

LUDWIG VON MISES

PROFITURI *și* PIERDERI



cărți mici (2) idei mari

PROFITURI ȘI PIERDERI

Institutul Ludwig von Mises România mulțumește membrilor și donatorilor săi pentru generozitatea cu care au făcut posibilă apariția acestei cărți și în special susținătorilor:

Netopia Payments
Radu Țaica, *Vector Capital*
Adrian Costina
Vlad Gheorghe
Mihai Macovei
Marius Ceterchi
Radu George Isaic
Cristian Enache
Alexandru Cojocaru
Sorin Anagnoste
Ionuț Cristian Șerbu
Manuela Bălan
Anonim
Dan Mașca, *Reea*

cărți mici · idei mari

PROFITURI ȘI PIERDERI

de
Ludwig von Mises

Introducere de
Matei Apăvăloaei



MisesRo

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

MISES, LUDWIG VON

Profituri și pierderi / de Ludwig von Mises ; cuv. înainte de Matei Apăvăloaei. - București : Editura Institutului Ludwig von Mises România, 2021

ISBN 978-606-94653-8-7

I. Apăvăloaei, Matei (pref.)

330

Profit and Loss, Ludwig von Mises Institute, Auburn, 2008
(1951)

Traducere de Nelu Enache și Dan Cristian Comănescu

Ediție îngrijită de Tudor Gherasim Smirna

© 2021 Institutul Ludwig von Mises România

mises.ro | contact@mises.ro | mises.ro/librarie

CUPRINS

Introducere	vii
A. NATURA ECONOMICĂ A PROFITURILOR ȘI A PIERDERILOR	
1. Proveniența profiturilor și a pierderilor	5
2. Distincția între profituri și alte încasări	7
3. Conducerea non-profit a afacerilor	11
4. Votul pieței	13
5. Funcția socială a profiturilor și a pierderilor	23
6. Profiturile și pierderile în economia progresivă și în cea regresivă	30
7. Calculul profiturilor și al pierderilor	33
B. CONDAMNAREA PROFITURILOR	
1. Științele economice și abolirea profiturilor	43
2. Consecințele abolirii profiturilor	45
3. Argumentele anti-profit	49
4. Argumentul egalității	54
5. Comunism și sărăcie	58
6. Condamnarea morală a motivației profitului	64
7. Mentalitatea statică	69
C. ALTERNATIVA	

INTRODUCERE

de

Matei Apăvăloaei

DE CE ACUM?

Când am auzit că Institutul Mises România a inclus în planul editorial pentru anul 2021 eseul *Profituri și Pierderi*, am primit vestea cu bucurie. Traducerea în limba română a textului lui Mises era deja disponibilă pe site-ul institutului, dar punerea sa în circulație și în format tipărit este de bun augur pentru anul tocmai început. În acest sens, am aminti trei considerente.

În primul rând, este vorba de *recunoașterea simbolică* a importanței pe care o are respectivul text. Trăim vremuri în care internetul și mijloacele de comunicare electronice ne permit accesul la o cantitate enormă de informație. În ziua de azi, ne confruntăm mai puțin cu problema intrării în posesia materialelor scrise, cât cu selectarea textelor care merită a fi citite și parcurgerea lor propriu-zi-

să. Și deprinderile noastre de consum literar s-au modificat în consecință. Ne-am obișnuit să citim direct de pe ecranele diferitelor aparate -- cât de redundant pare să fie mesajul care te îndeamnă să te gândești de două ori dacă chiar ai nevoie să imprimi emailul pe care tocmai l-ai primit. Nu orice pasișă merită să vadă lumina tiparului și să ocupe spațiu în bibliotecă, iar plăcerea răsfoirii unei cărți ne-o rezervăm pentru un grup select de lucrări, cel mai probabil cele pe care vrem să le citim atent, cu creionul în mână, și asupra cărora ne propunem să revenim.

În acest context, publicarea eseului lui Mises, și în limba română, vine ca o încununare a unei lucrări excelente: pe cât de concisă, pe atât de clar scrisă și, totodată, bogată în noțiuni fundamentale. Cine este intimidat de dimensiunea tratatului lui Mises, *Acțiunea umană*, poate găsi în paginile acestui eseu o foarte bună introducere în ceea ce privește funcționarea economiei de piață. Nu cunoaștem nicio altă lucrare de dimensiuni comparabile care să explice atât de bine funcția economică jucată de antreprenor și de rolul social al profitului și al pierderii, iar trimiterea spre tipar a

acestui eseu vine să întărească acest mesaj. Totodată, faptul că proiectul editorial se desfășoară sub egida Institutului Mises România reprezintă o garanție că forma materială în care este turnat produsul intelectual este pe măsura ideilor cuprinse în corpul acestuia. Recunoașterea simbolică a importanței pe care o are eseuul lui Mises este confirmată și de calitatea estetică a cărții pe care o aveți în față.

În al doilea rând, publicarea acestui eseu și promovarea sa printre potențialii antreprenori sunt acțiuni binevenite, în condițiile în care discuțiile legate de beneficiile personale și acțiunile pe care trebuie să le aplice orice mic întreprinzător care vizează succesul suferă de multe erori. Așa cum vom încerca să arătăm în paginile următoare, în ultimii ani a devenit de bonton să lauzi îndeletnicirea de antreprenor, fără a fi însă clar ce presupune acest tip de activitate. Din acest punct de vedere, *Profituri și pierderi* vine ca un *tratament* menit să lămurească esența antreprenorului în funcționarea sistemului economic, îndepărtând astfel ideile greșite care prevalează în discursul public legate de acest subiect.

Eseul lui Mises are, prin urmare, o miză importantă și pentru „practician”, nu doar pentru economistul pur. Cartea de față nu oferă soluții concrete pentru probleme din practica de afaceri și nici nu oferă idei legate de unde să îți investești banii. Însă prin faptul că demontează o sumedenie de erori larg răspândite, chiar după mai bine de șaptezeci de ani de la apariția inițială a textului, considerăm că eseul de față reprezintă un ghid necesar pentru înțelegerea problemelor de care ar trebui să se preocupe cu precădere antreprenorul. Accentul pe care Mises îl pune pe identificarea și adresarea nevoilor în continuă schimbare ale consumatorului poate părea o chestiune de bun simț care se află pe radarul oricărui practician. Însă de câte ori nu s-a întâmplat să constatăm că planurile antreprenorilor sunt mai degrabă axate pe introducerea unei inovații tehnologice, atenția fiind concentrată pe o problemă inginerească și abia apoi pe consumator? Sau de câte ori se întâmplă ca din discuții cu diferiți antreprenori să observăm că cea mai mare parte a efortului lor este îndreptată spre manipularea unui anumit instrument de marketing – cum ar fi, de pildă, optimizarea si-

te-ului sau postarea de materiale traduse pentru îmbunătățirea poziției pe care se află în ierarhia motorului de căutare –, în timp ce adaptarea bunului sau serviciului la preferințele consumatorului este văzută ca o chestiune secundară. Prin urmare tratamentul pe care ni-l propune Mises nu oferă numai decât răspunsuri legate de metodele aplicabile în administrarea unei afaceri, ci îl lămurește pe practician *la ce întrebări merită să caute un răspuns*.

Nu în ultimul rând, publicarea eseului *Profituri și pierderi* vine într-un moment oportun, dacă luăm în considerare discursul și acțiunile decidenților politici din ultimii ani. Intervenționismul, adică imixtiunea statului în mecanismul de funcționare al pieței pentru a deturna alocarea resurselor și rezultatele pe care le-ar fi produs ordinea capitalistă neobturată, continuă să fie prezentat ca singura opțiune sistemică funcțională. Capitalismul este atacat din toate părțile, fiind calul de bătaie pentru toate problemele sociale. Cele mai multe voci critice au abandonat osanalele eficienței presupuse și sperate a socialismului, retrăgându-se pe o poziție aparent mai puțin radicală: sistemul economiei de

piață poate fi și se impune a fi îmbunătățit. Sunt voci care deplâng năravul oamenilor de afaceri de a căuta numai câștigul pe termen scurt, lăsând astfel neexploatate oportunitățile care implică riscuri prea mari și investiții pe o perioadă prea lungă. Alții critică atenția exclusivă de care se bucură acționarii și monomania acestora pentru profit. Capitalismul trebuie regândit pentru a deveni mai inclusiv și sensibil la obiectivele terților cointeresați (engl. *stakeholders*) – a se citi alți indivizi decât proprietarii afacerilor respective. Iar criticile nu se opresc aici. Dacă piața este caracterizată de concurență imperfectă, autoritățile trebuie să ia măsuri pentru a stârpi profiturile necuvenite și a edulcora problema inegalității. Cu alte cuvinte, capitalismul trebuie salvat de sine însuși.

Interesant este că toate aceste acuze la adresa economiei de piață nu reclamă doar câteva măsuri intervenționiste punctuale – până de curând discursul era axat pe temperarea exceselor capitalismului. În prezent, tot mai multe voci cer reformarea fundamentală, resetarea și regândirea din temelii a economiei de piață. De asemenea, scara la care se impune introducerea de măsuri

intervenționiste transcende granițele naționale. Din ce în ce mai multe probleme se cer a fi adresate la scară internațională sau chiar globală: controlarea fenomenelor meteorologice prin politici economice, temperarea riscurilor geopolitice și epidemiologice prin scurtarea lanțurilor valorice internaționale, armonizarea taxelor la nivel mondial și redistribuirea încasărilor la bugetul de stat în funcție de locul unde bunurile sunt propriu-zis comercializate sunt doar câteva dintre măsurile care au ținut capul de afiș în ultimii doi ani.

În acest peisaj, publicarea eseului lui Mises vine ca un *antidot* la acest veritabil val de idei anti-capitaliste. Remarcabil este cât de relevant continuă să fie acest text la mai bine de șaptezeci de ani de la prima sa apariție. Contextul și scopul vizat de Mises sunt și ele importante pentru a înțelege de ce acest eseu furnizează cititorului răspunsuri pentru problemele mai sus amintite, cele mai multe dintre acestea fiind abordate direct de autor. Acest fapt atestă nu doar lipsa de originalitate a adepților intervenționismului, care aplică de fapt tehnica plăcii stricate, ci și calibrul intelectual și puterea lui Mises de a reduce la esență argumen-

tele economice.

Profituri și pierderi apare, pentru prima dată, la doi ani după publicarea *Acțiunii umane*,¹ tratatul bucurându-se de o foarte bună primire, la acea vreme, în rândul simpatizanților pieței libere. Motivat de acest succes, în perioada imediat următoare, Mises își îndreaptă efortul înspre combaterea ideilor intervenționiste.² Astfel, în 1950 apare eseul „*Calea de mijloc*” *duce spre socialism*,³ urmat apoi de o serie de articole în publicații periodice cu vocație libertariană. În același an, Mises ia parte la o conferință menită să reunească economiști și politicieni de dreapta pentru a discuta impactul măsurilor economice care tocmai fuseseră reintroduse cu prilejul izbucnirii războiului din Core-

¹ Mises, L., 2018. *Acțiunea umană: tratat de teorie economică*, București: Editura Institutului Ludwig von Mises România.

² Textul care trebuie consultat de către cei interesați de biografia intelectuală a lui Mises este Hülsmann, J.G., 2007. *Mises: The Last Knight of Liberalism*, Alabama: Ludwig von Mises Institute.

³ Acest text, ca și versiunea în limba engleză a eseului de față, este inclus în colecția publicată de Libertarian Press. A se vedea Mises, L., 1952. *Planning for Freedom and Sixteen Other Essays and Addresses*, Grove City: Libertarian Press.

ea. Cu această ocazie,⁴ Mises se pronunță împotriva încercărilor de a combate efectele inflației – un fenomen cu origini monetare – prin introducerea unor prețuri maxime, atrage atenția asupra nivelului prea ridicat al taxelor și la faptul că folosirea tiparniței pentru finanțarea cheltuielilor publice nu este o soluție pe termen lung. De asemenea atrage atenția unui membru al legislativului american că eliminarea porțișelor fiscale este o falsă soluție. Mises se apucă apoi de pregătirea textului pentru întâlnirea din 1951 a Societății Mont Pelelerin, care urma să se reunească în toamna aceluiași an la Beauvallon, în Franța. Textul este finalizat încă din luna iunie și este imediat acceptat spre publicare de editura condusă de Frederick Nymeyer, cu intenția de a fi diseminat publicului larg.

