo se (na strani ponude) samo na njega. Ponuda proizvodnog kapitala sasvim je

<sup>127)</sup> Mering, op. cit. S: 204.



drukčija. Pod ovim kapitalom, kao što sam ranije rekao, podrazumevam onaj kapital koji je **uložen** u pravom smislu te reči u jedno izvesno preduzeće. Uložen ovde znači da je postao sastavni deo preduzeća, da je uglavnom pretvoren u fiksni (eventualno i u optičajni konstantni) kapital. To može biti bilo putem dugoročnog zajma, bilo putem kupovanja akcija. Da se i ova druga vrsta ulaganja kapitala ima smatrati kao ulog fiksnog kapitala dokazaćemo malo dalje. (Ovde izbacujem slučaj akcija kojima ne odgovara stvarno proširenje preduzeća).

Vratimo se sad na našu opštu porezu na prinos od kapitala. Pošto smo pretpostavili da je prinos svake vrste kapitala podjednako opterećen, to nema izgleda da će doći do iseljavanja kapitala iz jedne privredne grane u drugu, jer poreza nije poremetila raniji odnos ravnoteže. Zato će sve i ostati na posledicama koje poreza ostavlja na novčanom kapitalu. Ako bi poreza bila viša a tražnja manja, moglo bi doći do pretvaranja novčanog u proizvodni kapital na taj način, što bi sam kapitalista otvorio kakvo privredno preduzeće. On će pretpostaviti i takav posao nego da mu kapital ne donosi nikakav ili sasvim beznačajan prihod. Najzad, ako bi poreza bila vrlo visoka, tako da se ne bi više isplatilo ulagati kapital na koji način, moglo bi doći do lične potrošnje kapitala od strane kapitaliste, što je dokazao Cassel.<sup>128)</sup> U tome slučaju s vremenom će nastati sve manja ponuda kapitala usled potrošnje postojećeg s jedne i prestanka stvaranja novog kapitala s druge strane, što će u toku vremena dovesti do povećanja kamatne stope, tj. do prevaljivanja. Da je ovo zaista prevaljivanje a ne dalje dejstvo poreza, dokazao je Mering<sup>129)</sup> navodeći da se ovde radi o smanjenju količine samog predmeta podložnog porezi što se ima smatrati za pojavu prevaljivanja, koja se od običnog prevaljivanja razlikuje samo time što nastupa tek postepeno i tek na duže vreme.

Ali za danas ovakva opšta poreza na prinos od kapitala ne postoji; postoje samo pojedine, različite nacionalne poreze, koje moramo smatrati za specialne. O njima će sad biti govora.

Usled različitih privrednih i drugih prilika, poreze, ma i slične, zavedene u raznim zemljama imaće u njima i razna dejstva. S te tačke gledišta posmatrano, porezivanje u raznim zemljama je nejednako. Ali i u jednoj i istoj zemlji poreza može da pogodi bilo sve vrste prinosa od kapitala, bilo samo jedan njihov deo. U prvom slučaju od važnosti je znati koje je vrste kapital. Ako je on uloženi kao fiksni kapital u vidu dugoročnog zajma ili čak i kratkoročnog, i ako u drugim zemljama postoje mnogo povoljnije prilike za ulaganje u rentu, onda može doći do iseljavanja fiksnog kapitala ali sa štetom, jer bi izvlačenje kapitala bilo skop-

<sup>128)</sup> G. Cassel: Theoretische Socialökonomie, III. Aufl. Erlangen 1923. S: 219. ff. i The nature and necessity of interest, London 1903, Kap. IV. § 2, S: 144 ff. — (navedeno po Mering-u op. cit. S: 202).

<sup>129)</sup> Mering, op. cit. S: 204.

čano sa poreskom amortizacijom. Isti bi slučaj bio i da je kapital bio uložen u akcije, koje u stvari predstavljaju fiksni (odn. konstantni) kapital jednog preduzeća.<sup>129a</sup> Izvlačenje novca bilo bi moguće samo prodajom tih hartija od vrednosti, ali usled poreze pašće kurs ovih hartija (poreska amortizacija), te će i na taj način izvlačenje kapitala biti teško, odn. skopčano sa gubitcima. Međutim tu sudbinu neće deliti, bar ne u tolikoj meri, novčani kapital. Budući da je on dat kratkoročno i bez obzira na svrhu upotrebe (na menicu, zalogu, kredit) on će, u slučaju zavedene odn. povišene poreze, moći mnogo lakše da se izvuče iz jednog preduzeća jer ne trpi amortizaciju. Dok proizvodni kapital mora da ide na berzu (za akcije) ili na slobodno tržište (radi prodaje preduzeća), dotle novčani kapitalista, ukoliko ne bi eskontovao menicu, u kome bi slučaju moglo doći do poreske amortizacije, može novac izvući kratkoročnim otkazom, u najgorem slučaju sudskim putem. U tome slučaju za pokriće mu služi samo preduzeće (zgrade, postrojenja, itd.) iz čije će prodajne cene naplatiti svoj dug. Kod proizvodnog kredita te zaloge nema. Tamo je kredit u stvari pretvoren u zalogu, odnosno predmet prodaje (radi izvlačenja kapitala) jeste sam taj kapital. Eto još jednog razloga zašto treba razlikovati te dve vrste kapitala. Ali ako poreza na već uloženi kapital ne bi mogla da ima za neposrednu posledicu prevaljivanje poreze na zajmoprimca, to neće biti slučaj i sa novim kapitalom, kapitalom koji tek traži zaposlenje. A to je novčani kapital. Ovde mogu nastupiti dva slučaja. Ako je zemlja u kojoj je zavedena opšta poreza na sve vrste prinosa od kapitala jedno od najvažnijih tržišta ponude kapitala (npr. USA), onda će i budući uloženi kapital, kapital koji tek traži zaposlenje morati na sebe da primi porezu, ili će bar samo jednim delom moći da je prevali. Drukcije, ako je u zemlji u kojoj je zavedena poreza na prinos od kapitala slaba domaća ponuda, te se strani kapital uposljuje u velikoj meri (Jugoslavija; ali i Nemačka, jer je usled inflacije unutrašnje tržište kapitala skoro uništeno.). U tome slučaju, kapital koji će tek da se uposli biće u stanju da porezu prevali na dužnike, jer pošto je tražnja za tim kapitalom u tim zemljama velika a ponuda elastična, usled toga što dotično tržište ne sačinjava znatniji deo svetske tražnje za kapitalima, (kapital dakle može ići i u druge zemlje) kapital nije primoran da primi na sebe porezu.

Ali pored ovoga može u jednoj zemlji da bude zavedena i nejednaka poreza na prinos od kapitala, nejednaka bilo po želji zakonodavca bilo što se ta nejednakost javlja tek u primeni. Nejednakost prve vrste imamo npr. kada je strani kapital oslobođen poreze na prinos, ili kad se kuponi državnih hartija od vrednosti oslobodavaju od poreze. U prvome slučaju, koji se zavodi samo

<sup>129a</sup>) i ovde imam u vidu samo one slučajeve u kojima akcija zaista pretstavlja deo fiksnog kapitala. dok sam o spekulativnim akcijama ranije govorio. (v. uvod).

kad na domaćem tržištu postoji slaba ponuda domaćeg kapitala a želi se privući strani, jasno je da će porezu morati snositi zajmodavci. Ovde se postavlja još jedno pitanje: ako na domaćem tržištu, na kome je zavedena poreza na prinos od kapitala, ova deluje neravnomerno u pogledu na razne privredne grane, hoće li doći do promene u ponudi kapitala u pojedinim privrednim granama, i u kome obimu? S tim je u vezi i pitanje prevaljivanja ove poreze. Empoli<sup>130)</sup> npr. smatra prelaz kapitala iz jedne u drugu granu skoro za pravilo, pa izgleda čak i lakim. On ide još i dalje i kaže da je pogrešno tvrđenje da će posle zavedene poreze da emigriraju samo „granični“ kapitali, jer je moguće da baš ovi ostanu a da emigriraju privilegisani. (Pod ovima on podrazumeva one kapitale koji daju ekstra-profite, „Surplusprofite“ po Marx-u). Po njegovom mišljenju do toga bi moglo doći usled toga, što bi im jedna druga proizvodnja, s obzirom na veličinu njihovog kapitala i radnu snagu mogla dati veće zarade. I ovde se vidi nedovoljnost shvatanja obeju vrsta kapitala kao jedne jedine vrste. Kao što smo to već gore naglasili, prelaz kapitala iz jedne grane koja je teže opterećena porezom u drugu, koja je njome manje opterećena, može ne biti težak za novčani kratkoročni novčani kapital, ali je mnogo teži, često nemoguć, za dugoročni proizvodni kapital, jer bi tada bezuslovno nastupila poreska amortizacija. Do prelaza bi moglo doći samo u slučaju da je, ili poreza vrlo visoka (što moramo smatrati za izuzetak), ili da je zarada u drugoj privrednoj grani mnogo veća nego u prvoj. Ali onda bismo se mogli zapitati zašto već i pre poreze kapital nije prešao u rentabilniju proizvodnju?

