

Studentska radionica 8.

STUDIJA SLUČAJA: PRVI DOKUMENTOVANI ŠPEKULATIVNI BALON Tulipomanija

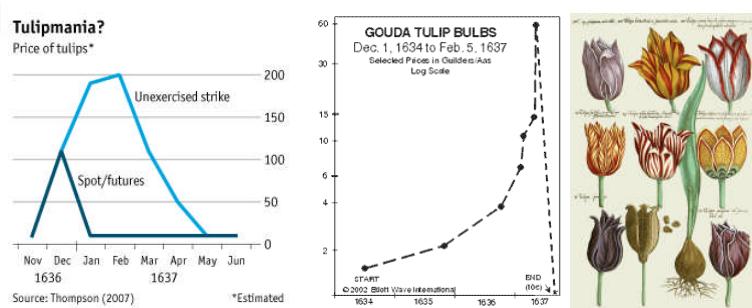
Na delu časova vežbi iz predmeta Finansijska tržišta održana je osma studentska radionica na temu: „*Prvi dokumentovani špekulativni balon – tulipomanija*“.¹ Aleksandra Đokić (2C1/0167/14) i Nikolina Klačar (2C1/0092/14) su studentima prezentovale prvu dokumentovanu ekonomsku krizu nastalu usled stvaranja i pucanja špekulativnog balona.



Tulipomania (hol. tulpenwoede, tulpenmanie) je naziv za pucanje finansijskog balona za vreme holandskog zlatnog doba u 17. veku, gde su ugovorne cene za cvetove lala dostigle neverovatno visoke iznose, a onda su iznenada opale. Holandska revolucija (*Dutch Revolt*, 1568-1648) omogućila je Holandiji da bude slobodna i učinila je najbogatijom i najnaprednjijom zemljom Evrope. Pobeda nad Španskom armadom 1572. godine je omogućila Holandiju da se obogati zbog povećanja obima pomorske trgovine. U tom periodu, na vrhuncu zlatnog doba koje je obuhvatilo ceo 17. vek, ogroman novac je ulazio u zemlju – što je, između ostalog, doprinelo i osnivanju centara za studije hortikulture. Amsterdam je u 17. veku bio važna luka i trgovački centar. Bogati holandski trgovci su posedovali velika imanja sa prelepim cvetnim baštama. Najtraženiji i najekskluzivniji cvetovi su bile lale koje su trgovačkim brodovima u Amsterdam stigle sa istoka i zbog toga smatrane egzotičnim cvećem. Teško su uspevale, a nekad je bilo potrebno i više godina da bi niknuo cvet. Tokom 1630-ih pojavio se virus koji je napadao lale, ali ih je učinio lepšim jer je laticama dodao šare. Lale sa šarama su bile ređe, pa je i njihova vrednost rasla, a sa rastom cena rasla je i popularnost. Naročito cenjen je bio cvet *Semper augustus* (koji je 1624. koštao oko 1.200 guldena, za šta je mogla da se kupi omanja kuća. U jednom trenutku u celoj Holandiji postojale su samo dve lukovice tog cveta i za njih je nuđeno čak 12 hektara zemlje).

Lale su postale senzacija u Holandiji. Manija nastaje kada se kombinuje rast cena sa željom da se za nešto da veliki novac – a čija je suštinska vrednost mnogo niža. Što je više ljudi želelo da kupi lale, njihova cena je rasla sve više. Cveće je postalo standardizovana roba koja je dospela na berze u Amsterdamu i Roterdamu. U trgovinu tulipanima uključivao se sve veći broj ljudi, pa je došlo do rasta tražnje, što je imalo posledicu i povećanje cena. Mehur na tržištu lala počeo je da se naduvava krajem 1634. godine. Bilo je slučajeva kada su ljudi prodavali svu svoju imovinu (stoku, kola, kuće) kako bi ušli u ove poslove. U martu 1637, na vrhuncu tulipomanije, neki cvetovi lala su se prodavalii i za deset puta veću vrednost od godišnje zarade iskusnog zanatlje. Svi su odjednom postali cvećari i, iako nisu imali iskustva u baštovanstvu, špekulacijama su želeli da se obogate.