Din perspectiva apariției textului *Profituri și pierderi* merită să punctăm că publicul vizat inițial de Mises era format din membrii Societății Mont Pelerin, care era alcătuit din economiști,

⁴ Toate luările de cuvânt se regăsesc în volumul conferinței editat de Aaron Director, un economist care aparține de Școala de la Chicago. A se vedea Director, A. (ed.), 1952. *Defense, Controls, and Inflation*, Chicago: University of Chicago Press.

istorici, formatori de opinie, oameni de afaceri și decidenți politici. Prin urmare, Mises se adresa unui public specializat. Faptul că textul a fost considerat potrivit pentru diseminare largă (triajul inițial a fost de 5.000 de unități), indică ceva și despre stilul de scris al lui Mises: clar, logic și parcimonios în folosirea jargonului. Totodată, subiectul prezentării pe care Mises a susținut-o cu prilejul întâlnirii din septembrie spune ceva nu doar despre contextul istoric mai larg, de care am discutat deja, ci și despre ideile pe care cei mai mulți membri ai Societății Mont Pelerin le aveau privitor la mediul privat și la piața liberă. Nu este întâmplător că textul lui Mises este presărat cu discuții critice la adresa unui număr mare de măsuri intervenționiste.

Bunăoară, regăsim tratată problema concurenței imperfecte, reglementarea monopolurilor fiind un subiect predilect pentru neoliberali. Aceștia compuneau majoritatea în cadrul Societății Mont Pelerin, prefixul neo- fiind menit să îi distingă de alte ramuri ale familiei liberale, mai ales de cea manchesteriană, din care făcea parte și Mises. Acuzațiilor că firmele abuzează de „pu-

terea lor economică” pentru a restrânge artificial cantitatea produsă în vederea creșterii prețurilor sunt respinse de Mises, care amintește de constrângerea rarității. Realizarea unei producții mai mari implică restrângerea producției altor bunuri. Dacă criticii știu într-adevăr în ce scop ar fi mai bine utilizați factorii de producție, de ce nu pun în practică ceea ce propovăduiesc?

De asemenea, regăsim și un atac la adresa adeptilor folosirii matematicii în modelarea fenomenelor economice. Seduși de propriul aparat matematic, acești economiști acordă atenție aproape exclusivă stărilor finale. Acest lucru nu este întâmplător, situațiile de echilibru fiind singurele care se pretează modelării. Problema decurge din faptul că, la echilibru, este exclusă, prin definiție, orice schimbare. Astfel rolul jucat de antreprenor, precum și de profit sau pierdere, este eliminat din discuție. Nu este de mirare, atunci, că majoritatea economiștilor nu au înțeles argumentul lui Mises referitor la imposibilitatea calculului în socialism. În absența survenirii oricărei schimbări, ecuațiile matematice sunt suficiente pentru a descrie alocarea optimă a resurselor. Însă o astfel

de situație nu are nicio relevanță pentru lumea reală, aflată sub imperiul incertitudinii. Mai mult, rolul antreprenorului în capitalism nu se rezumă doar la optimizarea activității dintr-o unitate productivă dată, ci presupune, în primul rând, luarea deciziilor mari, privitoare la ramurile producției în care trebuie efectuate sau menținute investițiile. Verdictul lui Mises este fără echivoc: economiștii au fost induși în eroare de propriul instrumentar matematic. Înțelegerea naturii profitului, a pierderii și a funcției antreprenoriale reprezintă condiții necesare pentru o teoretizare corectă a fenomenului economic.

În ceea ce privește propunerile de reformă socială sau chiar de regândire fundamentală a sistemului capitalist, poziția lui Mises este clară: ceea ce deplâng susținătorii unor astfel de măsuri sunt false probleme, iar măsurile propuse pentru le adresa vor avea efecte contrare față de rezultatele vizate. Antreprenorii determină prin deciziile lor cursul producției, însă activitatea lor este în permanență dependentă de preferințele consumatorilor. În ultimă instanță, consumatorul este cel care decide ce se va produce și care este

remunerația fiecărui factor de producție și a antreprenorului. Profitul și pierderea sunt rezultatul schimbării continue și al anticipațiilor corecte sau greșite în baza cărora antreprenorii organizează procesul productiv. Profitul este rezultatul care revine antreprenorului în măsura în care abordează alocarea ineficientă a resurselor, după ce au fost scăzute toate costurile implicate de producție din prețul obținut în urma vânzării bunului final. Pe lângă acest caracter rezidual, profitul are și un caracter tranzitoriu, în sensul că este eliminat pe măsură ce alți antreprenori încep să adreseze și ei respectiva inadvertență în alocarea resurselor. Deci, din punct de vedere economic, nu putem discuta de profit excesiv, iar dimensiunea unei afaceri nu este în sine un fapt condamabil.

De asemenea, abolirea profitului are consecințe grave, indiferent de metoda prin care este pusă în practică. Dacă soluția pentru care se optează constă în impunerea unor prețuri maxime, atunci rezultatul va fi penuria și impunerea raționalizării, deoarece nu toată cererea venită din partea consumatorilor va putea fi satisfăcută. O a doua alternativă ar fi ca tot profitul să revină lucrătorilor, tot

aceștia asumându-și deciziile productive. Dar, în această situație, consumul de capital ar fi mai ridicat, deci vor exista mai puține resurse pentru crearea de noi ramuri în conformitate cu preferințele consumatorilor, iar deciziile legate de producție vor fi dominate de interesul lucrătorilor. Cea de a treia metodă pentru abolirea profitului presupune impunerea unei taxe prin care ar fi confiscat întregul profit. În acest caz, antreprenorul ar deveni un simplu administrator, mai mult, unul iresponsabil, în sensul că nu ar mai fi supus preferințelor consumatorului. Prin urmare, oricare dintre cele trei soluții propuse de intervenționiști nu fac altceva decât să erodeze suveranitatea consumatorului. Poate intențiile celor care propun astfel de măsuri sunt bune, dar rezultatul este de fiecare dată unul nefast.

Dacă anxietatea generată de profitul nejustificat, de contabilizarea sa exactă într-o scrupulozitate fiscală, sau laitmotivul redistribuției veniturilor în favoarea unor grupuri defavorizate i-a preocupat dintotdeauna pe decidenții publici și economiștii lor de curte, mult mai rar regăsim abordată problema legată de rolul și incidența

pierderii. În textul lui Mises, pierderea este adusă în discuție încă din primul paragraf. Profitul și pierderea, luate împreună, asigură suveranitatea consumatorului. Profitul conduce la concentrarea resurselor în mâinile celor mai abili antreprenori, iar pierderea îi deposedează de capital pe antreprenorii mai puțin pricepuți în anticiparea preferințelor consumatorilor și îi îndeamnă să găsească un alt loc în diviziunea muncii. Profitul și pierderea joacă, deci, un rol social important: îi triază pe antreprenori și asigură că resursele se află în permanență în mâinile indivizilor care s-au dovedit, până la acest moment, cei mai buni gestionari ai resurselor limitate ale societății. Important de notat este că testul pierderii, și nu cel al profitului, reprezintă pentru Mises cea mai clară cale de identificare a antreprenorului din spatele oricărui proiect antreprenorial. Cel care suferă în ultimă instanță incidența pierderii este antreprenorul. Prin urmare, antreprenorul este și capitalist, adică, pune în joc cel puțin o parte din resursele folosite în proiectul respectiv. În practica economică, activitatea antreprenorială nu poate fi separat de instituția proprietății private.

Antidotul pe care ni-l prescrie Mises este amar pentru toți adepții schemelor intervenționiste: ideea că statul poate introduce soluții originale pentru îmbunătățirea ordinii capitaliste este iluzorie și trebuie numaidecât abandonată. Economia de piață este eficientă pentru că pune pe prim plan suveranitatea consumatorului, iar această prioritate decurge din existența profitului și a pierderii. Orice îndepărtare de la alocarea dictată de maximizarea venitului antreprenorului subminează poziția privilegiată a consumatorului, urmarea fiind că alte criterii decât satisfacerea celei mai stringente nevoi a acestuia vor surclasa ca importanță acest obiectiv. Singura alternativă la administrarea afacerilor după criteriul maximizării profitului este managementul birocratic, în care preferințele superiorului ierarhic sau al celor care elaborează bugetul public devin literă de lege, iar dacă metoda este generalizată, ajungem la socialism. Prin urmare, nu există o a treia cale. Iar „[f]iecare pas făcut în direcția eliminării profiturilor”, ne avertizează Mises, „este un pas înainte pe drumul care duce la dezintegrarea socială”.⁵

⁵ Citatul este luat din penultimul paragraf al eseului de față.

UNDE NE AFLĂM ACUM? RAPORTAREA UNOR DISCUȚII RECENTE LA ANALIZA MISESIANĂ

Rolul unei prefețe este de a introduce textul pe care îl precedă, de a îl contextualiza și, eventual, de a încerca să îl raporteze la problemele care au apărut de la data apariției lucrării respective. Până la acest punct am argumentat că publicarea eseului *Profituri și pierderi* reprezintă o încununare simbolică a acestui text. Totodată, readucerea sa în atenția publicului cititor îndeplinește două funcții pragmatice. Pe de o parte oferă practicienilor un tratament pentru ideile greșite legate de menirea principală a antreprenorului, fiind un îndemn spre concentrarea efortului spre furnizarea unei soluții centrate pe nevoile consumatorului. Pe de altă parte, textul lui Mises este un antidot intelectual pentru o pleiadă de propuneri intervenționiste care bântuie de mai bine de șaptezeci de ani imaginația decidenților politici, a oamenilor de afaceri și economiștilor apropiați de coridoarele puterii.

În continuare vom încerca să ne raportăm la o serie de probleme recente, care au apărut după publicarea originală a textului, și care pot fi de-

codate apelând la ideile din textul de față. Ceea ce distinge temele pe care le vom aborda în continuare de cele deja menționate este că majoritatea sunt încadrate într-un discurs favorabil antreprenoriatului. Spre deosebire de perioada anilor 1950, când în vogă erau ideile pro-planificare, sau de discuțiile de acum treizeci de ani (aproximativ jumătatea intervalului care ne separă de data primei apariții a eseului *Profituri și pierderi*), când România se afla în chinurile tranziției, iar opinia publică îl denigra pe buticarul proaspăt îmbogățit, în prezent antreprenorul este privit cu simpatie. Asta nu înseamnă că atitudinea celor mai mulți concetățeni a devenit una pro piață liberă. Taxarea profitului și reglementările sunt văzute drept morale și indispensabile chiar și de economiști români consacrați, iar cititorii noștri pot sta liniștiți că nici la acest capitol nu suntem originali: se dau Premii Nobel pentru tot felul de scheme intervenționiste care abordează câte o insuficiență a pieței. Dar trecând peste efectul advers pe care multe dintre măsurile intervenționiste propuse îl au asupra micilor afaceri, putem constata că opinia publică este prietenoasă cu tipul ideal al

antreprenorului, i.e., promotorul unui *start-up*. Din nefericire, acest entuziasm ajunge să se concretizeze altele decât cele mai fericite măsuri de politică publică. La rândul său, oferta de servicii private complementare, menite să îl asiste pe antreprenor în deschiderea unei afaceri, cade pradă unor erori conceptuale, ajungând astfel să pună prea mult accentul pe prezentarea unor tehnici de management.

În cele ce urmează, vom analiza aceste probleme prin lupa analizei misesiene, în ideea în care cheia de decodare pe care ne-o oferă eseul *Profituri și pierderi*, dar și opera lui Mises în ansamblul ei, ne va permite să decantăm discuțiile acum la modă legate de problema antreprenoriatului. De asemenea, în ultima parte a acestei prefețe vom prezenta și câteva asemănări între Mises și alt mare economist, Frank Knight, în ceea ce privește rolul jucat de antreprenor în gestionarea incertitudinii. Vom furniza și un argument pentru care considerăm că opera lui Mises rămâne mai relevantă pentru problemele din prezent.

CE FACE ȘI CE NU FACE STATUL PENTRU ANTREPRENORI: FALSE SOLUȚII

Discuțiile legate de antreprenoriat sunt mai întâlnite ca oricând în spațiul public. Programele de studii ale marilor universități includ, de ani buni, discipline care au în denumire cuvântul antreprenor. Cum niciun lucru bun nu poate fi început prea din timp, studierea antreprenoriatului a fost inclusă și în ciclul gimnazial. Astfel, începând cu 2004, elevii din clasa a zecea studiază Educație Antreprenorială.