Druga jedna činjenica koju Empoli naročito i često ističe jeste mogućnost prevaljivanja ove poreze na radnike. Koliko on smatra lakim prelaz kapitala iz porezane grane u neporezanu. odn. manje porezanu, toliko on isto smatra velikom mogućnost ostanka kapitala u poreznoj privrednoj grani i obeštećenje njegovo na račun radnika.<sup>131)</sup> Slično gledišta zastupa i Ammon<sup>132)</sup> koji tvrdi da se poreza na prinos od kapitala (pri stanju međunarodne trgovine i slobodnog odliva kapitala) prevaljuje na radnike usled toga što će kapitalista koji daje novac povećati kamatnu stopu. Proizvođač, pak ne može povećati cene svojih proizvoda zato što se cene određuju na svetskom tržištu. Zato će jedan deo proizvođača obustaviti rad i otpustiti radnike. Radnik će opet jevtinije nuditi svoju radnu snagu i na taj način primiti na sebe poreze. Ceo ovaj tok je vrlo verovatan, ali je pogrešno tvrditi da je on jedini. Mi smo ranije videli da poreza na prinos od kapitala, naročito neposredno posle njenog zavodenja, i naročito kod proizvodnog kapitala ne može da se prevale, a ukoliko

<sup>130)</sup> Empoli, op. cit. S: 243.

<sup>131)</sup> Empoli, op. cit. S: 104.

<sup>132)</sup> Ammon, op. cit. S: 189.

do toga može da dode, to zavisi od važnosti dotičnog tržišta. Drugo nije isključeno da proizvođač primi na sebe povećanu kamatnu stopu uzetih zajmova i da ih ne prevali ili bar ne većim delom, primoran na to većom snagom radničkih organizacija, kao što smo to takođe ranije videli. Dalje, preterano je tvrditi da se proizvođač ne može obeštetiti putem podizanja cena svojih proizvoda zato što se cene tobože određuju na svetskom tržištu. Naprotiv, samo je srazmerno mali broj proizvoda koji imaju zaista svetsku cenu, dok se cene većine proizvoda na raznim svetskim tržištima više ili manje među sobom razlikuju. Najzad Ammon sasvim gubi iz vida mogućnost prevaljivanja poreze putem pogoršanja kakvoće robe, što je naročito čest slučaj kod izvesnih hemiskih proizvoda, tekstilne industrije, itd. Zaključujući, možemo reći da je kod ravnomerne poreze na prinos od kapitala neposredna posledica neprevaljivanje poreze, dok će s vremenom ona sve više da se prevaljuje.

Kod neravnomerne poreze doći će do prevaljivanja skoro uvek kod novčanog kapitala ukoliko unutrašnje tržište ne bi bilo jedno od glavnih svetskih tržišta ponude i tražnje kapitala. Pošto je u tome slučaju kapital tako reći upućen na to tržište, on će primiti na sebe celu ili bar najveći deo poreze. Kod fiksno kapitala nastupiće amortizacija koja spada u dejstvo poreze u užem smislu a ne u prevaljivanje.

## Čl. 2.

### POREZA NA RENTE.

Pod ovaj član spadaju sva ona primanja koja nisu ranije pomenuta u vezi s drugim vrstama poreze, i to zbog naročitih odlika lica o kojima je ovde govora. Ovamo se mogu uvrstiti prvo pritežaoци državnih hartija od vrednosti, zatim primaoci prihoda od uloga na štednju, lica koja primaju rente bilo na osnovu ugovora o osiguranju, bilo na osnovu porodičkih ili drugih odnosa, (npr. činovničke penzije, udovičko uživanje, izdržavanje sestre, itd.) Ovamo spadaju najzad i rente za kakvo ustupljeno pravo (pravo prekupa, eksploatacije itd.). Kao što vidimo, sve su to lica koja se u običnom govoru nazivaju „rentijerima“, a pod kojim se izrazom podrazumevaju ona lica koja vuku prihode bilo bez rada (prijod od državnih vrednosnih hartija), bilo kao vrsta naročitog osiguranja odn. zbog nekog ranijeg odnosa (penzije državnih činovnika, udovičko uživanje). Mada je činjenica na kojoj se ovi prihodi zasnivaju različita za razne navedene slučajeve, ipak je i korisno i potrebno obraditi ih zajedno u jednome članu zbog naročitih odlika subjekata ovih prava. Prva, a možda i najvažnija njihova odlika jeste ta, što većina gornjih primanja potiču ne iz oneroznih poslova, već iz odnosa koji su vanekonomske prirode. Takvi su npr. udovičko uživanje, izdržavanje sestre, ali

i penzije državnih činovnika, jer one nisu naknada za ranije učinjene naročite usluge već neka vrsta socialnog osiguranja, jedna dužnost koju je država sama sebi propisala, a kojoj ne odgovara nikakva protivčinidba. Druga je odlika ta, što su prihodi, rentijera<sup>6</sup> nezavisni od njegove volje u tome smislu, da on ne može uticati na njihovu visinu. Ta su primanja ili jednom za svagda određena (otšteta za kakvo ustupljeno pravo), ili jednostavno određena od strane jednog lica (fizičkog ili pravnog: osiguranje, penzija, interes državnih hartija od vrednosti).

Zato ovi prihodi imaju sa poreske tačke gledišta iste odlike kao i poklon, jer im ne odgovaraju ekonomske protivčinidbe.

Uслед toga je i prevaljivanje poreze na ove prihode u načelu isključeno. Doduše, moglo bi se desiti da zbog povećane poreze na prihode koji vode poreklo iz dužnosti izdržavanja (porodično-pravnih odnosa) sudovi dosuđuju veća izdržavanja. To je vrlo moguće ali nema nikakve veze sa prevaljivanjem poreze, jer se sudskom presudom određeni iznosi (cene) imaju smatrati za cene određene od javne vlasti, zato što presuda ima javno-pravni karakter. Pošto smo ranije videli, (Glava šesta, posebni deo) da se ovim putem nastale promene u cenama ne mogu smatrati za pojavu prevaljivanja, to i od suda dosuđena veća izdržavanja možemo jedino smatrati za dalja dejstva odn. posledice zavedene poreze. U vrstu ovakvih jednostrano određenih cena spadaju i rente od osiguranja, ustupljenih prava, pa i državnih vrednosnih hartija. Iako u ovim slučajevima cene nije uvek odredila država, one su jednostrano određene od jednog lica (osiguravajućeg društva, države) odn. jedanput za svagda, bez obzira na docnije promene u cenama ostalih dobara (dugogodišnja renta za ustupljeno pravo). Pošto su plaćanja (rente) konačno određena, to na njih ne može uticati zavedena poreza. Nju će morati da snosi primalac rente jer on nema nikakve mogućnosti da je prevali na drugo lice. Zato naš zaključak glasi da su ove poreze u načelu neprevaljive.

### Cl. 3.

#### POREZA NA PROMET KAPITALA.

a) Poreza može biti dvojaka: ili kao nepromenljiva jedno-kratna poreza koja se plaća pri osnivanju (fixe Steuer), kao ona koja se naplaćuje u Nemačkoj i koja je različita za razne vrste privrednih udruženja, (Erwerbsgesellschaften), ili kao poreza na izdate akcije, kao što je to kod nas slučaj (Tar. Br. 10). U Nemačkoj postoje obe vrste poreze naporedno. Prva poreza teško da će se prevaliti ako je preduzeće u utakmici sa stranim preduzećima, tj. kada roba koju ova preduzeća proizvode ima svetsku cenu. To će uvek biti slučaj kada jedna zemlja ima u jednoj vrsti proizvodnje nedovoljan broj preduzeća te mora da uvozi jednu izvesnu količinu robe iz inostranstva, a nije zavela tako visoku

carinu koja bi praktički onemogućila uvoz. To će dalje biti slučaj i kad proizvodnja u pitanju radi za izvoz, a na inostranim tržištima mora da vodi utakmicu sa sličnim proizvodima drugih zemalja, ukoliko izvoz prve zemlje ne bi sačinjavao pretežan deo svetskog izvoza. Mogućnost prevaljivanja ove poreze nastupiće tek onda kada je carina, zavedena u jednoj zemlji, tolika, da onemogućava uvoz iz inostranstva. U tome slučaju porezu snose potrošači.

Porezu na povećanje kapitala snosiće uglavnom porezana preduzeća<sup>133)</sup> jer je povećanje kapitala, kako Mering kaže, znak uspešnog poslovanja iz koga se može zaključiti da ovo preduzeće vuče ekstra-profit. Otuda je ova poreza neprevaljiva. Za porezu na izdavanje akcija, obligacija, itd. važi ono što smo već izneli kod porezivanja kapitala, te o tome ovde neće više biti govora.

b) Po Tar. Br. 13, opterećeni su porezom svi berzanski zaključci. Pošto to nije izrično pomenuto, moramo smatrati da su porezani ne samo zaključci novčanog već i robnog prometa. Da ispitamo najpre prvi slučaj. Kao što znamo, ukoliko bi do prevaljivanja moglo uopšte doći, ono bi se moglo izvršiti bilo na kapitaliste bilo na proizvođače, tako da dok jedni štete drugi se koriste. Ovo je naročito obrazložio Mering<sup>134)</sup>, dokazujući da je jedna od posledica poreze na berzanski promet povećanje fluktuacija kurseva. Te su fluktuacije sada po broju ređe nego pre poreze, ali po razlikama u visini mnogo veće, usled čega će i posledice po privredu biti dalekosežnije. Šteta odn. korist pojedinaca izražava se ovde promenama u kursu hartija od vrednosti, ali za razliku od slučajeva gde se ova promena dešava kao posledica stalnog, većeg ili manjeg, poreskog opterećenja (npr. jače opterećenje privatnih od državnih hartija od vrednosti), ove promene u kursu hartija od vrednosti nisu istovetne sa poreskom amortizacijom, odn. kapitalizacijom, već su pravo prevaljivanje. To dolazi otuda što se u slučaju poreza na berzanski promet javlja kao posledica samo promena u kursu koja odgovara jednodratnoj porezi, dok kod prave poreske amortizacije imamo promenu u kursu za ukapitalisani iznos poreze (koja se samo pretpostavlja da će biti, i u tome iznosu, plaćena), koja nema ničeg zajedničkog sa prevaljivanjem. Međutim o pitanju, ko će uopšte uzeti snositi ovu porezu, ne možemo unapred ništa reći jer to zavisi od prilika na tržištu (berzi). Lakše je dokazati da poreza neće biti prevaljena na berzanske posrednike. Mering<sup>135)</sup> je naime ne bez osnova doveo u vezu dokazan pad provizionih stopa berzanskih posrednika sa istovremenim smanjenjem poreze na berzanski promet, čime je dovedeno do velike verovatnoće mišljenja da poreza na berzanski promet ne može da se prevale na berzanske posrednike, već da je snose maloprodavci.