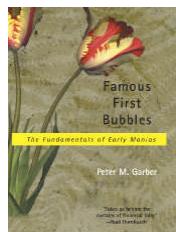
¹ Tulip, tulipan, lala – se prvi put pominje u zapadnoj Evropi oko 1554. godine. Jedna od prepostavki je da je nastala od persijske reči dulband od koje je nastala reč turban. U tom periodu u Ottomanskom carstvu su se nosili turbani a mnogi su stavljali lale na vrhove turbana – pa je po toj prepostavci neki prevodilac pomešao lalu i turban jer su sličnog oblika.



Izvori: www.economist.com, www.thebubblebubble.com

Trgovalo se sve više i više, špekulanti su pravili profit, cena je i dalje rasla.² Nije postojala regulisana trgovina lalama, te je svaki grad imao svoje tržište lala. Lokalni cvećari su trgovali lalama u svojim radnjama prema sopstvenim pravilima i nisu postojale nikakve garancije za sklopljene ugovore. Uskoro su cvećari počeli da plaćaju lukovice u naturi, a počeli su da izdaju i menice za lukovice (lale koje još nisu procvetale). Ovo je bilo rizično, zato što нико nije mogao da zna kako će lala izgledati kad procveta, i da li će uopšte procvetati. Ovo trgovanje lukovicama se često označava kao prvo terminsko ili buduće tržište.

Ograničene količine lukovica, pojava *mosaic virusa*, u kombinaciji sa bogatim tržištem u zlatnom dobu – spremnim da plati bilo koju cenu, izazvale su atmosferu u ekonomiji u kojoj su trgovci lalama bili spremni da prodaju kuće za jednu parcelu lukovica – pa su tako uspeli da dignu cenu 1637. godine za neke lukovice na 10.000 guldena. Tulipomanija je bila na vrhuncu 1637. godine kada se više nisu prodavale specifične i unikatne lale jedna po jedna, već su ih prodavali po težini zasada. Lukovice koje su imale početnu cenu 60 guldena su dostizale cenu od 1.500 guldena. U februaru 1637. godine, trgovina lalama je postala rasprostranjena u tolikoj meri da je pucanje tržišta bilo neizbežno: **07.02.1637. godine balon je pukao!** Cvećari u Haarlemu su tog dana prestali da nude neverovatne otkupne cene za lale, iako su to činili samo dan pre toga. Jedan je prestao da nudi visoke cene, drugi su ga sledili i tržište bika se urušilo. Vest o pucanju se širila iz grada u grad i svi su odjednom postali prodavci – niko nije htio da kupuje lale: kupci su odbijali da plate trgovcima ugovorene cene ili su sami trgovci propadali jer su bili zaglavljeni u dugovima. Pucanje špekulativnog balona je na duge staze donelo koristi lalama. Holandski poljoprivrednici su počeli da izvoze lale u druge evropske zemlje (koje su želele da vide taj ozloglašeni cvet). Tulipomanija je omogućila Holandiji da i danas bude poznati međunarodni trgovac lalama.



Korišćeni izvori i literatura:

- Erić, D., *Finansijska tržišta i institucije*, Čigoja štampa, Beograd, 1996.
 Garber, P., *Famous First Bubbles – The Fundamentals of Early Manias*, MIT Press, 2000.
https://en.wikipedia.org/wiki/Tulip_mania
www.economist.com
www.thebubblebubble.com

"We must view young people not as empty bottles to be filled, but as candles to be lit". Robert H. Shaffer

² Za jednu lukovicu *Viceroi* dato je sledeće: 2 tovara pšenice, 4 tovara sena, 4 debela vola, 8 debelih svinja, 12 debelih ovaca, 2 bureta vina, 4 barela piva, 2 barela putera, 450 kg sira, krevet, jedno odelo i jedan srebrni pehar, što je ukupno vredelo 2.500 florina. Mackay, C., *Memoirs of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*, London, 1841.