Simpla prezență a unor astfel de discipline în programa de învățământ nu este în sine liniștitoare sau o dovadă clară că societatea românească este dominată de sentimente favorabile pieței libere. Este cel mai bun loc în care tinerilor să le fie prezentate noțiuni despre antreprenoriat un sistem finanțat din taxe și impozite, birocratizat, în care siguranța locului de muncă este acceptată ca un dat atât de indivizii angajați în sistem, cât și de decidenții politici? Ce tip de discuții se pretează a fi purtate sub egida învățământului formal? Mai important, sunt elevii și studenții suficient de pregătiți pentru a înțelege limitările actului de

predare și pentru a sesiza distincția dintre problemele practice (arată-mi cum să fac pentru a repeta și eu la rândul meu) și cele teoretice (explică-mi cum de se întâmplă un anumit fenomen pentru a înțelege principiul din spatele acestuia)? Există vreun pericol pentru învățăcei dacă se strecoară vreo eroare în actul de predare?⁶ În ce măsură ar

⁶ De pildă, o metodă adesea utilizată în ciclul preuniversitar și care se bucură de o foarte bună primire din partea elevilor constă în simularea activității antreprenoriale. De regulă, elevilor li se cere să alcătuiască grupuri de câte trei - patru persoane, cu scopul de a simula activitatea dintr-o firmă al cărei obiectiv este să producă un bun sau un serviciu pentru târgul de Crăciun al liceului. În cursul anului, profesorul le predă noțiuni legate de administrarea unei afaceri, presupunându-se că elevii vor aplica cât mai multe dintre aceste cunoștințe. În cadrul târgului de iarnă, „firmele” pun spre vânzare bunurile concepute și fabricate în timpul semestrului, iar colegii lor, prietenii și părinții sunt invitați să cumpere produsele respective, banii urmând să fie donați pentru o cauză nobilă. Cu ce contribuie un astfel de exercițiu, dincolo de ruperea monotoniei actului de predare tradițional, este complicat de spus. Dacă ținem cont că scopul vizat (vânzarea pentru târgul de crăciun) este prestabilit, că elevilor li se cere să dovedească că și-au însușit cunoștințele predate (trebuie incluse tehnicile de marketing și utilizat jargonul de management pe care profesorul l-a predat) și nu să maximizeze profi-

trebui să se țină cont de existența unor instituții alternative care oferă pregătire pentru viitorii antreprenori? Familia și discuțiile economice purtate în jurul mesei, locul de muncă, mentoratul, cursurile oferite de mediul privat sunt doar câteva exemple din care putem înțelege că mai există și alte opțiuni de pregătire a viitorilor antreprenori și că mai mult timp petrecut în instituțiile de învățământ înseamnă mai puține ore disponibile pentru a explora aceste posibilități. Deci, de ce încercă școala să le facă pe toate, în loc să se concentreze pe ce face relativ mai puțin prost?

Nu știm cum ar răspunde responsabilii din Ministerul Educației la aceste întrebări. Nu tăgăduim că toate discuțiile necesare au fost purtate la vremea potrivită. Cu toate acestea, știm ce pă-rere avea Mises despre utilizarea sistemului de

tul, că banii puși în joc sunt ai părinților, că prețurile pe care le pretind sunt calculate ca o marjă de bun simț pusă peste costurile de producție și că vânzările sunt garantate prin prezența prietenilor și familiei, înțelegem cât de depărtată este această simulare de realitate. Cât de util este să le lași tinerilor impresia că antreprenoriatul se rezumă la o joacă, că este sinonim cu munca puțină, sau că totul se reduce la creativitate adolescentină exersată într-un mediu hiper-protectiv?

învățământ pentru formarea antreprenorilor.

Prevalează astăzi o tendință de a reduce toate diferențele dintre diverse persoane la educația lor și de a nega existența inegalităților înnăscute, ce țin de intelect, de puterea voinței și de caracter. Nu se înțelege îndeobște că educația nu poate fi niciodată mai mult decât îndoctrinare cu teorii și idei deja dezvoltate. Educația, indiferent care ar fi beneficiile pe care le poate conferi, constă în transmitere de doctrine și evaluări tradiționale; ea este necesarmente conservatoare. Ea produce imitație și rutină, nu ameliorare și progres. Inovatorii și geniile creatoare nu pot fi prăsiți în școli. Ei sunt tocmai oamenii care desfid ceea ce i-a învățat școala. Pentru a fi încununat de succes în afaceri, un om nu are nevoie de o diplomă de la o școală de administrație economică. Aceste școli pregătesc subalterni pentru slujbe de subalterni. Ele nu pregătesc în nici un caz antreprenori. Un antreprenor nu poate fi pregătit astfel. Un om devine antreprenor sesizând o oportunitate și umplând lacuna existentă. Pentru a da dovadă de asemenea judecată ageră, clarviziune și energie, nu este necesară nici un fel de educație specială.⁷

Mai nou, în jurul campusurilor universitare putem observa proliferarea așa numitelor „incuba-

⁷ Mises, L., 2018. *Acțiunea umană: tratat de teorie economică*, București: Editura Institutului Ludwig von Mises România, p. 320.

toare de afaceri”. Aceste centre vizează nu doar încurajarea demarării de mici afaceri, ci sunt văzute ca o dovadă a dinamismului instituțiilor de învățământ superior. Scopul acestor instituții este de a oferi un cadru în care potențialii antreprenori – de regulă tineri – să poată interacționa cu semenii lor, dar și cu antreprenori și investitori experimentați, într-un mediu conductiv schimbului de idei, în vederea conturării și prezentării unor planuri de afaceri. De regulă, aceste incubatoare nu sunt entități pur private. Desigur, există și excepții în acest sens, dar de cele mai multe ori, în finanțarea și operarea acestor incubatoare sunt implicați și bani publici. Pe lângă statutul public-privat care ar putea ridica niște semne de întrebare în privința profilului antreprenorilor atrași de astfel de organizații și de criteriile care stau la baza selectării ideilor considerate a avea potențial, mai există o trăsătură recurent întâlnită și care ține de filosofia din spatele acestor centre. Incubatoarele de afaceri sunt gândite într-un duh schumpeterian. Accentul pare a fi pus, în primul rând, pe inovație, iar utilizarea noilor tehnologii pare a fi un scop în sine și, totodată, calea cea mai rapidă spre îmbogățire.

Dacă este necesar ca statul să finanțeze astfel de incubatoare, în absența lor mediul de afaceri nefiind capabil să integreze ultimele soluții tehnice, este o discuție de mult tranșată de economiști. Pentru a vedea dacă este înțelept ca statul să adauge gaz pe foc prin subvenționarea unor proiecte investiționale percepute de toate părțile implicate drept riscante (nu degeaba investițiile în astfel de *start-up*-uri sunt denumite *venture capital*), mai ales într-un context în care exuberanța investițională este impulsionată de politica banilor ieftini, este suficient să facem trimitere la teoria ciclului economic.

Întreaga emulație din jurul acceleratoarelor de afaceri se bazează pe succesul de care se bucură firmele din domeniul IT din Silicon Valley. Poveste oficială și romanțată a firmelor care compun acronimul FAANG⁸ le prezintă drept proiecte antreprenoriale începute cu mijloace modeste (în ga-

⁸ Acronimul vine de la numele unor firme din domeniul IT care au înregistrat o creștere fulminantă a cotațiilor la bursă în ultimii nouă ani: Facebook (redenumită Meta), Amazon, Apple, Netflix și Alphabet (firma care include Google). În august 2021, capitalizarea acestor cinci corporații reprezenta 19% din valoarea titlurilor care compun indicele S&P 500.

raju) și care au reușit să revoluționeze viața pe întregul mapamond numai grație propriei ingeniozități.

Este ceva rău în această viziune asupra vieții? Într-o oarecare măsură poate fi considerată un mod naiv de a vedea lucrurile, în sensul că multe dintre poveștile de succes care sunt luate drept model au fost construite și cu ajutorul unor relații, mai mult sau mai puțin cunoscute, cu decidenții politici. Desigur, această atitudine ingenuă nu este necesarmente condamnabilă: poate fi doar o chestiune de cunoaștere incompletă, iar ceea ce îi mână în luptă pe cei mai mulți antreprenori este strict partea vizibilă și curată a lucrurilor. Este de la sine înțeles că, mai devreme sau mai târziu, și indivizii care participă la astfel de incubatoare de afaceri va trebui să reflecteze asupra problemei morale a utilizării mijloacelor politice pentru a se îmbogăți și a pericolelor care decurg din preocuparea excesivă pentru propășirea materială. Însă, dincolo de aceste amendamente etice, mai există și problemele pragmatice care decurg din obsesia pentru inovare.

Într-un context economic și cultural marcat

de politici monetare laxe și de optimism, de cele mai multe ori nefundamentat, în ceea ce privește potențialul noilor tehnologii, din ce în ce mai mulți indivizi văd în deschiderea unei afaceri proprii sau în introducerea unei noi tehnologii o rețetă imbatabilă a succesului. Totodată, antreprenoriatul este văzut ca un mijloc ușor și sigur de a scăpa de rutina presupusă de un loc de muncă și o metodă de îmbogățire peste noapte. Mai îngrijorător este faptul că, în goana după inovare, indivizii nu mai privesc activitatea antreprenorială ca pe o preocupare ce necesită economisire, prudență și calcul monetar cât mai realist. Tipul de viziune care domină în prezent este că antreprenoriatul presupune risc și, necesarmente, câștiguri pe măsură, rapid obținute. Investitorii se transformă în vânători de himere (metamorfozați în unicorni) fiind dispuși să finanțeze firme care nu au înregistrat niciodată vreun profit. De asemenea, nu atât identificarea unor nevoi este văzută drept cheia succesului, cât introducerea unei abordări tehnologice cât mai elegante din punct de vedere tehnic – mai întâi găsim o soluție tehnică și abia apoi vedem ce facem cu ea, până la urmă trebuie să funcționeze.

Discuțiile legate de antreprenoriat au devenit înguste, hiperspecializate pe probleme, de cele mai multe ori, ingineresti. Acumularea unui stoc minim de cultură generală care să conțină noțiuni economice și de istorie economică este văzută ca o pedanterie. Cum spunea, la un moment dat, un antreprenor român: „Cine mai are timp să citească, domnule, cărți în ziua de azi?”⁹

Preocupările decidenților politici pentru propășirea economiei naționale i-au determinat pe aceștia să meargă dincolo de furnizarea de servicii de educație „gratuite” și de finanțarea incubatoarelor de afaceri. Astfel de instrumente de politică publică sunt fie prea generale și cu bătaie lungă, fie sunt prea puțin vizibile pentru alegători. Prin urmare, statul a hotărât să apeleze la o abor-

⁹ Cartea de citit de către cei interesați de efectele inflației continue și sistematice asupra preferinței de timp și a peisajului cultural este Hülsmann, J.G., 2008. *The Ethics of Money Production*, Alabama: Ludwig von Mises Institute (*Etica producției de bani*, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași, 2012). Orientarea pe termen scurt, „financiarizarea” excesivă și creșterea gradului de concentrare a pieței, precum și efectele asupra redistribuției avuției în favoarea celor deja bogați, sunt numai câteva dintre problemele pe care Hülsmann le analizează în această carte.

dare mai directă. Programe precum *Start-Up Nation*, demarat în 2018, sau programele finanțate cu „fonduri europene” oferă fonduri nerambursabile pentru afacerile care își propun să activeze în domenii considerate cheie pentru dezvoltare și care întrunesc un număr de criterii sociale, cum ar fi: crearea unor locuri de muncă, angajarea unor persoane defavorizate, deschiderea de firme în zone sărace.