<sup>133)</sup> Mering, op. cit. S: 236.

<sup>134)</sup> id. S: 240.

<sup>135)</sup> id. S: 241.

Najzad, ne izgleda verovatno da se ova poreza (ukoliko opte-  
reću je robni promet) može prevaliti na potrošače. Berze, čak i  
kada se preko njih obavlja samo mali deo ukupne trgovine dotične  
oblasti određuju cene, ali samo na veliko. Ukoliko bi došlo do  
prevaljivanja ono bi se moglo izvršiti možda na trgovce na malo,  
ali ni to nije mnogo verovatno, jer je njihova tražnja bar isto  
toliko elastična koliko i ponuda velikoprodavaca. Iz toga razloga  
verujem da ni potrošači ne snose ovu porezu. O mogućnosti pre-  
valjivanja ove poreze na radnike videti odeljke o porezi na pri-  
nos od kapitala kao i o porezi na nadnice.

#### Cl. 5.

### POREZA NA DOBITAK PREDUZEĆA OBAVEZNIH NA JAVNO POLAGANJE RAČUNA.

Po našem zakonu o neposrednim porezama plaćaju ovu po-  
rezu akcionarska i komanditna društva, društva sa ograničenim  
jemstvom, zadruga, rudarska i osiguravajuća društva, štedionice,  
ukoliko su ova lica obavezna na javno polaganje računa i imaju  
svoje sedište u Jugoslaviji. Osnova po kojoj se vrši razrez poreze  
jesu bilans i račun dobitaka i gubitaka. Kako ovoj porezi podleže  
uglavnom veća privredna preduzeća, to je vrlo zanimljivo znati  
na kome ostaje ova poreza, odn. ko je snosi. A pošto se ova poreza  
i u ovome obliku naplaćuje, koliko je meni poznato, samo u našoj  
zemlji, (u Nemačkoj npr. akcionarska društva plaćaju Gewerbe-  
steuer i Lohnsummensteuer) a s obzirom na i inače posebne pri-  
like u našoj zemlji, ispitaćemo samo dejstvo ove poreze kod nas,  
s tim ograničenjem, što u ovom kao i u svim slučajevima gde  
smo se bavili prilikama u našoj zemlji, želimo da damo samo  
jedan vrlo opšti opis a nikako pojedinačno istraživanje koje spada  
u okvir naročitog monografskog rada.

Pre svega zanimljivo je da za osnovu razreza poreze služi  
u stvari poreska deklaracija, jer se bilans preduzeća ne sme shva-  
titi kao objektivan dokument. Iako postoje kazne za prekršaje  
propisa o sastavljanju bilansa, mi danas svi znamo da nema nijed-  
nog bilansa u zemlji (izuzev bilansa onih društava koja su oslo-  
bođena poreze) koji bi bio ma i približan pravom stanju prihoda  
jednog preduzeća. Falsifikovanje bilansa uzelo je kod nas tako  
ogromne razmere, da nije čudo da su se i najveća i najgobatija  
preduzeća, koja uz to imaju još i monopolski položaj za svoje  
proizvode neophodne ishrane (npr. šećer) toliko ohrabrila (da ne  
upotrebim pravi izraz), da se ne zadovoljavaju više prijavom mr-  
šavih dobitaka, već u svojim bilansima iskazuju čiste „gubitke“  
iako istovremeno državna preduzeća iste vrste pokazuju ogromne  
milionske dobitke.<sup>136)</sup> Ta činjenica koja je danas u našoj državi

<sup>136)</sup> vidi niz dokumentovanih članaka o sastavljanju bilansa, od g.  
V. G. u „Politici“ 1934 godine. Takođe i njegove članke o bilansu „Krivaje“  
z iste godine.

opšta, dovodi nas do zaključka da se pre svega za najveći deo ove poreze vrši utaja; on se dakle i ne plaća. Ali šta je sa onim bedno malim iznosom koji ova društva ipak plaćaju? Ako to želimo saznati ne smemo zaboraviti da veliki deo ovih preduzeća (odn. sva ukoliko su industriska), uživaju više nego dovoljnu zaštitu od inostrane utakmice, tako da su u stanju da potpuno prevale ovu porezu na potrošače, odn. ukoliko im to iz bilo kog razloga ne bi uspelo, na radnike.

Rudarska društva verovatno da takođe ne snose ovu porezu, jer su rudarski radnici potpuno neorganizovani i tako bedno plaćeni, (čak u mnogim, i to većim rudnicima, mesecima u zadocnjenu sa platom) da bi bilo pravo čudo da poslodavci nisu uspeli da bar jedan deo te poreze prebace na njih. Kada tako jednim pogledom pređemo niz udruženja koja su opterećena ovom porezom, vidimo da je cilj ove poreze skoro sasvim promašen. Umesto da ona optereti kapitalom bogatija privredna preduzeća da bi i ona doprinela svoj deo podmirenju državnih potreba, mi smo svedoci suprotne pojave, naime da se ova poreza, bar kod nas, jednim dobrim delom prevalljuje na potrošače odn. radnike u tim preduzećima, a da je ne snose oni koji su za to bili određeni. Ali ono što je isto toliko zlo, to je pojava masovne i ogromne utaje državne poreze koja se redovno i godinama sprovodi. Koliko je to prikrivanje dobitaka lako za udruženja koja potpadaju pod ovaj zakon dovoljan je dokaz činjenica da se ne retko radnje koji pripadaju jednom jedinom licu pretvaraju pro forma u akcionarska društva samo da za razrez poreze ne bi služili izvesni spoljni znaci (broj odeljenja, promet robe, itd.) već jedino bilans koji sopstvenik kroji po svojoj volji. Da je ova pojava opasna za interese celine mislim da nije potrebno naročito isticati. Zato bi kod nas trebalo ukinuti ovu porezu i zavesti porezu po ugledu na engleski ili nemački sistem, kod kojih je mogućnost izbegavanja u mnogome smanjenja. Doduše nemački sistem Lohnsummensteuer (poreze koja se određuje prema sumi nadnica uposlenih radnika) može vrlo lako da ima za posledicu jaču racionalizaciju (veću upotrebu mašina, kao što je to dokazano bio slučaj u Nemačkoj) ali verujem da bi se i to dalo izbeći putem dopunskih poreza. U svakom slučaju, šteta bi u ovom slučaju bila daleko manja od one koju država i radnici trpe od današnje poreze na prihod akcionarskih društava.

## GLAVA ŠESTA.

### ČINOVNIČKA, NAMEŠTENIČKA, SLUŽBENIČKA I RADNIČKA POREZA.

Pošto smo već ranije (v. čl. 3, Glava prva, opšteg dela, kao i čl. 3, Glava druga, Posebnog dela) izneli u pojedinostimma tok prevalljivanja poreze na razne vrste radničke najamnine koje su



po našem zakonu opterećene službeničkom, nameštениčkom i radničkom porezom, to ostaje da ovde govorim još samo o činovničkoj porezi. Ovom su porezom opterećeni svi državni i samoupravni činovnici, i nastaje pitanje da li oni mogu, i na koji način, da prevale tu porezu! Jasno je da bi oni to mogli da učine samo prema državi kao pravnom licu, jer samo sa njom stoje u najamničkom (službeničkom) odnosu. Ako uporedimo državne, odn. samoupravne činovnike i službenike sa ostalim kvalifikovanim radnicima videćemo da je među njima jedina razlika ta, što su cene rada onih prvih jednostrano određene od strane države, (odn. samoupravnog tela) i da u mnogim zemljama postoji zabrana profesionalnog organizovanja državnih (samoupravnih) činovnika, dok to ostalim radnicima nije zabranjeno. Ta zabrana potiče iz ubedenja, da, pošto su državni činovnici neophodni za pravilan život države, njima se ne može dozvoliti da se profesionalno udružuju i štrajkovima ili drugim sredstvima ometaju državne poslove u cilju dobijanja ličnih koristi (povišica itd).<sup>137)</sup> Međutim ima država u kojima postoji sloboda obrazovanja profesionalnih činovničkih udruženja (Francuska) i u kojima ta udruženja igraju značajnu ulogu. Ako se setimo onoga što smo ranije rekli o značaju organizovanosti za mogućnost prevaljivanja, biće nam jasno da će jaka činovnička udruženja biti u stanju da prebace poreski teret na državu odn. samoupravno telo. Ali na osnovu onoga što smo ranije rekli, to prebacivanje ne možemo smatrati za prevaljivanje u čisto teoriskom smislu te reči, zato što mi pod prevaljivanjem podrazumevamo samo prebacivanje poreskog tereta putem promene u cenama nastalih pri slobodnoj utakmici. Ovde pak imamo jednostrano određenu cenu, koje, mada promenjene pod pritiskom činovničkih udruženja, ipak time ne gube svoju osobenost jednostranosti. Takve promene u cenama ne mogu se smatrati za prevaljivanje još i stoga, što su one istovetne sa od države određenim cenama za namirnice (gde takvih cena ima). Pošto tu država određuje koliko ko ima da zaradi, to je dejstvo takvih, od države određenih cena ravno dejstvu poreza. To je najočiglednije kod cena određenih na štetu izvesnog reda ljudi. Ako je npr. država odredila cene hleba sa 1. — dinar niže nego što su ranije bile, onda je za proizvođače hleba ta šteta istovetna sa štetom koju bi imali da je bila zavedena jedna poreza od 1 dinara po hlebu, pod pretpostavkom da je hlebarni nisu bili u stanju da prevale na druga lica. Najzad, mi smo videli da je prevaljivanje posledica borbe između raznih privrednih grupa, dok država svojim jednostrano određenim cenama želi da spreči tu borbu, određujući sama ko treba da snosi izvestan teret. Iz toga razloga, ovde

<sup>137)</sup> Pravi je pak razlog taj što bi organizovanje činovnika moglo da dovede do spajanja njihovih organizacija sa radničkim kao klasno vrlo bliskim, u čemu buržoazija vidi za sebe ogromnu opasnost. Kada građanski pisci tvrde da je organizovanost činovnika „opasnost“ za državu, onda treba pod državom razumeti današnju klasnu državu.

ne možemo govoriti o prevaljivanju. Samo to još ne znači da činovnici nisu u stanju da izdejtstvuju bolje plate. Naprotiv, organizovani činovnici to mogu, samo to više nije prevaljivanje, već druga pojava koja ne spada u naš rad.