Aceste surse de finanțare s-au bucurat de o mare priză la public. La data lansării programului *Start-Up Nation*, toată lumea discuta de oportunitatea de a deschide o afacere fără să fie nevoie să scoată vreun ban din buzunar. Nimeni nu se întreba cine suportă costurile acestei scheme de ajutor de stat. Pentru majoritatea populației, aceste fonduri erau bani care puteau fi obținuți gratis. Pentru cei cu un minim de discernământ economic, erau bani care „trebuiau” luați. Această judecată normativă era justificată de faptul că, în absența contractării finanțării, oricum ar fi luat altcineva banii – decât niște neisprăviți, mai bine luăm noi banii și, desigur, facem ceva util cu ei. Faptul că finanțarea de la stat vine cu obligații și

condiții atașate care ar fi putut conduce la osificarea structurii firmelor beneficiare, împiedicându-le pe acestea de la operarea de schimbări rapide, nu părea să îi deranjeze pe cei mai entuziaști. Pentru aceștia nu atât ideea de afaceri avea miză, cât obținerea banilor și încercatul norocului – dacă nu iese afacerea, barem rămâi cu experiența. La final, cel mai important era că „măcar ai încercat ceva” – o replică adesea întâlnită și care denotă grave sincope economice și etice. Problema probabil că se trăgea și de la dificultatea de a îți imagina opțiunea sistemică alternativă: nu este oare o chestiune de natură fatidică, adesea invocată când vine vorba despre stat, că moartea și taxele sunt singurele lucruri certe în viață? În aceste condiții, de ce nu ai face tot posibilul pentru a obține banii promiși?

Într-un astfel de peisaj moral, este lesne de înțeles de ce orice discuție legată de drămuirea atentă a capitalului era o *rara avis*. Nimeni nu mai părea preocupat de cumpănirea atentă a alternativelor investiționale sau de bunăstarea consumatorilor. Altul era raționamentul care se cerea a fi făcut pentru a intra în posesia banilor. Concurența

economică proprie pieței era înlocuită de un proces de depunere al candidaturii pentru a prinde finanțare de la stat: cine bifează cele mai multe criterii pe care aparatul birocratic le consideră relevante primește banii pentru a își încerca norocul. Suveranitatea consumatorului, votul reprezentat de fiecare bănuț pe care îl cheltuiește acesta, miza de a satisface cea mai stringentă nevoie, evitându-se astfel risipa, concentrarea resurselor în mâinile celor mai abili antreprenori erau toate eliminate din discuție. În locul acestora, statul punea propria-i discreție, finanțată din resursele extrase de la mediul privat.

Alternativa scăderii taxelor și a reducerii reglementărilor pentru a încuraja mediul de afaceri nu făcea subiectul discuțiilor aprinse. Cu toate că această soluție i-ar fi scutit pe toți antreprenorii – actuali și potențiali – de introducerea unor decizii arbitrare din partea statului, lăsând, totodată, resursele în mâinile celor care le-au creat și economisind cheltuielile publice presupuse de înființarea și operarea aparatului birocratic din spatele schemei de finanțare publică, puțini discutau despre ea. Numai o mână de intelectuali și rarissimi politicieni aminteau că statul are și aceas-

tă opțiune pentru a-i încuraja pe micii întreprinzători.

OFERTA EDUCAȚIONALĂ PRIVATĂ: SOLUȚII PARȚIALE

Poate am discutat deja prea mult de ce își propune statul să facă pentru antreprenori și poate ar fi cazul să ne aplecăm și asupra soluțiilor propuse de mediul privat întru ajutorarea demersurilor antreprenoriale. Pe lângă cursurile desfășurate în sistemul public de educație și în incubatoarele de afaceri, constatăm că și mediul privat vine cu o bogată ofertă de servicii educaționale. Cursanții sunt invitați să urmeze programe de formare de scurtă durată, sub îndrumarea unui *trainer*. Discuțiile sunt axate pe probleme „practice”, coordonatorul cursului fiind un individ informat, în primul rând, de propria sa experiență. Acest tip de programe îndeplinesc rolul unui adjuvant, în sensul că sunt menite să îi asiste pe cursanți să își rafineze propria idee de afaceri. Concret, este vorba de niște servicii de consultanță, i.e., un cumul de sfaturi și de bune-practici de management, marketing, sau alte tipuri de cunoștințe tehnice.

În ce măsură se dovedesc utile astfel de servicii pentru fundamentarea judecății de relevanță antreprenoriale, nu poate fi spus *a priori*. Judecata antreprenorială este de altă natură decât deducția științifică. Antreprenorul încearcă să înțeleagă și să anticipeze preferințele viitoare ale consumatorilor și evoluția prețurilor relevante pentru afacerea sa. Prin urmare, actul antreprenorial ține de înțelegerea specifică a acestuia, iar pentru raționalizarea acestui demers antreprenorul se folosește de calculul monetar. Antreprenorul utilizează prețurile istorice numai ca punct de plecare pentru a-și fundamenta estimările privitoare la evoluția viitoare a prețurilor. După ce deciziile investiționale au fost luate și resursele contractate și alocate, antreprenorul apelează tot la calcul monetar, de această dată în scopul evaluării deciziei sale. Numai *ex post*, adică, după ce cheltuielile au fost deja angajate și încasările realizate, poate constata dacă socoteala (anticipativă) de acasă s-a potrivit cu cea din târg, i.e., dacă a fost până la urmă validată de către toți ceilalți membri ai societății în calitatea lor de participanți pe piață.¹⁰

¹⁰ Acest pasaj prezintă teoria misesiană a procesului pieței. Cea mai clară sinteză a acestor idei se

Prin urmare, discuțiile despre afaceri cu indivizi care au acumulat o oarecare experiență ca urmare a activității lor antreprenoriale din trecut pot fi utile, dar nu sunt nici pe departe necesare sau suficiente. În ultimă instanță, numai individul care participă propriu-zis cu capital la începerea afacerii, care își pune propriile resurse la bătaie, are cuvântul final în ceea ce privește concretizarea unei idei de afaceri. Consultanții contractați de pe piață sau cunoștințele care își dau cu părerea au numai un rol secundar. Cum menționează, într-un alt context, Rothbard: „[i]deile antreprenoriale fără bani [alocați în spatele acestora] sunt simple jocuri de societate”.¹¹ Dacă mai ținem cont și de

regăsește în articolul lui J.T. Salerno *Mises și Hayek dezomogenizați*, care alături de alte eseuri în același spirit se află în pregătire în vederea publicării tot în acest an, în volumul *Un veac de imposibilitate*.

¹¹ A se vedea textul lui Rothbard, *Școala austriacă și paradigmele economice*. În acest text, de asemenea inclus în planul editorial pe 2022, Rothbard oferă o critică misesiană a teoriei antreprenorială a lui Israel Kirzner și a viziunii nihiliste a lui Ludwig Lachmann în ceea ce privește evoluțiile viitoare de pe piață. În literatura de specialitate care tratează subiectul antreprenoriatului, abordarea kirzneriană este adesea întâlnită. Critica pe care Rothbard o face conceptu-

numeroasele căderi omenești, cum ar fi plăcerea de a îi confirma visele unui apropiat și rolul ingrat care îi revine celui care năruiește prin propriile comentarii aspirațiile altuia, invidia, conformismul de grup, trufia care te îndeamnă să îți dai cu părerea când nu te pricepi la subiectul discutat, este limpede că există și pericole care pot apărea ca urmare a supunerii unei idei de afaceri la o astfel de discuție. *Caveat emptor.*

O potențială alternativă la serviciile de consultanță este oferită de studiul individual. Și în acest caz, oferta pe care o găsim pe piață este generoasă. Librăriile sunt pline de cărți care permit să te învețe cum să investești în mod inteligent

lui de antreprenor pur, viz., fără resurse puse în joc, caracterizat de perspicacitate specială și a cărui activitate vine să adreseze erorile comise în trecut, împingând astfel economia spre echilibru, este importantă pentru o bună înțelegere a abordării misesiene și cum se distinge aceasta de alte abordări care se revendică de la ea. Accentul pe care Mises și Rothbard îl pun pe faptul că antreprenorul este și proprietar (Rothbard vorbește în permanență de „antreprenorul-capitalist”), de rolul acestuia în a gestiona incertitudinea, de a aplica înțelegere specifică pentru a scruta evoluțiile viitoare și rolul important pe care îl joacă pierderea sunt teme care au fost menționate și în această prefață.

banii, cum să deschizi firme competitive cu bani puțini, ce tip de mentalitate trebuie să adopți pentru a fi un om de afaceri desăvârșit, respectiv de ce este un scop în sine să nu lucrezi pentru alții ci pentru tine însuși – să fii propriul tău șef. La rândul lor, rețelele de socializare sunt ticsite de sfaturi și povești de succes din care poți fie să extragi niște învățăminte din experiența unor antreprenori consacrați, fie să devii mai motivat de discursul acestora – ceea ce ar fi potrivit să numim etos antreprenorial.

Cu o așa ofertă generoasă aflată la dispoziția oricui, este limpede că a devenit mai important ce citim și ce produse media consumăm. De asemenea, trebuie lămurit și în ce scop ne angajăm într-un astfel de demers. Timpul a devenit resursa relativ mai rară, nu accesul la materiale de specialitate, deci orice cititor trebuie să fie mai selectiv – în alte cuvinte, mai puțin prietenoase pentru sensibilitățile post-moderniste, cititorul trebuie să discrimineze.

ANTREPRENORIATUL ÎNVĂȚAT DIN CĂRȚI: CÂTEVA DISCUȚII NORMATIVE CARE SUNT ACUM ÎN VOGĂ

Pentru o alegere informată se impune să lămurim ce fel de materiale se găsesc în librăriile fizice și în cele virtuale. O primă împărțire care se poate dovedi relevantă pentru sistematizarea discuției ar fi să distingem între discuțiile de natură normativă, respectiv pozitivă.

Discursul normativ presupune introducerea unor judecăți de valoare din partea autorului. Sub egida acestei abordări regăsim cea mai mare parte a literaturii referitoare la antreprenoriat. La rândul său, abordarea normativă poate fi subîmpărțită în lucrări și prezentări care vizează „dezvoltarea personală”, altfel spus sfaturi referitoare la buna gestionare a proiectelor antreprenoriale, respectiv materiale care discută de rolul social al antreprenoriatului. Aici pot fi încadrate toate acțiunile prescrise pentru folosirea inițiativei antreprenoriale întru producerea de beneficii pentru societate. Trebuie menționat că atât conceptului de antreprenor, cât și celui de beneficiu social li se conferă o interpretare cât se poate de elastică, i.e., după

preferințele ideologice ale fiecărui autor. Amintim numai câteva teme ades întâlnite în ultimii ani și care se încadrează la această categorie.

De pildă, toate discuțiile legate de responsabilitatea socială a întreprinderilor (CSR) și discuțiile legate de reformarea sistematică a sistemului capitalist care ar trebui transformat în *stakeholder capitalism* – o orânduire socială în care nu proprietatea privată și profitul sunt absolutizate ci nevoile tuturor părților implicate și afectate de activitatea unei firme. Abordarea problemelor de mediu înconjurător, implicarea angajaților în luarea deciziilor, asigurarea unui grad mai mare de colectarea a taxelor în vederea asigurării echității sociale sunt doar câteva dintre posibilitățile pe care le-ar deschide trecerea la noul sistem. Antreprenorii trebuie dezvățați de urmărirea investițiilor care aduc câștiguri pe termen scurt, miza fiind de a îi constrânge pentru a alege proiectele care aduc cel mai mare beneficiu pentru societate – a se citi, alții decât consumatorii.

Altă temă care s-a bucurat de mare priză și în rândul decidenților de la Bruxelles este cea a „statului antreprenorial”, cu toate că sintagma „stat

solomonar” surprinde mai bine esența acestei recomandări de politică industrială. Statul este prezentat ca indispensabil pentru buna funcționare a economiei de piață și pentru creșterea economică. Numai statul este în măsură să finanțeze proiectele care au ca obiect cercetarea fundamentală, i.e., investiții în demersul științific care face posibilă dezvoltarea ulterioară a cercetării aplicative. Dată fiind durata lungă și, mai important, gradul mare de eșec al proiectelor de cercetare fundamentală, statul este singurul actor capabil să investească în acest domeniu. Se pretinde că cercetarea fundamentală este cea care a stat la baza tuturor tehnologiilor care au dus la noua revoluție industrială pe care o traversează omenirea. Internetul, ecranele capacitive, bateriile mai performante sunt numai câteva exemple invocate.