## GLAVA SEDMA.

### OSTALE POREZE NA IMOVINU.

#### Čl. 1.

#### POREZA NA PRIRAŠTAJ VREDNOSTI IMANJA.

Poreza na priraštaj vrednosti imanja može biti dvojaka: prvo, ona može da optereti jedno imanje za iznos povećanja njegove vrednosti bez obzira na to da li je ono ili neki njegov deo bilo predmet kupovine odn. prodaje. Drugo, ono može da optereti imovinu samo u slučaju da je jedno lice putem sticanja odn. prodajom, došlo do zarade usled povećane vrednosti dobra. U prvom slučaju se, dakle, jedno dobro porezuje iako ne menja vlasnika, samo na osnovu činjenice da je vrednost toga dobra skočila. U ovome slučaju skok vrednosti imanja ne mora da znači zaradu (korist) sopstvenikovu, tako da ga poreza može bezrazložno oštetiti. Uzmimo za primer vrednost jednoga imanja u periodu od 1914—1934 godine. Ono je oko 1920—1926 sigurno doživelo skoro nezapamćen skok vrednosti, da posle deset godina opet doživi pad. Pretpostavimo li da je to imanje za sve vreme ostalo u rukama istoga sopstvenika (što je vrlo čest slučaj), i da je kod nas postojala ovakva poreza na priraštaj vrednosti imanja, onda bi sopstvenik morao da plati porezu iako on od priraštaja vrednosti (koji je bio prolazan) nije imao nikakve koristi, jer je vrednost imanja sad opet pala. Takva poreza je u svima slučajevima kada dobro ne menja vlasnika u stvari realna poreza na imovinu. A ta poreza ni najmanje nije za preporuku.

Ako se ova poreza naplaćuje samo prilikom prenosa imovine s jednog lica na drugo, onda imamo drugu vrstu poreze na priraštaj vrednosti o kojoj će ovde jedino biti govora, pošto samo ona ima osobine prave poreze na priraštaj vrednosti. Postavlja se pitanje kakva mogu da budu dejstva ove poreze. Ako je poreza znatnija, dejstvo će ove poreze biti izvesno smanjenje postojećeg kapitala što će imati za posledicu skok kamatne stope, pad nadnica, i druge pojave koje prate smanjenje kapitala. Sve će one nastupiti vrlo postepeno i ne mogu se ni u kom slučaju smatrati za pojave prevaljivanja već samo za opšta dejstva poreze. Zato možemo reći da je ova poreza neprevaljiva. Ovo se naročito vidi kod poljoprivrednih imanja. Već smo ranije videli da je prevaljivanje poreze na prinos od zemljorada skoro nemoguće pa bi već i to govorilo u prilog tvrđenja da je i poreza na priraštaj vrednosti

isto tako neprevaljiva. Ali i drugi razlozi govore za to. Pre svega ponuda poljoprivrednih dobara je mnogo neelastičnija od njihove tražnje, što dolazi otuda što se ta imanja prodaju onda kada seljak drugog izlaza nema. Nasuprot tome, tražnja tih imanja je elastičnija, jer i pored „gladi za zemljom“ tražnja će jako opasti kada cene mnogo skoče usled zavedene poreze. Zatim, priraštaj vrednosti kod jednog poljoprivrednog dobra, može u velikoj meri da bude posledica ličnoga rada ili boljih oruda sopstvenikovih, i onaj ko to imanje bude želeo da kupi, sigurno neće biti voljan da plati tu porezu ako zna da s'm neće biti u stanju da održi tu povećanu vrednost imanja. Iz tih razloga može se ova poreza kod poljoprivrednih imanja da smatra za neprevaljivu.

Kod gradskih to ne mora uvek da bude slučaj. Ponuda imanja u gradu je, obrnuto stanju u poljoprivredi, elastičnija od njihove tražnje, bar u vremenima privredne nestabilnosti, naročito kada postoji strah od inflacije. Tada je tražnja zgrada i zemljišta malo elastična, dok je ponuda mnogo elastičnija pošto sopstvenik ničim nije nateran da svoje imanje proda. U takvim, više ili manje izuzetnim slučajevima, poreza na priraštaj vrednosti može vrlo verovatno da se prevale na kupce tih imanja. Pri normalnim prilikama to je već teže.

## Čl. 2.

### POREZA NA PRENOS IMOVINE.

I kod ove poreze je bolje posmatrati odvojeno prenos poljoprivrednih, a odvojeno prenos gradskih imanja, zato što su uslovi u oba slučaja dosta različiti. Kao i kod poreze na priraštaj vrednosti imanja i ova poreza opterećuje imanje prilikom prenosa s jednog lica na drugo, te bi to moglo da nas navede da ovu porezu po svome dejstvu potpuno izjednačimo sa prethodnom. Ipak to ne smemo učiniti pošto između ovih dveju vrsta poreza postoji razlika u broju imanja koja opterećuju. Dok porezi na priraštaj vrednosti imanja podleže samo mali broj imanja usled čega ova ne mogu ni uticati na cene ostalih, dotle poreza na prenos imovine opterećuje sva imanja koja dođu u privredni promet (kao i u promet bez naknade), te je u načelu moguće da se poreza prevale na kupce. Da li će to nastupiti nemoguće je s većom izvesnošću reći, iako verujem da je prevaljivanje teško moguće iz razloga koje sam naveo kod ispitivanja poreze na priraštaj vrednosti. Kao što znamo, ponuda poljoprivrednih imanja je, bar sada kod nas, sigurno daleko veća od njihove tražnje, jer je seljak u nemogućnosti da ih kupi, dok s druge strane često po svaku cenu pokušava da ih proda da bi došao do malo novaca za plaćanje poreze i dugova. Jer ako bi dopustio da mu vlast proda imanje, on za njega skoro ništa ne bi dobio.

Kod gradskih imanja slučaj je nešto malo drukčiji, pošto ona mnogo češće nego poljoprivredna imanja služe spekulativnim svrhama. Kupovina jedne kuće je često samo posledica promene ulaganja (investicije) kapitala, do koje dolazi posle izvršenog poređenja prihoda raznih vrsta proizvodnje. S te tačke gledišta, tražnja zgrada i imanja je vrlo elastična, jer će kapitalista izabrati drugi izvor prihoda ako bi usled poreze prihod zgrade za njega bio nedovoljan. Ali s druge strane gradska imanja su <sup>137a)</sup> ipak najvećim delom izvor prihoda ne čisto spekulativnog karaktera, već jedna vrsta uloga uštedenog novca. Ovako posmatrano, sopstvenici gradskih imanja nisu primorani da ih prodaju usled toga što im taj prihod ipak izgleda sigurniji od ulaganja u novčane zavode. U ovome slučaju, naročito u doba nesigurnog stanja (npr. inflacija) verovatno da porezu snosi kupac. U manje ili više normalnim prilikama, kada postoje i drugi oblici ulaganja novca, teško je reći ko ovu porezu snosi, ali izgleda da je snosi bar većim delom prodavac. Ovoga je mišljenja i Mildschuh<sup>138)</sup> koji kaže da poreza na prenos imovine pogađa poglavito one koji drže dobra koja su predmet prenosa.

### Čl. 3.

#### POREZA NA POKLONE.

O prevaljivanju ove poreze ne može uopšte biti govora pošto nedostaje glavni uslov za postojanje prevaljivanja: privredni promet. Pošto privredni promet, kako ga mi ovde shvatamo, pretpostavlja naknadu za svaku učinjenu uslugu ili predato dobro, i kako te naknade ovde nema, ne može se ni govoriti o prevaljivanju. Ako je poreza veća može doći do smanjenja broja ili veličine poklona, ali to više nije prevaljivanje već dalje dejstvo poreza koje mi ovde ne istražujemo.

### Čl. 4.

#### POREZA NA NASLEDA.

Poreza na nasleđa je po opštem mišljenju neprevaljiva. Nasuprot tome Mann<sup>139)</sup> tvrdi da je i ona prevaljiva i navodi slučaj jednog plemićskog dobra ili industriskog preduzeća. Naslednik koji će imati da plati porezu smanjiće sve nadnice i plate da bi na taj način nadoknadio štetu prčinjenu mu plaćanjem poreze. Ovo tvrđenje može biti tačno samo u izuzetnim slučajevima i to

<sup>137a)</sup> u netazvijenim privredama

<sup>138)</sup> Mildschuh, op. cit. S: 504.

<sup>139)</sup> Mann: Ueberwälzung der Steuer (Handwörterbuch der Staatswissenschaft, LV — Aufl., Bd. VIII, S: 354.)

po mome mišljenju kod poljoprivrednih fideikomisnih dobara. Kada bi se u jednoj oblasti, u kojoj preovlađuje veliki porodični posed zavela visoka poreza na nasleđa, moglo bi vrlo verovatno doći do smanjenja nadnica poljoprivrednih radnika usled toga što su ti poluproletarizirani radnici upućeni na rad samo na ta velika gazdinstva te je njihova ponuda radne snage neelastičnija od tražnje. Ovo bi mogao biti slučaj u Istočnoj Pruskoj, i još nekim sličnim oblastima, ali nikako ne i neko opšte pravilo. Što se tiče prevaljivanja ove poreze u industriji, mislim da je to isključeno iz više razloga. Prvo, danas su nasledna industrijska preduzeća srazmerno retka. Sva su važnija industrijska preduzeća akcionarska društva i ukoliko bude došlo do plaćanja poreze na nasleđe izvesnog akcionara, platiće je samo jedan mali deo učesnika, odn. učesnik čiji je udeo u celokupnom kapitalu toga preduzeća srazmerno mali. Kako je ostali ne plaćaju, ona neće moći ni da se prevali. Drugo, ako to preduzeće stoji u utakmici sa drugim preduzećima iste grane, prevaljivanje će i stoga izostati, što to onemogućava slobodna utakmica. Ako je pak, društvo u pitanju u kartelu (trastu, itd.) opet neće doći do prevaljivanja jer će se onda cene određivati prema drugim okolnostima, naročito proizvodnim troškovima, a ova poreza će iznositi samo neznatan deo tih opštih troškova.

Najzad, što se tiče ostalih lica koja plaćaju ovu porezu (radnici, nameštenici, trgovci) možemo bez daljega reći da je oni ni u kom slučaju ne mogu prevaliti, pošto ova lica sačinjavaju samo neznatan deo svih lica dotičnih struka, te ona nisu u stanju da utiču na promenu cena. Zato možemo zaključiti i reći da je poreza na nasleđa u načelu neprevaljiva.

## GLAVA OSMA. OSTALE POREZE.

### Čl. 1.

#### POREZA NA ZABAVE I UŽIVANJA.

Po našem zakonu o taksama odn. tarifama od 1. maja 1920, 1 septembra 1921, 1 aprila 1927, 25 marta 1932, 1 aprila 1932 godine, podleže plaćanju poreze (odn. takse, kako se to kod nas „stručno“ naziva) sve vrste zabava i uživanja ukoliko nisu izuzetno oslobođene te dužnosti (v. Tar. br. 99a, IV napomena, Tar. br. 99b, ukoliko se odnosi na filmove izrađene u našoj zemlji, Tar. br. 99v druga napomena). Zabave na koje se plaća poreza jesu: držanje bilijara (Tar. br. 98), bioskopske predstave, igranke, zabave, koncerti, pozorišne predstave, trke kola jahača, utakmice sportskih društava, muzičke i pevačke večeri i svakovrsna predavanja itd. (Tar. br. 99 i 99a), filmovi (Tar. br. 99b), opklade na sportskim utakmicama ma koje vrste (Tar. br. 99v), lutrije itd. (Tar. br. 99g).

Pitanje prevaljivanja ove poreze nije sasvim lako jer su i radnje na koje se ona naplaćuje, radnje svoje vrste. Pre svega pitanje organizovanosti ovde igra vrlo malu ulogu, tako da možemo preko njega da pređemo. Razlog je tome taj, što sva ova uživanja predstavljaju potrebe vrlo raznovrsnih vrsta, koje imaju zajedničko samo to što nisu neophodne niti od velike važnosti za život, Zato ovde celo težište pada na pitanje elastičnosti tražnje i ponude tih potreba. Odmah možemo reći da je, u opšte uzev, potreba, tj. tražnja tih uživanja vrlo elastična usled toga, što ta uživanja u sklopu celokupnih duhovnih i fizičkih potreba jednog čoveka zauzimaju vrlo podređeno mesto. U najboljem slučaju potrebu za ovim zabavama možemo uvrstiti u red potreba običnog konfora, za koji smo već ranije videli da je tražnja za njima vrlo elastična, za izvesna društva potpuno neelastična. Tako npr. ponuda nogometnih utakmica vrlo je neelastična jer se utakmice moraju održati pošto je to i cilj tih društava, te ona ne mogu da smanje broj javnih utakmica da bi na taj način povećali interes za njih. Iz toga razloga možemo reći da se poreza na utakmice te vrste ne može da prevali na gledaoce. Izuzetno bi to mogao da bude slučaj kod onih sportskih društava koja imaju jednu stalnu publiku koja te utakmice posećuje ne iz čisto sportskih razloga već iz snobizma. To su obično sportovi kojima se bave bogatiji staleži, i za koje prevaljivanje nije osetno (npr. jedriličarske regate, konjske trke, velike teniske utakmice, golfski turniri, itd.). Razlog prevaljivanju odn. većem prevaljivanju kod takvih priredaba ne leži samo u naročitoj neelastičnosti tražnje, već je takođe i psihološke prirode: jedan i isti iznos od 20% (koliko kod nas iznosi poreza) sasvim se drukčije oseća kod jedne ulaznice od 5.— dinara i jedne od 50.— dinara. Prva će skočiti na šest a druga na šeset, ali prvu plaćaju siromašni slojevi za koje će onaj jedan dinar biti teži nego onih 10 dinara kod bogatijih. Kod ovih drugih uz to igra naročitu ulogu moda, usled čega će oni biti mnogo voljniji da plate i višu ulaznicu samo da bi mogli posetiti utakmice koje posećuju i drugi članovi te klase. Samo progresivna poreza mogla bi otežati prevaljivanje ove poreze na priredbe ove druge vrste.

Što se tiče bioskopa, igranki, i sl. mislim da možemo reći da je tražnja i tu elastičnija od ponude, tako da se poreza teško može prevaliti na gledaoce. Prevaljivanje će izvesno nastupiti uvek kada je poreza mala u poredenju sa ulaznom cenom, (npr. kazališni dinar; 0,50 din. za Crveni krst; itd.) Ukoliko pak poreza prelazi izvesnu visinu (od prilike 10%) utoliko će prevaljivanje biti teže.

## Čl. 2.

### POREZA NA NEŽENJENE.

Ova poreza, zavedena kod nas zakonom od 15 decembra 1930 godine, nije naročito zanimljiva sa gledišta prevaljivanja. Kako je

njom opterećen samo jedan srazmerno mali broj lica<sup>140)</sup> a vrlo različitih zanimanja, i kako broj neženjenih u pojedinim zanimanjima obično iznosi samo mali deo svih zaposlenih lica u toj struci, to se može reći da je ta poreza neprevaljiva. Prevaljivost te poreze mogla bi nastupiti tek u slučaju da su porezom opterećeni i ekonomski slabi slojevi, naročito radnici. Tada bi od pitanja radničke organizovanosti zavisilo da li bi radnici mogli da je prevale ili ne. Mogućnost prevaljivanja bi tu bila data time što je srazmerno veliki deo radnika neoženjen usled rđavog stanja u kome se oni nalaze. Ali po našem zakonu fizički radnici i službenici (činovnici) čiji prihod ne prelazi 2500 dinara mesečno, ne potpadaju pod ovu porezu. To se vidi iz § 4 ovog zakona koji kaže da se ova poreza „razrezuje na temelju dopunske poreze zemljarine, kućarine i tečevine i poreze na rentu po poreskom rasporedu“. Kako pak tečevina obuhvata samo prihod od samostalnog, pretežno umnog rada, dok radnička poreza potpada pod službeničku porezu, to znači da ovu porezu ne plaćaju radnici i nameštenici čiji mesečni prihod ne prelazi 2500 dinara. Zato možemo zaključiti da je i poreza na neženjene kod nas uglavnom neprevaljiva.

### Čl. 3.

#### POREZA NA LUKSUZ.

Po uredbi o razrezu i naplati poreze na luksuz od 14 avgusta 1932 godine, Br. 64.914, naplaćuje se ova poreza ili kod proizvođača trgovca (ako se luksuzna roba proizvodi kod nas) ili na carinarnici (ako je roba stranog porekla). Ne postoji dakle kod nas poreza na luksuzne predmete koji se već nalaze u državi pojedinih lica. To je i sasvim razumljivo kada se zna da je takvu porezu skoro nemoguće sprovesti, kao i da smo mi vrlo siromašni u pogledu posedovanja umetničkih predmeta.

Ako je roba proizvedena kod nas, teško je bez dovoljno statističkih podataka odrediti ko snosi porezu na luksuz. Imajući u vidu veliku elastičnost tražnje, moglo bi se reći da nju u celini ili bar najvećim delom snosi proizvođač. Ali s druge strane i proizvodnja tih predmeta je dosta elastična, jer proizvođač obično proizvodi pored luksuznih (npr. skupoceni nameštaj) i obične predmete (običan nameštaj). Zato naš zaključak mora da bude samo jedna pretpostavka koja će se potvrditi ili obesnažiti tek detaljnim monografskim istraživanjem iz te oblasti. Ovu porezu verovatno većim delom ili potpuno snosi proizvođač.

Drukčije je kad je porezana roba stranog porekla. Kako je naše tržište neuporedivo mali deo svetske tražnje luksuznih predmeta, to će porezu u celini snositi domaći potrošač.