Recomandarea este ca statul să se comporte în continuare antreprenorial, preferabil cu mai mult aplomb. Modelul care trebuie urmat până la nivel de organigramă și stabilire a obiectivelor este cel al agențiilor americane specializate pe selecția și finanțarea proiectelor din domeniul apărării. Economiiștii trebuie să renunțe la obsesia lor pen-

tru eficiența cheltuirii banului public: este adevărat că astfel de proiecte au un grad foarte mare de eșec, dar puținele reușite ajung să compenseze orice pierdere. Oricum, capitalismul nu are o soluție mai bună. Dacă teoria creșterii economice endogene a arătat că, pe termen lung, numai tehnologiile noi asigură creșterea economică, atunci capitalismul nu are altă șansă în afară de statul antreprenorial. Birocrații trebuie să selecteze tehnologiile și industriile cu potențial de creștere pentru că sunt într-o poziție mai bună decât mediul privat să adopte aceste decizii pe termen lung.

În aceste condiții, ni se spune că este necesară o revoluție ideologică axată pe două paliere. Primul nivel vizat este cel al schimbării opiniei publice. Economiștii au inculcat votanților ideea greșită că aparatul birocratic este inefficient. Cum poate fi făcută o astfel de afirmație când statul a luat atâtea decizii investiționale bune și fără el capitalismul nu ar putea să mai existe? Altă problemă este că această prejudecată a publicului larg i-a inhibat pe birocrați. Aceștia sunt timorați de atitudinea ostilă a publicului și prin urmare nu mai sunt dispuși să își asume proiecte suficient de îndrăznețe.

Spațiul public nu îi atrage pe indivizii care suferă de complexe de putere sau pe demagogi, așa cum susțin științele sociale, iar resursele nu sunt inefficient alocate, în ciuda a ceea ce ne spun propriile simțuri. Conform propovăduitorilor statului antreprenorial, aparatul birocratic suferă de prea multă modestie și de prudență excesivă. Soluția: o întremare spirituală a birocraților – i.e., să li se spună că trebuie să aibă mai multă încredere în abilitățile lor antreprenoriale și să scape de morbul fricii risipirii banului public – respectiv o sporire a bugetelor.

Al doilea nivel unde trebuie intervenit este cel al echității sociale. Dacă cercetarea fundamentală reprezintă condiția *sine qua non* a dezvoltării ulterioare a noilor tehnologii pe care companiile le înglobează în produsele pe care le aduc pe piață, înseamnă că ne confruntăm cu o problemă de distribuție a venitului. Practic costurile implicate de cercetarea fundamentală sunt socializate, iar profiturile sunt privatizate. Soluția care se impune: trebuie crescute taxele pe profit, iar firmele, *mirabile dictu*, nici măcar nu vor recurge la reducerea propriilor investiții.

Atât teza capitalismului axat pe grija pentru *stakeholderi*, cât și teza statului antreprenorial sunt profund anti-economice. Sunt măsuri intervenționiste care au fost în repetate rânduri demontate de Mises și de toți economiștii afiliați Școlii austriece care i-au călcat pe urme. Discuțiile lui Mises legate de sindicalism (înțeles ca sistemul economic în care fabricile sunt controlate de muncitorii care lucrează acolo) se aplică bine și la problema cooptării în procesul decizional al tuturor părților care au un interes în funcționarea unei firme. Cum ar mai fi luate deciziile în orice unitate de producție dacă toată lumea are un cuvânt de spus, cum pot fi reconciliate interesele divergente, și, cel mai important, ce se va întâmpla cu eficiența alocării resurselor atunci când interesele consumatorului nu mai reprezintă principalul scop spre care este îndreptată activitatea firmei. Altă temă pe care o regăsim în scrierile lui Mises și care are relevanță pentru ideea de *stakeholder capitalism* este de distrucționism (engl. *destructionism*). Introducerea sub oblăduirea statului a unor indivizi, alții decât proprietarii mijloacelor de producție (antreprenorii și capitaliștii), în luarea deciziilor

va conduce, necesarmente, la consum de capital, ceea ce face întreaga societate mai săracă. Ur-marea aplicării unei astfel de revoluții este dis-trugerea civilizației înseși. Pe de altă parte, poate că exact asta se și urmărește când se vorbește de resetări sau revoluții tehnologice – ordinea veche trebuie răsturnată pentru a fi înlocuită de orându-irea superioară.

În ceea ce privește teza statului solomo-nar practic avem două teme predilecte pen-tru intervenționiști. Pe de o parte avem tema externalităților pozitive, care se rezumă la cân-tarea osanalelor pentru niște pretinse beneficii pe care, în fond și la urma urmei, nu le-a solici-tat nimeni. Mai mult, nu este limpede nici dacă valoarea presupuselor beneficii sociale nu este depășită de costurile implicate de furnizarea ac-esor beneficii. De asemenea, nu rezultă că piața neobstrucționată nu ar furniza cercetarea funda-mentală invocată, ci doar că ar furniza o cantitate mai mică de astfel de servicii decât în situația în care statul ar pompa deliberat resurse în această direcție. Există vreo posibilitate să ajungem într-o situație în care avem prea multă cercetare funda-

mentală datorită intervenției statale sau o deviere a tipului de cercetare fundamentală efectuată? Poate că avem prea multă cercetare fundamentală pentru probleme de mediu înconjurător și prea puțină direcționată către leacuri pentru boli incurabile. Conform căror preferințe ajungem la concluzia că piața furnizează o cantitate suboptimală de cercetare fundamentală? Care este limita tare cu care se confruntă omenirea – prea puține concepte tehnologice sau prea puțin capital pentru a le aplica? Dacă meritul principal este al statului că a finanțat cercetarea fundamentală, oferind gratis mediului privat tehnologia relevantă, atunci cum se face că avem numai câteva firme care au folosit cu succes aceste cunoștințe? De asemenea, chiar dacă am admite că finanțarea publică este cea care a stat la baza noilor tehnologii – să luăm, ca exemplu, internetul, care a fost conceput ca un protocol pentru transmiterea de mesaje scrise între bazele militare – de la ce punct încolo putem considera că inovația, îmbunătățirile și schimbarea destinației pe care le-a adus inițiativa privată sunt suficiente pentru a revoluționa rezultatul cercetării fundamentale? A prezis vreodată

birocrația luminată care compune statul solomonic ce potențial zace în protocolul de comunicare pe care l-a finanțat și pe care, de altfel, l-a clasat ca lipsit de aplicabilitate? Este adevărat că avem un stat prea mic, având în vedere câte resurse extrage acesta prin politică fiscală și monetară și câte domenii controlează direct (întreprinderi de stat) și indirect (toate reglementările cărora mediul privat trebuie li să se conformeze)? Asupra modestiei de care suferă aparatul birocratic și clasa politică, îi lăsăm pe cititori să reflecteze singuri.

ANTREPRENORIATUL ÎNVĂȚAT DIN CĂRȚI: RADIOGRAFIEREA LITERATURII POZITIVE

Ceea ce pare să lipsească acestor discuții normative – și probabil singura metodă prin care putem epura recomandările făcute de erori economice – este o revenire la fundamentele teoretice ale teoriei antreprenoriale. Prin urmare, vom radiografia, în continuare, discursului pozitiv sau științific, cel îndeobște întâlnit în analizele academice. Acest tip de abordare este mai puțin prizată de publicul larg din motive obiective: limbajul este unul specializat, iar problemele analizate sunt înguste

și, de cele mai multe ori, fără relevanță practică. Speciile literare cele mai reprezentative pentru această abordare sunt articolul de specialitate, publicat, de regulă, în jurnalele științifice de profil și monografiile. Studiarea sistematică a fenomenului antreprenorial este un aspect recent introdus în circuitul publicațiilor de specialitate, iar atenția pe care o primește îi este acordată, în special, de așa numiții economiști „heterodocși”. Economiștii *mainstream*¹² fiind mai degrabă preocupați de matematizarea fenomenului economic, atenția acestora concentrându-se, așa cum am menționat deja mai sus, pe descrierea relațiilor prezente în stări de echilibru, fapt care exclude, prin definiție, rolul antreprenorului.

În ceea ce privește taxonomia literaturii de specialitate, putem sistematiza discuția mergând pe trei direcții mari.¹³ Mai întâi, avem lucrări-

¹² Preferăm acest englezism, pentru a evita să îi numim economiști ortodocși, metodele folosite de aceștia neavând nimic în comun cu modul în care a fost studiată până de curând știința economică.

¹³ Această împărțire este preluată din Foss, N., și Klein, P.G., 2012. *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*, Cambridge: Cambridge University Press.

le care abordează problema antreprenoriatului dintr-o perspectivă ocupațională. Miza este de a explica de ce unii indivizi optează pentru *self-employment* în loc de a se angaja. Problemele cel mai frecvent abordate sunt *leadership*-ul și identificarea caracteristicilor antreprenorilor de succes. Aceste studii aparțin, mai degrabă, de sfera psihologiei și reprezintă baza științifică pentru discuțiile, deja menționate, referitoare la dezvoltarea personală.

O a doua abordare este cea structurală, a cărei unitate de referință principală este firma sau o anumită industrie, caracterizată de concurență acerbă. Preocuparea specifică a acestei abordări vizează firmele nou înființate și de mici dimensiuni (*start-up*). Prin urmare, aici se încadrează toate discuțiile legate de administrarea firmelor mici, venture capital, cum să îți începi propria afacere. Am putea spune că sunt discuții cu miză practică, dar care suferă de un grad ridicat de perisabilitate – cum se mai schimbă ceva în modul în care sunt administrate afacerile, cum trebuie scoasă o nouă ediție a cărții sau adus la zi studiul cu pricina.

Aceste prime două abordări aparțin, mai de-

grabă, sferei managementului, decât științei economice pure. Antreprenoriatul este văzut ca un rezultat – cum să devii propriul tău șef sau cum să înființezi un *start-up* de succes – iar abordarea este una empirică, în sensul că încearcă să extrapoleze dintr-un număr de observații recurențele identificate referitoare la modul în care antreprenorii își implementează deciziile, respectiv caracteristicile psihologice și predispozițiile cognitive ale acestora.

A treia abordare – abordarea funcțională – reprezintă contribuțiile științei economice la elaborarea unei teorii economice a antreprenoriatului. Miza este de a analiza rolul îndeplinit de antreprenor în mecanismul de formare a prețurilor și de a studia natura profitului care îi revine acestuia sau a pierderii sub incidența căreia poate pica. Conform acestei abordări, antreprenoriatul este definit ca un mod de a gândi sau de a acționa (e.g., creativitate, inovare, perspicacitate specială, adaptare, judecată de relevanță) în cadrul unui anumit proces.

Printre cei mai cunoscuți autori ale căror lucrări pot fi încadrate sub egida acestei abordări îi

regăsim pe Schumpeter (antreprenorul ca lider care, grație propriei voințe, introduce o inovație făcând astfel posibilă distrugerea creatoare prin care este revoluționată structura economiei) și Kirzner (antreprenorul ca individ dotat cu perispicacitate specială, al cărui rol este de a împinge economia spre echilibru, abordând problema ignoranței). Schumpeter și Kirzner sunt două nume cunoscute deja pentru cititorii cu afinități pentru Școala austriacă. Lista poate continua cu Schultz (funcția antreprenorului este de a reajusta economia în urma unui șoc exogen) și Witt (antreprenorul ca factor coagulator la nivelul relațiilor sociale dintr-o firmă, funcția este de a face posibilă buna organizare a diviziunii interne dintr-o unitate de producție).

Încununarea abordării funcționale se regăsește însă în lucrările lui Frank Knight și Ludwig von Mises. În cazul ambilor autori – contemporani și cunoștințe directe –, antreprenorul este definit ca responsabilul de ultimă instanță în gestionarea incertitudinii. În continuare vom prezenta pe scurt câteva date biografice pentru fiecare dintre acești doi economiști și vom încerca să sintetizăm

contribuția acestora la abordarea funcțională.

MISES ȘI KNIGHT: APROPIAȚI DAR ATÂT DE DIFERIȚI

În ceea ce privește relația dintre cei doi, este limpede că între Knight și Mises exista un soi de respect intelectual reciproc.¹⁴ Membrii ai aceleiași generații, Mises, născut în 1881, fiind cu patru ani mai în vârstă decât Knight, amândoi membrii fondatori ai Societății Mont Pelerin, ambii adepți ai utilitarismului și, totodată critici ai abordării pozitivistice în știința economică și adepții dualismului metodologic care separă științele sociale de cele ale naturii.