<sup>140)</sup> Prema izjavi od 21 decembra 1930 godine, datoj listovima preko agencije Avale, kod nas u gradovima i varošicama ima 90.000 neženjenih preko 30 godina starosti.

## Čl. 4.

## POREZA NA PREVOZNA SREDSTVA.

Po našem zakonu o taksama, TBr. 100, opterećeni su ovom porezom automobili, motocikli, fijakeri i velosipedi. Odmah možemo da izdvojimo velosipede i motocikle za koje je skoro izvesno da porezu snosi njihov sopstvenik jer se ta prevozna sredstva moraju smatrati kao predmeti ličnog uživanja kod kojih se poreza ne može prevaliti (v. porezu na luksuzne predmete, itd.). Drugi je slučaj sa fijakerima. I ovde imamo (odn. imali smo ranije, jer su sada već skoro potpuno izašli iz upotrebe) dve vrste kola: jedno su kola isključivo za ličnu upotrebu, i odmah ćemo reći da je poreza na njih neprevaljiva; drugo su fijakeri koji služe za prenos publike uz naknadu ( taksu ) i kod kojih prevaljivanje nije isključeno. U zemljama, odn. oblastima, gde su oni i danas još glavno prevozno sredstvo, moglo bi doći do prevaljivanja iako je ono dosta teško jer je tražnja za tom uslugom (prevozom) vrlo elastična, budući da je ona manje više jedna luksuzna potreba. Imajući međutim u vidu pretežan broj gradova i oblasti u kojima automobili potiskuju fijakere, možemo bez dvoumljenja reći da je prevaljivanje poreze na fijakere teško moguće.

Kod automobila moramo takođe razlikovati tri vrste: 1) automobile koji služe isključivo ličnoj upotrebi; 2) automobile koji služe kao sredstvo prenosa u privrednim preduzećima (sredstva proizvodnje imaju ulogu fiksnog kapitala), i 3) automobile koji služe kao izvor neposredne zarade (automobilska preduzeća). Poreza na automobile prve vrste je neprevaljiva iz istog razloga iz koga je neprevaljiva poreza na fijakere u ličnoj upotrebi. Može istina kao posledica ove poreze da dođe do opadanja broja zaposlenih šofera, ali to nije prevaljivanje poreze već njeno dalje dejstvo. Do prevaljivanja bi moglo doći samo kad bi vlasnik, recimo apotekar, zbog zavedene poreze povećao cenu lekovima, što je međutim isključeno. Zato ta poreza ostaje na vlasniku automobila.<sup>141)</sup>

Poreza na automobile druge vrste se takođe ne može da prevali jer prenos robe tim vozilima nije izvor zarade dotičnog pre-

<sup>141)</sup> Ali to još ne znači da će je on i platiti. Može sopstvenik dati da mu se automobil blombira, i da ga ne upotrebljava, i na taj način država gubi ne samo zavedenu veću porezu, nego i onu manju koju je vlasnik ranije plaćao. To se najbolje videlo kod nas. Dok je 1928 godine bilo u Jugoslaviji registrovano 18.000 motornih vozila, dotle je posle povećanja poreze (takse) spao broj motornih kola na 13.000 u 1935 godini (izjava ministra finansija g. Stojadinovića u „Politici“ od 1. aprila 1935 godine). Država je dakle, izgubila ne samo porezu na 5000 automobila nego i prihod koji bi imala od povećane potrošnje benzina, ulja itd., prihod od tečevine šofera, prihod od poreze na prodavce automobila i alata, itd. Ovo je školski primer da povećanje poreza ne samo da ne mora da znači srazmerno ili apsolutno povećanje prihoda, već često, ako je poreza neumerena (kao često kod nas) i srazmerno i apsolutno opadanje državnih prihoda od poreza.



dužeća već sredstvo racionalizacije. Kako se cena robe određuje prosečnim društvenim troškovima proizvodnje, jasno je da njegovi lični troškovi, ako su veći od prosečnih, ne mogu da utiču na cenu, izuzev da njegova proizvodnja sačinjava najveći deo društvene proizvodnje, što znači da su sada njegovi troškovi društveno prosečni. Tako npr. kad jedan trgovac, radi prenosa svoje robe kupi automobil onda troškovi toga automobila u stvari zamenjuju troškove koje bi on imao da za svaku pošiljku najmi druga kola. Kako je pak taj trgovac u utakmici sa velikim brojem drugih trgovaca koji nemaju motorna kola, to on ne može da prevali tu porezu ni putem povećanja cena svojih proizvoda, ni putem smanjenja plata svojih nameštenika. Do prevaljivanja na potrošače bi možda moglo doći u slučaju da jedan trgovac ili proizvođač vrši prenos na veće daljine i na putevima na kojima mu druga motorna kola ne mogu konkurisati. Na primer jedan trgovac na veliko iz Čačka nosi poručenu robu svojim kupcima (maloprodavcima) u manja mesta Šumadije, Bosne, itd. U tome slučaju nije isključeno da čačanski trgovac na veliko prevali porezu na prodavce na malo, koji će je ili sami snositi, ili će je dalje konačno prevaliti na potrošače njihove robe. Ali prevaljivanje je tu uspeo ne zato što je automobil bio sredstvo proizvodnje (sredstvo prenosa), već što je on u ovom slučaju bio pretežnim delom sredstvo zarade. To se najlakše vidi kad bismo delatnost čačanskog trgovca raščlanili na dve sastavne delatnosti koje on stvarno obavlja: na prodaju robe i njen prenos unutar grada ili bliže okoline, i drugo, na prenos robe (eventualno i putnika, što ovakvi trgovci često vrše) na veća rastojanja. Ovo drugo je u stvari preduzeće prenosa robe i putnika na koje se odnosi poreza pod 3) koju ćemo dalje ispitati. Vidimo dakle, da onaj trgovac stvarno ima dve radnje: jednu trgovačku, i jednu špeditersku. Eto otkuda on uspeva da katkad prevali porezu na potrošače. Razlog tome leži u činjenici što on vrši dve radnje, a poreza na drugu, kao što ćemo videti, može se prevaliti.

U treću vrstu dolaze već spomenuta autobuska, špediterska i slična preduzeća, koja se bave prenosom robe i putnika motornim vozilima. Pošto je tražnja takvih usluga, naročito u krajevima nerazvijenog železničkog saobraćaja malo elastična, dok nam izgleda da je ponuda elastičnija, moglo bi se desiti da se poreza bar delom prevali na potrošače (putnike ili pošiljače robe). Do prevaljivanja neće doći samo onda, kada je poreza tako visoka da omogućava konkurentnim preduzećima koja se takođe bave prenosom robe i putnika (unutrašnja plovidba, konjska zaprega, itd.) da postanu rentabilna.<sup>142)</sup> Do prevaljivanja poreze pak može doći tamo, gde su motorna vozila uprkos njihovog poreskog opterećenja ekonomičnija od drugih tehnički upotrebljivih sred-

<sup>142)</sup> Adolf Lampe: Zur Problematik der Kraftfahrbesteuerung (Financarchiv, Bd. I, 47 Jahrg., 1930), S: 26.

stava prenosa".<sup>143)</sup> Kao što vidimo, poreza na motorna kola i fi-jakere ukoliko služe za ličnu upotrebu neprevaljiva je; može se prevaliti pod izvesnim uslovima samo kada kola služe kao izvor neposredne zarade.

## GLAVA DEVETA.

### ZAKLJUČAK.

Dospeli smo najzad na kraj našega rada i ako se osvrnemo na rezultate naših istraživanja, videćemo da su oni vrlo jasni, nasuprot zaključcima do kojih je došla većina finansiskih teoretičara. Razlog tome leži samo u dialektičkom i materialističkom shvatanju ekonomskih pojava. Ako je tačno da ovaj rad ukazuje na mnoge, dosada zanemarene činioce, prevaljivanja, onda to nije lična zasluga, već zasluga društvenih snaga iz kojih su proizašla ova shvatanja kojima sam se ja samo poslužio radi objašnjenja prave suštine našeg problema. Pa šta je prvi rezultat našega rada? Prvi je rezultat **saznanje da je prevaljivanje pretežno subjektivna pojava**, da je mogućnost prevaljivanja zavisna od snage pojedinih društvenih klasa čiji koren leži u njihovoj organizovanosti. Prevaljivanje dakle, nije nikako neka objektivna, od naše volje i moći nezavisna pojava. Mogućnost prevaljivanja ne leži van nas već u nama! Zastarelo je tvrđenje da je prevaljivanje zavisno samo od ekonomskih činilaca u smislu fatalnosti njihovog događanja. Mi naprotiv vidimo da je kod glavnih poreskih vrsta odlučujući činilac organizovanost. Nije bez razloga porican značaj organizovanosti u našoj nauci. Građanska ekonomija koja je cela zasnovana na verovanju u „slobodnu“ igru društvenih snaga, na individualističkom shvatanju društva, prirodno da je morala čutke da pređe preko pitanja organizacija. Po građanskoj nauci je društvo zbir individua, koje, lebde jedne oko drugih, i udarac zadat jednoj neumitno mora da se prenese na drugu i tokom vremena neutrališe. Jedinka tu više ne stvara sudbinu, ona je od nje nošena. „Ignoramus et ignorabimus“, kako je Lotz sjajno okarakterisao nemogućnost objašnjenja ovih pojava od strane građanske nauke. Sve što može da se dokaže to je da će izvesni pojedinci biti više, a izvesni manje pogođeni „društvenim“ teretima, ali da li ih oni i konačno snose to je već za njih tajna. A o mogućnosti menjanja te „surove sudbine“ po njima nema ni govora. Zato je se i nauka o prevaljivanju poreza u građanskoj nauci učaurila u teško razumljivu i potpuno nestvarnu čistu teoriju koja je trebalo da ima opravdanje kao cilj za sebe, dok je praksa isuviše složena da bi se tu dali postaviti zakoni. Zato je, prema njihovom shvatanju, sasvim dosledno isključen značaj organizovanosti u pitanju pre-

<sup>143)</sup> Lampe, op. cit. S: 32: „...wo die Motorfahrzeuge trotz ihrer steuerlichen Belastung wirtschaftlicher sind als andere technisch anendbare Bewöföderungsmittel“.

valjivanja. I sasvim razumljivo. Priznanje značaja organizovanosti za mogućnost prevaljivanja značilo bi priznanje važnosti subjektivnih činilaca u ekonomiji, a to bi dalje značilo poricanje važnosti onih apstraktnih i fatalističkih zakona u društvenom životu. To bi značilo priznanje značaja organizovanosti i uticaja organizovanih pojedinaca na tok društvenog života. Drugim rečima, priznalo bi se postojanje klasa i klasne borbe kao pokretača društvenih promena, što znači priznanje dialektičkog materijalizma. A to građanski teoretičari nisu smeli da priznaju. Po njima je današnje društveno uređenje večito, dok bi onim priznanjem dokazali da je ono prolazno, da je ono samo jedna kratka etapa na putu društvenog razvika, samo jedan od mnogih oblika društvenog uređenja. Usled njihovog ideološki pogrešnog stava, građanska je nauka bila prinuđena da ćutke pređe preko najvažnijeg činioca prevaljivanja — preko organizovanosti. Usled tog istog ideološkog stava ona je bila osuđena da ispita samo one činioce koji su odgovarali njenoj ideologiji: a to je bilo nedovoljno, a zaključci nužno nepotpuni i većinom pesimistički: poreski teret je zlo, nažalost nužno ali neotklonjivo. Time dodirujemo drugi važan zaključak našega rada, naime poricanje nužnosti i neotklonjivosti poreskog tereta. Što se tiče prvoga, nužnosti toga tereta, ovo je tačno samo u kapitalističkom društvu.

Najglavnija poreza u skoro svima državama jeste poreza na prinos od zemljorada, ne samo zbog velike važnosti koju zemljorad ima čak i u industriskim zemljama, već i zbog velike udela te poreze u celokupnom poreskom prinosu svih zemalja. Ali izuzev onog dela te poreze koji pogađa zemljišnu rentu, kao i poreze u najvećim izvozničkim državama, skoro ceo a svakako najveći njegov teret ostaje na sitnim proizvođačima, na ogromnoj masi seljačkih gazdinstava. Uzimajući u obzir i nazadan način obrade i organizovanosti tih sitnih posjednika, dobićemo pravu sliku opterećenja najmnogobrojnije klase na svetu.

Druga po značaju poreza, poreza na prinos od rada, takođe ne odstupa u glavnim crtama od prethodne. Imajući u vidu poglavito današnje stanje organizovanosti radnika i poslodavaca, smemo da tvrdimo da porezu na nadnice većim delom snose i danas radnici i to utoliko veći deo, ukoliko je slabija njihova organizovanost.

Poreza na prinos od rada kapitalista (ne i poreza na kapital) prevaljuje se velikim delom na potrošače koji su u većini svojoj siromašna masa. Poreza na prihod lica slobodnih zanimanja, ostaje na njima ukoliko su ekonomski slabiji, a prevaljuje se ukoliko su ekonomski jači.

Trošarina se uglavnom prevaljuje na gradske potrošače, skoro isključivo ekonomski slab svet; tako se isto velikim delom na njih prevaljuju carine.

Poreza na prinos od kapitala, ukoliko se ne može prevaliti na zajmodavca, ostaje na poslodavcu (zajmoprimecu) ali ne konačno.

Pri današnjem stanju stvari, on će brzo naći mogućnosti da najveći ili čak i ceo teret prebaci na svoje radnike.

Pa šta vidimo iz ovog kratkog pregleda najglavnijih poreskih vrsta? Vidimo isuviše jasno da u današnje doba monopolističkog kapitalizma, u doba ugušenja svih znatnijih organizacija radnih masa, glavni poreski teret ostaje na ekonomski slabim slojevima. A kakvi su zaključci građanskih pisaca? Uzmimo npr. Ritschl-a koji kaže: „ali odbacimo li pretpostavku, na osnovu koje su izvedena opšta pravila, naime da se uvek radi o jednoj novoj porezi, videćemo da je već od davnina uvek jedan znatan deo proizvodnih snaga služio opštim potrebama i da se privreda već odavno prilagodila odnosima tražnje koji odgovaraju porezi. Otuda i potiče stara izreka da je svaka stara poreza dobra, a svaka nova rdava. Prestanak jednog dela poreskog tereta pogodio bi narodnu privredu zbog potrebe preuređenja, isto tako teško kao i nova poreza.<sup>144)</sup> Dakle poreza je tako tesno vezana za privredu, da bi čak i njeno ukidanje poremetilo pravilan tok privrednog života!

U svome bližućem radu Ritschl je umereniji i dolazi do zaključka da je trajno dejstvo prevaljivanja (za razliku od neposrednog) da kapital s vremenom mora opet da dobije isti prihod uobičajen u jednoj zemlji, i da poreski teret mora da ostane na potrošnim privredama.<sup>145)</sup> (Pod tim on sigurno podrazumeva one koji prihod dobijaju pretežno od svoga rada a ne od kapitala). Ritschl je dakle ipak nazirao da poreski teret ostaje na „potrošnim privredama“, tj. na radnoj masi, ali i on taj zaključak prima fatalistički kao nešto što je neumitno i što se ne da popraviti. On oseća nepravdu ali nema snage da se izdigne iznad predrasuda građanske ideologije već, učaurivši se u svoju usku oblast, samo sa žalošću otkriva pravo stanje bez ikakve namere da ga promeni.

Bunzel<sup>146)</sup> takođe nije veći optimista. On čak teoriju uopšte smatra za jalovu i posle dužeg izlaganja (čisto teoriskog!) dolazi do zaključka da poreski teret uvek ostaje na ekonomski slabim i neorganizovanim jedinicama. Iz toga razloga on je potpun skeptik u pogledu mogućnosti sastavljanja ekonomski pravičnog poreskog sistema, te predlaže da se on sastavi jedino sa čisto finansiskog gledišta: da bude celishodan i izdašan! Bunzel je tipičan građanski birokrata i zato se ne treba čuditi toj dubokoj nelogičnosti koju nam on otkriva u ono nekoliko redi. On je toliko zapetljan u paučinu kapitalističke ideologije, da i ne pokušava da izvuče logične zaključke iz svoga tvrđenja, (uostalom u velikoj meri tačnom) da poreze ostaju na neorganizovanim i slabim jedinicama. Njemu i ne pada na pamet da bi se njihovo stanje dalo popraviti, već na-

<sup>144)</sup> Ritschl, Schriften des Vereins für Socialpolitik, op. cit. S: 331.

<sup>145)</sup> Ritschl, Theorie der Staatswirtschaft, etc. S: 126.

<sup>146)</sup> Bunzel: Schriften des Vereins für Socialpolitik, S: 323—324.

protiv predlaže da poreze budu celishodne i izdašne! Drugim rečima da još jače opterete one koji već i sada grcaju pod njihovim teretom!

Je li potrebno dalje nabranje? Zar su naši dosadanji zaključci nedovoljni? Mislim da nisu. Dokazali smo da su poreze proizvod kapitalističkog društvenog uređenja, da su njena rdava dejstva posledica jače organizovanosti poslodavaca koja je nužna **pod tim uređenjem**, i da radničke organizacije mogu samo u izvesnoj meri da otklone zle posledice poreza, ali ne i sasvim. Za potpuno onemogućenje prevaljivanja preduslov je naprednije društveno uređenje, a prvi uslov da do njega dođe, jeste čvrsta organizovanost radnoga naroda.

---

## IZGOVOR STRANIH IMENA

- Ammon Alfred — Amon Alfred  
Bastable C. F. — Bastejbl C. F.  
Buchwald Fr — Buhvald Fr.  
Canard N. F. — Kanar N. F.  
Cournot Augustin — Kurno Ogisten  
Einaudi Luigi — Einaudi Luidi  
da Empoli Attilio — da Empoli Atilio  
Von Falck Georg — fon Falk Georg  
Gerloff Wilhelm — Gerlof Wilhelm  
Halm Georg — Halm Georg  
Held Adolf — Held Adolf  
Herkner Heinrich — Herkner Hajnrih  
Hufnagel Franz — Hufnagl Franc  
Hutchins B. L. — Hačins B. L.  
Harison A. — Herizn A.  
Kahn Otto — Kan Oto  
Kaizl Josef — Kaicl Jozef  
Köppe H. — Kepe H.  
Lampe Adolf — Lampe Adolf  
Laspeyres E. — Laper E.  
de Lauwereyns de Roosendaele Charles — de Loveren de Rosendel Šarl  
Lenin — Lenin  
Leroy-Beaulieu Paul — Leroa Bolie Pol  
Lifschitz F. — Lišic F.  
Lotz Walther — Loc Valter  
Mann Fritz Karl — Man Fric Karl  
Marshall Alfred — Maršal Alfred  
Marx Karl — Marks Karl  
von Mering Otto Frhr — fon Mering Oto Frajher  
Mildschuh Willibald — Mildšu Vilibald  
Ogilvie F. W. — Ogilvi F. V.  
Pigou A. C. — Pigu A. C.  
Quante Peter — Kvante Peter  
Ritschl Hans — Ričl Hans  
Robertson D. H. — Robertsn D. H.  
Rörig Fritz — Rerig Fric.  
Schäffle Albert — Šefle Albert  
von Schanz Georg — fon Šanc Georg  
Schumpeter Josef — Šumpeter Jozef  
Seligman Edvin R. A. — Zilgmen Edvin R. A.  
Simiand Francois — Simian Fransoa  
Span Othmar — Špan Ormar  
Stammler Helmut — Štamler Helmut  
von Stein Lorenz — fon Štajn Lorenc  
Twerdochleboff W. — Tverdohlebov V.  
Varga E. — Varga E.  
Venn J. A. — Ven J. A.  
Vicksell Knut — Viksl Knut  
Mayer — Majer  
Bunzel — Buncl  
Weyermann — Vajerman  
Hahn — Han
-