Ca dovezi ale stimei pe care cei doi și-o purtau unul altuia, am putea menționa vizita lui Knight din 1930 la Viena, prilej cu care petrece timp, probabil în cadrul seminarului, cu Mises și cercul acestuia și faptul că cei doi se citează unul pe altul. Knight scrie o recenzie tratatului lui Mises, *Nationalökonomie*, precursorul din 1940 al

¹⁴ Biografia lui Mises scrisă de J.G. Hülsmann a fost deja amintită; pentru biografia lui Knight, a se vedea Cowan, D., 2016. *Frank H. Knight: Prophet of Freedom*, London: Palgrave MacMillan.

Ațiunii umane, la scurt timp după apariția acesteia, prilej pe care îl folosește pentru a critica teoria austriacă a capitalului. La rândul său, în 1949, Mises citează trei lucrări semnate de Knight. Raportat la standardele academice contemporane, Mises folosește parcimonios citările, atât pentru a nu legitima lucrările unor autori lipsiți de consistență, cât și pentru a scoate în evidență lucrările importante. În ceea ce îl privește pe Knight, Mises îi citează două articole, pentru a îi critica teoria capitalului, dând astfel un răspuns criticii făcute cu câțiva ani mai înainte de autorul american. De asemenea, Mises face o trimitere directă la cartea din 1921 a economistului american, *Risk, Uncertainty, and Profit*,¹⁵ de această dată într-o cheie aprobatoare, pentru distincția între riscurile împotriva cărora poate, respectiv nu poate fi contractată o poliță de asigurare.

Atât Knight, cel care introduce distincția între risc și incertitudine, cât și Mises operează cu o teorie obiectivă, frecventistă a probabilității. Cu toate că folosesc concepte diferite,¹⁶ ambii

¹⁵ Knight, F.H., 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*, Boston: Houghton Mifflin Company.

¹⁶ Knight face distincția între probabilitate *a priori*,

economiști acceptă ideea că, pentru a efectua calculul actuarial, este necesar un număr mare de episoade istorice în baza cărora să se calculeze statistic frecvența cu care a avut loc un fenomen. Nu toate fenomenele se pretează unui astfel de calcul. De pildă, evenimentele unice și cele care se află sub controlul direct al unui individ nu pot face obiectul calculului probabilistic, acestea trebuind gestionate prin „estimări” bazate pe experiență și intuiție, sau prin judecăți de relevanță. Fenomenele ale cărora frecvențe le putem asocia valori numerice, obiective sunt situații care intră sub incidența riscului, în timp ce fenomenele care se referă la cazuri unice intră sub auspiciile incertitudinii. Situațiile riscante pot fi considerate costuri fixe ale desfășurării afacerilor, în timp ce situațiile dominate de incertitudine pot fi gestionate numai de către antreprenori, *qua* proprietari și decidenți de ultimă instanță. Pentru asumarea acestei responsabilități, antreprenorii sunt remunerați cu profit sau, în cazul în care decizia antreprenorială

probabilitate statistică și estimări, în timp ce Mises împrumută de la fratele său, matematicianul și fizicianul Richard von Mises, distincția între probabilitatea de clasă și probabilitatea de caz.

s-a dovedit eronată, suferă incidența pierderii.

Cu toate că au avut un număr de preocupări comune care ar fi putut să îi apropie, relația dintre Knight și Mises pare să fi fost una distantă. Putem aminti, în acest sens, opinia ambivalentă expusă de Knight în momentul în care editura Yale l-a consultat în legătură cu publicarea tratatului *Acțiunea umană*. Temperamentul intelectual al celor doi economiști pare să fi fost diferit. Knight provenea dintr-o familie cu mijloace modeste, numeroasă și religioasă (pastorul Knight și soția sa având unsprezece copii), din Vestul Mijlociu al Statelor Unite ale Americii. Familia lui Ludwig von Mises avea origini evreiești, însă părinții nu erau religioși. Situația materială a familiei era una bună, cei doi copii, Ludwig și Richard, mutându-se alături de părinți în capitala Austro-Ungariei și beneficiind de o educație aleasă.

Knight ajunge să urmeze studii doctorale și o carieră în științele economice după ce fusese „îndemnat” să își schimbe traseul universitar de către membrii departamentului de filosofie de la Cornell. Textul celei mai cunoscute lucrări ale sale, *Risk, Uncertainty, and Profit*, este bazat pe teza sa

de doctorat. După publicarea acesteia, Knight se va bucura de recunoaștere profesională tot restul vieții sale. În mod straniu, în anii de după cel de-Al Doilea Război Mondial, atenția publicistică a lui Knight se îndreaptă în totalitate spre probleme sociale și discuții normative: tendința pieței spre monopolizare, preocuparea pentru dobândirea de avuție ca scop în sine pentru oamenii de afaceri, piața care creează nevoile consumatorilor, potențialul orânduirii socialiste,¹⁷ importanța religiei pentru ordinea socială. Prin urmare, Knight este un economist care s-a depărtat de îndeletnicirea sa de bază, în ciuda faptului că ceilalți membri ai profesiei, în special studenții Școlii de la Chicago, care continuă să îl considere unul dintre corifei, l-au stimat pe tot parcursul vieții sale.

Evoluția carierei lui Mises pare să urmeze un curs mai sinuos. Și Mises s-a bucurat de recunoaștere profesională după publicarea *Teoriei banilor și a creditului*, însă statutul său de expert

¹⁷ Cu toate că unele voci susțin că Knight era ironic atunci când a ținut un discurs în favoarea planificării centrale. Cine îl știa mai bine, din interacțiuni personale, ar fi trebuit să își dea seama că nu era un discurs serios.

pe probleme monetare nu a fost suficient pentru a îi asigura o poziție academică permanentă. De abia după emigrarea sa în Statele Unite, în 1940, și după apariția *Acțiunii umane*, Mises reușește să strângă în jurul său un număr de studenți și finanțatori preocupați de destinul libertății. Cu toate că lumea universitară americană, ca și cea de pe bătrânul continent, nu i-a oferit niciodată o poziție plătită, postul său de profesor la New York University fiind finanțat din donația unor fundații și ale unor oameni de afaceri, influența lui Mises a continuat să crească. Spre deosebire de Knight, Mises a rămas toată viața sa un economist pur sânge. Cu toate că are și lucrări de istorie și de epistemologie, toată opera economică misesiană este caracterizată de obiectivitate științifică. În acest sens, Mises a dezvoltat abordarea utilitaristă într-o direcție proprie: toate propunerile de politică publică sunt analizate dintr-o perspectivă instrumentală. Mises nu analizează sistemul pieței libere, intervenționismul și socialismul dintr-o perspectivă „bun versus rău”, ci dintr-o perspectivă analitică: în ce măsură pot mijloacele propuse să atingă obiectivele vizate. Am văzut mai sus cât de eficace este o astfel de abordare în a trata cu

criticii economiei de piață.

În ceea ce privește contribuția lui Knight și a lui Mises la teoria antreprenorială, cei doi sunt compatibili. Există totuși diferențe care, în funcție de obiectul analizei, poate produce dispute aprinse între economiști. Putem menționa în acest sens diferența de abordare în ceea ce privește formarea prețului factorilor de producție. Pentru Mises prețul unui factor tinde spre valoarea marginală *actualizată* a producției pe care o face posibilă participarea respectivei resurse la procesul productiv, în timp ce Knight, prin prisma teoriei sale a capitalului, vede remunerația unui factor de producție ca fiind egală cu valoarea marginală a producției. Prin urmare, Knight consideră că factorul timp nu influențează remunerația factorilor de producție. Dar, dincolo de aceste tehnicități, strict în ceea ce privește descrierea funcției antreprenoriale, putem vorbi de o abordare knightian-misesiană. Antreprenorul este decidentul de ultimă instanță în ceea ce privește gestionarea proiectului antreprenorial, iar acesta aplică judecățile de relevanță pentru a gestiona incertitudinea.

Locul unde analiza misesiană excelează, sur-

clasând-o în opinia noastră pe cea knightiană, este la capitolul abordării sistemice. Mises este un economist care în permanență caută să integreze fenomenul economic pe care îl analizează în ordinea economică mai largă – în orânduirea societății, pentru a folosi terminologia marxistă. Mises nu este interesat strict de natura profitului, așa cum este Knight. Mises caută să explice rolul profitului și al pierderii în mecanismul de formare al prețurilor și în alocarea eficientă a resurselor la nivelul întregii societăți. Pentru Mises, piața și diviziunea muncii reprezintă fenomenul social fundamental. La formarea fiecărui preț contribuie toți membrii societății cu preferințele lor. Totodată, proprietatea privată asupra mijloacelor de producție face posibilă licitația pentru resurse între diferitele proiecte antreprenoriale. Antreprenorii încearcă anticipa și să satisfacă cea mai stringentă nevoie a consumatorilor, prețul bunurilor de consum reflectând preferințele acestora. Mergând în amonte pe structura de producție, din procesul de licitație antreprenorială pentru factorii de producție rezultă prețuri care reflectă indirect contribuția fiecărei resurse la actul productiv.

Prin urmare, în economia de piață avem un sistem de prețuri concatenate, toate fiind rezultatul unei diviziuni intelectuale a muncii, în sensul că participă la formarea acestora toți agenții economici (lucrători, capitaliști, latifundiari, antreprenori, consumatori), iar originea acestora se raportează, în ultimă instanță la preferințele consumatorului-suveran.

Celelalte două tipuri de orânduirii – intervenționismul și socialismul – sunt pur și simplu nefuncționale, i.e., eșuează în a atinge scopul vizat. În absența proprietății private asupra factorilor de producție, adio prețuri, adio calcul de profitabilitate. Prin urmare, socialismul nu poate alocă rațional resursele și din acest motiv va conduce la prăbușirea nivelului de trai. Intervenționismul vine doar cu amendamente punctuale la modul în care piața lăsată liberă ar fi alocat resursele. Însă impunerea de măsuri discreționare de către stat nu poate flexibiliza stringența rarității. Prin urmare, agenții economici își vor adapta comportamentul, conducând la alte rezultate decât cele vizate (cel puțin la nivel declarativ) de autoritățile publice. Antreprenorii vor produce altceva sau mai puțin,

dar asta înseamnă o depărtare de la suveranitatea consumatorului.¹⁸ Numai pe piața neobturată, unde profitul asigură că mai multe resurse ajung pe mâna antreprenorilor de succes, iar pierderea îi disciplinează și îi forțează pe cei nepricepuți să

¹⁸ Dacă acțiunile antreprenorilor conduc la alte rezultate decât cele vizate prin măsura adoptată de către stat, autoritățile pot alege să introducă o dispoziție suplimentară, în vederea viabilizării celei inițiale. Această decizie ulterioară va produce la rândul său o reacție din partea antreprenorilor și a proprietarilor factorilor de producție, forțând astfel autoritățile să mai intervină o dată. Acest cerc vicios, nu doar teoretizat dar și experimentat de Mises în timpul Primului Război Mondial, în condițiile plafonării prețului la alimentele de bază, nu reprezintă altceva decât o analiză a dinamicii intervenționismului. Dacă autoritățile sunt consecvente și fac tot posibilul pentru a ajunge la obiectivul inițial vizat de măsura intervenționistă originală, rezultatul final va fi controlul tuturor prețurilor din economia respectivă. Mai mult, statul va ajunge să ia toate hotărârile privitoare la cine, ce și unde produce, respectiv către cine și la ce preț îi va vinde. Cu alte cuvinte, intervenționismul va degenera în socialism, i.e., o entitate unică va ajunge, încet dar sigur, să controleze alocarea tuturor mijloacelor de producție. Pentru Mises punctul terminus al cercului vicios este „socialismul de tip german”. Această cale de socializare a activității productive este specifică economiei de război și a reprezentat o sursă de inspirație pentru Lenin.

se readapteze, consumatorul este în poziția de a fi suveran. În intervenționism, statul ajunge din ce în ce mai suveran asupra problemelor economice.

TRĂGÂND LINIE

În concluzie, nu ne rămâne decât să supunem atenției consumatorului de carte eseul *Profituri și pierderi* al lui Ludwig von Mises. O carte mică, dar care conține idei valoroase în fiecare paragraf – nicio frază nu este întâmplătoare în textul lui Mises, niciun cuvânt nu este redundant.

Poate să pară paradoxal pentru o carte de economie că „valoarea” acesteia nu este derivată din raritatea ideilor cuprinse între copertele sale, ci din potențialul acestor idei de a schimba cum gândim despre lumea în care trăim și de a ne informa acțiunile viitoare. Cartea de față este foarte valoroasă. Este profit pur.