## SPISAK KNJIGA

- Ammon, Alfred: Zur Frage der steuerlichen Lastenverteilung (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III-Folge, Bd. 68; 1925, S: 165—199)
- Bastable, C. F.: Public Finance, London 1927, (p: 769)
- Buchwald, Fr.: Zum Problem der Steuerüberwälzung — (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik III — Folge, Bd. 67, 1924, S: 620 bis 630)
- Canard, N. F.: Principes d'economie politique, Paris 1804, (p. 205)
- Cournot, Augustin: Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums (aus dem französischen Original ins deutsche übertragen von Privatdozent Dr. rer. polit. W. G. Waffenschmidt, Heidelberg — Jena 1924, S: 452)
- Einaudi, Luigi: La terra e l'imposta, Annali di economia, Vol. I Milano 1924, (p: 39 a 203)
- da Empoli, Attilio: Teoria dell'incidenza delle imposte, Vol. I, parte generale Reggio Calabria, 1926, p: 276.
- Engels, F.: Položaj radničke klase u Engleskoj, Beograd 1914, str. 310 (ćirilicom)
- von Falck, Georg: Kritische Rückblicke auf die Entwicklung der Lehre von der Steuerüberwälzung seit Ad. Smith, Dorpat 1882, S: 208.
- Gerloff, Wilhelm: Steuerwirtschaftslehre (Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. I, 1926, S: 436 bis 489)
- Halm, Georg: Zur Frage der Ueberwälzung und Fernwirkung der Einkommensteuer, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III — Folge, Bd. 77, Januar 1930, S: 22 bis 37.
- Held, Adolf: Zur Lehre von der Ueberwälzung der Steuern, (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 24, Jahrg. 1868, Tübingen)
- Herkner, Heinrich: Steuerwirtschaft, Steuerreform und Finanzausgleich (1925), Kieler Vorträge Heft 15, Jena 1926, S: 32
- Hufnagel, Franz: Die Wirkung des Wegfalls der gemeindlichen Lebensmittelaufschläge in Bayern, unter besonderer Berücksichtigung der Städte München und Nürnberg, 1917, S: 94
- Hutchins, B. L. and } A history of factory legislation, London 1911 p: 278
- Harrison, A.: }  
Kahn, Otto: } Steuerumgehung und Steuerersparung. Eine steuerrechtliche Studie. Achenbach's Steuerbibliothek, Bd. 3, 1919, S: 13
- Kaizl, Josef: Die Lehre von der Ueberwälzung der Steuern, Leipzig 1882
- Koppe, H.: Ist die Wertzuwachssteuer überwälzbar (Finanzarchiv 23. Jahrg., I Bb., 1906, S: 12)
- Kosić, Mirkó: Osnovi ekonomske politike, Beograd 1925, str.: 410 (ćirilicom)

- Lampe, Adolf: Zur Problematik der Kraftfahrbesteuerung (Finanzarchiv, Bd. I, 47, Jahrg. 1930, S: 91)
- Lapčević Dragiša: Položaj radničke klase i sindikalni pokret u Srbiji, Beograd, 1928, str. 411 (ćirilicom)
- Laspeyres, E.: Statistische Untersuchungen zur Frage der Steuerüberwälzung, geführt an der Geschichte der preussischen Mahl- und Schlachtsteuer. (Finanz-Archiv, 18 Jahrg. Bd. I, 1901, S: 46 bis 282)
- de Lauwereyns de  
Roosendaële, Charles: La répercussion de l'impôt, (Thèse pour le doctorat, Lille) Paris 1901, p: 434
- Lenin, N.: Die Rententheorie (Anhang zu Bd. III, II Teil des „Kapital“ von Marx, S: 965 bis 974)
- Lenin, N.: Ueber Gewerkschaften (Ein Sammelband. Marxistische Bibliothek, Bd. 10, Wien—Berlin 1927), S: 178
- Leroy-Beaulieu, Paul: Traité de la science des finances, Paris IV-ed. 1888, p: 774
- Litschitz, F.: Wertzuwachssteuer, Theorie und Praxis, Bern 1917, S: 32
- Lotz Walther: Finanzwissenschaft, Tübingen 1931, S: 94
- Lotz, Walther: Zur Lehre vom „Steuereinkommen“ — Festschrift für Lujo Brentano, München und Leipzig 1916, S: 351 bis 356
- Lotz, Walther: Einige Ergebnisse der Steuerüberwälzungslehre für die Steuersystematik — Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung 19. Bd. 1910, S: 561 bis 569
- Mann, Fritz Karl: Ueberwälzung der Steuer (Handwörterbuch der Staatswissenschaften, IV Aufl. Bd. VIII, S: 336 bis 362)
- Marshall, Alfred: Principles of economics, London 1930, p: 58
- Marx, Karl: Kritika političke ekonomije, Beograd, str: 298
- Marx, Karl: Beda filozofije, Beograd, str: 208
- Marx, Karl: Govor o pitanju slobodne trgovine (dodatak III, dela Beda filozofije, str: 208 do 228)
- Marx, Karl: Das Kapital, Bd. I: Der Produktionsprozess des Kapitals, Wien—Berlin 1932, (besorgt vom Marx-Engels Institut, Moskau) S: 814
- Marx, Karl: Das Kapital, Bd. II: Der Zirkulationsprozess des Kapitals, id. S: 529
- Marx, Karl: Das Kapital, Bd. III, I Teil: Der Gesamtprozess der kapitalistischen Produktion, Kapitel I bis XXVIII.. S: 50 (
- Marx, Karl: Das Kapital, Bd. III, II Teil, id. Kapitel XXVIII bis LII (S: 462)
- von Mering, Otto  
Frhr: Die Steuerüberwälzung, Jena 1928, S: 247
- Mildschuh, Willibald: Steuerwirkungen (Handbuch der Finanzwissenschaft Bd. I, 1926, S: 490 bis 505)
- Ogilvie, F. W.: Marshall on rent, Economic Journal, Vol. 40, 1930, p. 24
- Pigou, A. C.: The laws of diminishing and increasing cost, Economic Journal, 37, 1927, p: 188 to 197
- Quante, Peter: Unternehmergewinn und Kapitalprofit als einheitliches Einkommen. Ein Beitrag zum Streit um die Kapitalzinstheorie. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 41, Heft 2, Februar 1935, S: 129 bis 158.
- Ritschl, Hans: Theorie der Staatswirtschaft und Besteuerung, Bonn und Leipzig 1925, S: 231, (Bonner Staatswirtschaftliche Untersuchungen, Heft 2)
- Robertson, D. H.: The Goldwyn Committee, the income tax and the price level, Economic Journal, Vol. 37 1927, p: 656 to 581
- Rörig, Fritz: Die europäische Stadt (Propyläen-Weltgeschichte, S: 279 bis (92)



- Schäffle, Albert: Die Steuern, Allgemeiner Teil, Leipzig 1895
- von Schanz, Georg: Zur Frage der Ueberwälzung indirekter Verbrauchssteuern auf Grund des bayerischen Malzaufschlags (Schmoller's Jahrbuch für Gesetzgebung... Jahrg. 6, 1882, S: 169 bis 209)
- Schumpeter, Josef: Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Leipzig 1908, S: 626
- Seligman, Edvin, R.A.: Théorie de la répercussion et de l'incidence de l'impôt. (trad. française) Paris 1910
- Simiand, François: Les fluctuations économiques à longue période et la crise mondiale, Paris 1932,
- Spann, Othmar: Gleichgewicht gegen Grenznutzen. Grundlegung der Preis und Verteilungslehre — Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III-Folge, Bd. 68, 3-es Heft, 1925, S: 289 bis 330
- Stammler, Helmut: Soziale Belastung der deutschen Wirtschaft. Beitrag zum Begriff „Sozialpolitik“. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik III-Folge, Bd. 68, 2-es Heft, 1925, S: 200 bis 21)
- von Stein, Lorenz: Lehrbuch der Finanzwissenschaft, IV Aufl. Leipzig 1878.
- Todorović, Milan: Nauka o finansijama, Beograd, 1920, str: 522 (ćirilicom)
- Twerdochleboff, W: Einige Worte über die Theorie der Steuerüberwälzung — Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III-Folge, Bd. 68, 1925 S: 488 bis 491
- Varga, E.: Die grosse Krise und ihre politischen Folgen, Moskau 1934, S: 221
- Venn, J. A.: The incidence of taxation in agriculture — Economic Journal, Vol. 38, 1928, p: 560 to 572
- Vieksell, Knut: Das Problem der Steuerinzidenz — Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III-Folge Bd. 19, S: 266 bis 277
- Mann:  
Mayer:  
Bunzel:  
Ritschl:  
Weyermann:  
Lotz:  
Hahn:
- } Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 172, 1926  
S: 274-bis 352
- Zakon o neposrednim porezima, uredio Živ. St. Devečerski, Beograd 1934
- Zakon o taksama, uredio Živ. St. Devečerski, Beograd 1934