PROFITURI ȘI PIERDERI

A

NATURA ECONOMICĂ A PROFITURILOR ȘI A PIERDERILOR

1. Proveniența profiturilor și a pierderilor

În sistemul capitalist de organizare economică a societății, antreprenorii sunt aceia care determină cursul producției. În îndeplinirea acestei funcții, ei sunt subordonați total și necondiționat suveranității publicului cumpărător, deci consumatorilor. Dacă nu reușesc să producă în modul cel mai corespunzător și mai ieftin cu putință acele bunuri pe care consumatorii le solicită cel mai imperativ, atunci ei suferă pierderi și sfârșesc prin a fi eliminați din poziția lor antreprenorială. În locul lor vor veni alții, care vor ști mai bine cum să-i deservească pe consumatori.

Dacă toți oamenii ar anticipa corect configurațiile viitoare ale pieței, atunci antrepren-

norii nici nu ar obține vreun profit, nici nu ar suferi vreo pierdere. Ei s-ar găsi în situația de a cumpăra factorii complementari de producție la prețuri care ar reflecta pe deplin, încă din momentul achiziționării lor, prețurile viitoare ale produselor. Nu ar mai rămâne loc nici pentru profituri, nici pentru pierderi. Ceea ce determină apariția profitului este faptul că antreprenorul care estimează prețurile viitoare ale produselor mai corect decât alții cumpără o parte din factorii de producție, sau pe toți, la prețuri care, privite din punctul de vedere al configurației ulterioare a pieței, sunt prea mici. Astfel, costurile totale de producție – inclusiv dobânda pe capitalul investit – vor fi depășite de prețurile pe care antreprenorul le obține pe produse. Această diferență reprezintă profitul antreprenorial.

Pe de altă parte, antreprenorul care estimează greșit prețurile viitoare ale produselor acceptă să achiziționeze factorii de producție la prețuri care, văzute din punctul de vedere al configurației ulterioare a pieței, sunt prea mari. Costurile sale totale de producție depășesc prețurile la care se poate vinde produsul. Această diferență reprezintă pierderea antreprenorială.

Astfel, profiturile și pierderile sunt generate de reușitele și, respectiv, nereușitele antreprenorilor, în activitatea de corelare a mersului activităților productive cu cele mai imperative cereri ale consumatorilor. O dată realizată această corelare, profiturile și pierderile dispar. Prețurile factorilor complementari de producție ating un nivel la care costurile totale de producție coincid cu prețul produsului. Profiturile și pierderile sunt omniprezente pe piață numai datorită faptului că schimbarea neconținută a datelor economice conduce mereu la noi discrepanțe și, în consecință, apare nevoia de noi ajustări.

2. Distincția între profituri și alte încasări

Numeroase erori privind natura profiturilor și a pierderilor au apărut datorită practicii de a îngloba sub denumirea de profit totalitatea veniturilor reziduale care îi revin antreprenorului.

Dobânda pe capitalul utilizat nu este o componentă a profitului. Dividendele unei corporații nu reprezintă profituri. Ele reprezintă dobânda pe capitalul investit, la care se adaugă profitul sau din care se scade pierderea.

Echivalentul pe piață al muncii prestate de un antreprenor în activitatea de gestionare a afacerilor unei întreprinderi reprezintă cvasi-salariul său antreprenorial, dar nu este un profit.

Dacă întreprinderea posedă un factor de producție pe care poate obține prețuri de monopol, atunci ea realizează un câștig de monopol. Dacă întreprinderea este o corporație, atunci astfel de câștiguri sporesc dividendele. Dar ele nu reprezintă profituri propriu-zise.

Încă și mai frecvente sunt erorile datorate confuziilor dintre activitatea antreprenorială și inovațiile sau îmbunătățirile tehnologice. Deficiențele de corelare, a căror îndepărtare este funcția esențială a activităților antreprenoriale, pot consta deseori în faptul că noile metode tehnologice disponibile n-au fost încă utilizate la întreaga capacitate la care ar trebui utilizate, pentru a satisface în cel mai înalt grad posibil cererile consumatorilor. Dar lucrurile nu stau întotdeauna astfel în mod necesar. Modificările suferite de datele economice, îndeosebi de cererea consumatorilor, pot necesita ajustări care nu au nimic de a face cu inovațiile și îmbunătățirile tehnolo-

gice. Antreprenorul care nu face altceva decât să sporească producția unui articol, prin adăugarea la facilitățile de producție existente a unui nou dispozitiv, fără a opera nici un fel de modificare a metodei sale tehnologice de producție, nu este întru nimic mai puțin un antreprenor decât cel care inițiază o nouă activitate de producție. Activitatea antreprenorului nu constă doar în a experimenta noi metode tehnologice, ci și în a selecta, din multitudinea tehnologiilor disponibile la un moment dat, pe acelea care sunt cele mai apte să furnizeze publicului, la prețurile cele mai ieftine, lucrurile pe care le solicită în modul cel mai imperativ. Dacă o nouă procedură tehnologică este sau nu potrivită pentru a îndeplini acest scop trebuie să decidă provizoriu antreprenorul, iar în cele din urmă se va decide prin conduita publicului cumpărător. Întrebarea nu este dacă noua metodă poate fi socotită o soluție mai „elegantă” date fiind anumite probleme tehnologice. Întrebarea este dacă, în configurația existentă a datelor economice, ea este metoda cea mai corespunzătoare cu putință de a-i deservi pe consumatori la prețurile cele mai ieftine.

Activitatea antreprenorului constă în luarea deciziilor. El determină în ce scopuri vor fi utilizați factorii de producție. Acesta este elementul care le scapă de regulă celor neavizați. Ei confundă activitățile antreprenoriale cu gestionarea afacerilor tehnologice și administrative ale unităților de producție. În ochii lor, nu acționarii, promotorii și speculatorii sunt adevărații antreprenori, ci funcționarii angajați. Cei dintâi n-ar fi decât niște paraziți indolenți, care încasează dividendele.

Desigur, nimeni n-a pretins vreodată că se poate produce fără muncă. Dar nu este posibil să se producă nici fără bunuri de capital, factorii produși anterior în vederea producției viitoare. Aceste bunuri de capital sunt rare, i.e., cantitatea lor nu este suficientă pentru a face posibilă producția tuturor bunurilor pe care ni le-am dori. De aici ia naștere problema economică: aceea de a utiliza bunurile de capital astfel încât să fie produse numai acele bunuri finale care sunt apte de a satisface cererile cele mai imperative ale consumatorilor. Nici un bun nu trebuie să rămână neprodus datorită faptului că factorii necesari pentru producerea lui sunt utilizați – iroșiți – în procesul de producție

al altui bun, pentru care cererea publicului este mai puțin intensă. Atingerea acestui țel este, în capitalism, funcția antreprenoriatului, care determină alocarea capitalului în diversele ramuri de producție. În regimul socialist, asumarea acestei funcții ar cădea în sarcina statului, aparatul social de coerciție și de opresiune. Dacă un directorat socialist, lipsit de orice metodă de calcul economic, ar putea sau nu îndeplini această funcție, este o problemă care nu face obiectul acestui eseu.

Există o regulă consacrată, foarte simplă, pentru a-i deosebi pe antreprenori de non-antreprenori. Antreprenorii sunt cei care suportă incidența pierderilor pe capitalul utilizat. Economiiștii amatori ar putea confunda profiturile cu alte genuri de încasări. Dar este cu neputință să nu recunoaștem pierderile pe capitalul investit.

3. Conducerea non-profit a afacerilor

Ceea ce s-a putut numi democrația pieței se manifestă în faptul că firmele de afaceri care urmăresc profitul sunt subordonate necondiționat supremației publicului cumpărător.

Organizațiile non-profit sunt suverane asupra

propriului lor patrimoniu. Ele sunt, în limitele corespunzătoare volumului de capital de care dispun, în poziția de a nesocoti dorințele publicului.

Un caz aparte îl constituie gestionarea afacerilor guvernamentale, administrarea aparatului social de coerciție și de opresiune, adică a puterii polițienești. Obiectivele urmărite de aparatul guvernamental, protecția inviolabilității vieții și sănătății indivizilor, precum și a eforturilor depuse de ei pentru a-și îmbunătăți condițiile materiale de trai, sunt indispensabile. Ele aduc beneficii tuturor și reprezintă premisa necesară a cooperării sociale și a civilizației. Dar ele nu pot fi vândute și cumpărate așa cum se vând și se cumpără mărfurile; de aceea, ele nu au un preț pe piață. Cu privire la ele orice calcul economic este imposibil. Costurile suportate pentru desfășurarea lor nu pot fi confruntate cu prețurile obținute pentru produsul final. Dacă n-ar fi constrânși de sistemul bugetar, această împrejurare i-ar transforma pe funcționarii cărora le este încredințată administrația activităților guvernamentale în despoți iresponsabili. În cadrul acestui sistem, administratorii sunt siliți să urmeze

instrucțiunile detaliate primite de ei de la suveran, fie acesta un autocrat autoproclamat, sau întregul popor acționând prin reprezentanții săi aleși. Funcționarilor le sunt asignate fonduri limitate, pe care ei sunt ținuți să le cheltuie numai pentru acele scopuri pe care le ordonă suveranul. Astfel, managementul administrației publice rămâne birocratic, i.e., dependent de reguli și reglementări precise și detaliate.

Managementul birocratic este singura alternativă disponibilă acolo unde nu există un management bazat pe criteriul profiturilor și al pierderilor.¹

4. Votul pieței

Cumpărând sau abținându-se de la a cumpăra, consumatorii îi aleg pe antreprenori printr-un fel de plebiscit, zilnic repetat. Ei stabilesc cine merită să posede și cine nu, și cât de mult merită să posede fiecare.

Ca și în cazul alegerii unei persoane – fie că

¹ Cf. Mises, *Acțiunea umană*, Institutul Ludwig von Mises România, 2018, pp. 305-307; *Birocrația*, Institutul Ludwig von Mises România, 2006, pp. 44-73.

este vorba de alegerea funcționarilor publici, a salariaților, a prietenilor, sau a unei consoarte – decizia consumatorilor se bazează pe experiență și, în acest sens, se raportează întotdeauna la trecut. Nu există nici o experiență a viitorului. Votul pieței îi promovează pe aceia care în trecutul apropiat i-au deservit cel mai bine pe consumatori. Pe de altă parte, alegerea nu este inalterabilă, ci poate fi zilnic corectată. Alesul care dezamăgește electoratul este retrogradat imediat.

Fiecare vot al consumatorilor lărgeste doar cu foarte puțin sfera de acțiune a celui ales. Pentru a atinge nivelurile superioare ale antreprenoriatului, el are nevoie de un mare număr de voturi, recâștigate în mod repetat, pe parcursul unei perioade îndelungate, printr-o serie prelungită de succese repetate. El trebuie să se confrunte cu probe noi la tot pasul, supunându-se zilnic, așa-zicând, unor noi alegeri.

La fel se va întâmpla și cu moștenitorii săi. Ei își pot păstra poziția eminentă numai primind neîncetat confirmarea publicului. Rangul lor este revocabil. Dacă îl păstrează, nu este meritul predecesorilor, ci al propriilor lor abilități de a utiliza

capitalul pentru cea mai deplină satisfacere posibilă a consumatorilor.

Antreprenorii nu sunt nici perfecți, nici buni, în vreun sens metafizic. Ei își datorează poziția lor exclusiv faptului că sunt mai apti decât alții să îndeplinească funcțiile care le revin. Ei realizează profituri, nu pentru că sunt capabili în sarcinile pe care le îndeplinesc, ci pentru că sunt mai capabili sau mai puțin incapabili decât alții. Nu sunt infailibili și deseori comit chiar și gafe. Dar ei sunt mai puțin predispuși la erori și gafe decât alții. Nimeni nu este îndreptățit să se considere lezat de erorile comise de antreprenori în afacerile lor și să le reproșeze faptul că populația ar fi fost mai bine deservită dacă ei ar fi fost mai pricepuți și mai dinainte știutori. Dacă nemulțumitul era mai capabil, de ce nu va fi umplut el însuși golul, folosind prilejul pentru a obține un profit. După consumarea evenimentelor este, ce-i drept, ușor să-ți etalezi aptitudinile anticipative. Când privesc în urmă, toți neaveniții devin înțelepți.

Un silogism foarte popular sună astfel: Antreprenorul nu realizează profituri numai datorită faptului că alte persoane sunt mai puțin apte decât

el în privința anticipării corecte a configurațiilor viitoare ale pieței. El însuși contribuie la apariția profitului, neproducând cutare articol în cantități mai mari; fără această limitare intenționată a producției, pentru care este responsabil, oferta articolului cu pricina ar fi fost atât de mare, încât prețul ar fi scăzut până la un punct dincolo de care n-ar mai fi fost posibil nici un surplus de încasări, peste costurile de producție suportate. Acest raționament stă la rădăcina doctrinei viciate a competiției imperfecte și monopolistice. El a fost invocat recent de administrația americană, care a învinuit întreprinderile din industria oțelului pentru faptul că, în Statele Unite, capacitatea de producție a oțelului nu era superioară celei efectiv existente.

Desigur, cei angajați în producția de oțel nu sunt responsabili pentru faptul că alte persoane nu li s-au alăturat în această ramură de producție. Reproșul făcut de autorități ar fi fost justificat dacă ele ar fi acordat în prealabil corporațiilor de resort existente un monopol asupra producției de oțel. Dar, în absența unui astfel de privilegiu, mustrarea administrată oțelărilor existente nu este prin ni-

mic mai justificată decât ar fi cenzurarea poezilor și a muzicienilor unei țări, pentru „vina” că țara respectivă nu dispune de poeți și muzicieni mai valoroși. Dacă cineva este de vină pentru faptul că numărul celor ce s-au înrolat în organizația voluntară de apărare civilă nu este mai mare, atunci vina nu le aparține celor care s-au înrolat deja, ci celor care n-au făcut-o.

Faptul că producția unui bun p nu este superioară celei efectiv existente se datorează faptului că factorii complementari de producție necesari pentru a susține acest spor au fost utilizați în procesele de producție ale altor bunuri. A vorbi despre insuficiența ofertei rămâne o vorbă goală și retorică dacă vorbitorul nu indică și diversele produse m , care au fost produse în cantități prea mari, cu urmarea că producția lor apare acum, i.e., după evenimente, ca o irosire de factori rari de producție. Putem presupune că antreprenorii care, în loc de a produce cantități adiționale de p , s-au orientat către cantități excesive de m și au suferit, în consecință, pierderi, nu au greșit intenționat.

Nici producătorii de p n-au limitat în mod intenționat producția de p . Capitalul oricărui an-

trepreneur este limitat; el îl utilizează pentru acele proiecte care, anticipează el, vor răspunde celor mai imperative cereri ale publicului, aducând profiturile cele mai ridicate.

Un antreprenor, care are la dispoziția sa 100 de unități de capital, utilizează, de pildă, 50 de unități pentru producția de p și 50 de unități pentru producția de q . Dacă ambele direcții sunt profitabile, este anormal să i se reproșeze că n-a utilizat mai multe unități, de exemplu 75, pentru producția de p . El nu putea spori producția de p decât reducând corespunzător producția de q . Alți nemulțumiți i-ar putea reproșa aceeași greșeală și referitor la q . Dacă unul îi va reproșa că n-a produs mai mult p , altul va trebui să-i reproșeze, dimpotrivă, că n-a produs mai mult q . Aceasta înseamnă că antreprenorul este criticat pentru faptul că există o raritate a factorilor de producție și că pământul nu este un târâm al abundenței. Poate că nemulțumitul va obiecta pe temeiul că el consideră articolul p o marfă de interes vital, mult mai importantă decât q și că, de aceea, după părerea sa producția lui p ar trebui extinsă și cea a lui q restrânsă. Dacă acesta este adevăratul sens al criticii

sale, atunci el se află în conflict cu evaluarea consumatorilor. El se demască, etalându-și aspirațiile dictatoriale. Producția nu ar trebui, așadar, să urmărească dorințele publicului, ci propriile sale mofturi despotice.

Dar dacă antreprenorul nostru suferă o pierdere de pe urma producției de q , este evident că greșeala sa nu a fost intenționată, ci a constat doar dintr-o anticipație eronată.

Într-o societate de piață nesabotată de interferențele guvernului, sau ale altor instituții care recurg la violență, intrarea în rândurile antreprenorilor este deschisă tuturor. Aceia care știu să culeagă câte ceva valorificând orice oportunitate de afaceri vor găsi întotdeauna capitalul necesar. Într-adevăr, piața este întotdeauna plină de capitaliști dornici să găsească cele mai promițătoare întrebuițări pentru fondurile lor și aflați permanent în căutare de noi venituri ingenioși, în asociație cu care să poată realiza cele mai remunerative proiecte.

Deseori, oamenii n-au înțeles această particularitate inerentă a capitalismului, deoarece n-au înțeles semnificația și efectele rarității capitalului.

Sarcina antreprenorului este de a alege din multitudinea proiectelor tehnologic fezabile pe acelea care vor satisface nevoile cele mai imperative, încă nesatisfăcute, ale publicului. Acele proiecte pentru execuția cărora oferta de capital nu este suficientă trebuie lăsate deoparte. Piața este întotdeauna înțesată de vizionari, dornici să lanseze la apă asemenea scheme impracticabile și irealizabile. Acești visători sunt cei care se plâng întotdeauna de cecitatea capitaliștilor, care sunt atât de obtuși încât își urmăresc propriile lor interese. Desigur, investitorii greșesc adesea când își aleg investițiile. Dar aceste erori constau tocmai în faptul că au preferat un proiect necorespunzător, altuia care ar fi satisfăcut nevoi mai urgente ale publicului cumpărător.

Adesea, oamenii greșesc cât se poate de lamentabil în aprecierea muncii geniului creator. Numai o minoritate posedă suficient discernământ pentru a evalua corect realizările poetilor, ale artiștilor și ale gânditorilor. Se poate întâmpla ca indiferența contemporanilor să facă imposibilă pentru un geniu împlinirea lucrurilor pe care le-ar fi împlinit dacă semenii săi ar fi fost mai ageri.

Modul în care se acordă laurii poetului laureat și se face selecția filozofului *à la mode* este, neîndoielnic, discutabil.

Dar este inadmisibil să punem sub semnul întrebării alegerea antreprenorilor, rezultată din procesul de selecție al pieței libere. Preferințele consumatorilor pentru anumite articole pot fi condamnabile din perspectiva judecății filozofului. Dar judecățile de valoare sunt, inevitabil, întotdeauna personale și subiective. Consumatorul alege ceea ce, crede el, îl va satisface în cel mai înalt grad. Nimeni nu este chemat să determine ce l-ar putea face pe alt om mai fericit, sau mai puțin nefericit. Popularitatea autoturismelor, a televizoarelor sau a ciorapilor de nylon poate fi criticată dintr-o perspectivă „mai înaltă”. Dar acestea sunt lucrurile pe care oamenii le solicită. Ei își împart voturile acelor antreprenori care le oferă aceste mărfuri, de o calitate cât mai bună și la prețuri cât mai ieftine.

Când e vorba de a alege între diverse partide politice și programe de organizare socială și economică a unei țări, majoritatea oamenilor sunt neinformați și bâjbâie prin beznă. Alegătorului de

rând îi lipsește discernământul necesar pentru a distinge între politicile adecvate pentru atingerea scopurilor pe care le urmărește el și cele inadecvate. El este incapabil să analizeze secvențele prelungite de raționament aprioristic pe care le presupune filozofia unui program social comprehensiv. El își va forma, în cel mai bun caz, vreo opinie oarecare despre efectele pe termen scurt ale politicilor în chestiune, dar este neajutorat în ce privește evaluarea efectelor pe termen lung. Socialiștii și comuniștii proclamă adesea, în principiu, infalibilitatea deciziilor majorității. Pe de altă parte, tot ei se dezic de propriile lor cuvinte, criticând majoritățile parlamentare care le resping crezul, sau refuzându-le celorlalți, în sistemul unipartit, prilejul de a alege între partide diferite.

Dar, când este vorba de a cumpăra un bun sau de a nu-l cumpăra, nu intervine nimic altceva în afară de aspirația consumatorului la satisfacția cea mai deplină cu putință a dorințelor sale instantanee. Spre deosebire de alegător în alegerile politice, consumatorul nu alege între diferite mijloace ale căror efecte apar abia mai târziu. El alege între lucruri care îi furnizează satisfacție imediat. Deci-

zia sa este finală.

Un antreprenor realizează profituri prin deservirea consumatorilor, a oamenilor așa cum sunt ei, și nu cum ar trebui să fie, după capriciile nemulțumitului sau ale potențialului dictator.

5. Funcția socială a profiturilor și a pierderilor

Profiturile nu sunt niciodată normale. Ele apar numai acolo unde există o discrepanță, o divergență între producția actuală și producția așa cum ar trebui să fie ea pentru a utiliza materialul și resursele mentale disponibile pentru a oferi cea mai deplină satisfacție dorințelor publicului. Profiturile sunt recompensa celor care înlătură această discrepanță; ele dispar îndată ce discrepanța este complet înlăturată. În construcția imaginară a unei economii uniform repetitive nu există profituri. Acolo, suma prețurilor factorilor complementari de producție coincide cu prețul produsului, scontat prin rabatul convenit pentru preferința de timp.

Cu cât este mai mare discrepanța inițială, cu atât va fi mai mare profitul realizat prin eliminarea ei. Discrepanțele ar putea fi etichetate uneori

drept excesive. Dar aplicarea epitetului de „excesive” la profituri este inadecvată. Lumea ajunge la ideea de profituri excesive confruntând profiturile obținute cu capitalul investit în afacere și măsurând profitul ca pe un procentaj din capital. Această metodă este sugerată de procedura uzuală întrebuințată de către corporații și parteneriate, pentru a calcula cotele din profitul total ce le revin acționarilor sau partenerilor individuali. Aceștia contribuie în măsuri diferite la finalizarea procesului și încasează profiturile sau suportă pierderile în funcție de contribuțiile lor specifice.

Dar nu capitalul utilizat este cel care creează profituri sau pierderi. Capitalul nu „produce profit”, cum credea Marx. Bunurile de capital ca atare sunt obiecte inerte și nu produc singure nimic. Dacă sunt întrebuințate în conformitate cu o idee bună, va rezulta un profit. Dacă sunt întrebuințate în conformitate cu o idee greșită nu rezultă nimic, sau rezultă pierderi. Decizia antreprenorială este cea care creează profituri sau pierderi. Originea ultimă a profiturilor se află în actul mental, în mintea antreprenorului. Profitul este un profit al minții, al succesului în anticiparea configurațiilor

viitoare ale pieței. Apariția profitului este un fenomen spiritual și intelectual.

Absurditatea condamnării oricăror profituri pentru că ar fi excesive poate fi dovedită ușor. Să presupunem că o întreprindere care posedă o cantitate de capital c a produs o anumită cantitate de p , pe care a vândut-o la prețuri care i-au asigurat un surplus de încasări peste costurile s și, în consecință, un profit de $n\%$. Dacă antreprenorul ar fi fost mai puțin capabil, el ar fi avut nevoie de o cantitate $2c$ de capital, pentru a produce aceeași cantitate de p . Pentru a simplifica raționamentul, putem chiar să lăsăm de o parte faptul că acest lucru ar fi sporit inevitabil costurile de producție, deoarece ar fi dublat dobânda pe capitalul utilizat, și putem presupune că s ar fi rămas neschimbat. Însă oricum, s ar fi fost raportat la $2c$ în loc de c , astfel încât profitul ar fi fost de numai $n/2$ procente din capitalul investit. Profitul „excesiv” ar fi fost, astfel, redus la un nivel „rezonabil”. De ce? Pentru că antreprenorul a fost mai puțin eficient și pentru că lipsa lui de eficiență i-a privat pe semenii săi de avantajele de care s -ar fi putut bucura dacă o cantitate c de bunuri de capital ar fi rămas dispo-

nibilă pentru producția altor mărfuri.

Etichetând profiturile ca excesive și penalizându-i pe antreprenorii eficienți prin taxe discriminatorii, lumea își aduce singură prejudicii. Impozitarea profiturilor înseamnă impozitarea succesului în deservirea cât mai bună a consumatorilor. Unicul scop al tuturor activităților productive este de a utiliza factorii de producție astfel încât să rezulte un output cât mai substanțial cu puțință. Cu cât scade mai mult inputul necesar pentru producția unui articol, cu atât mai mare va fi cantitatea factorilor rari de producție rămași pentru producerea altor articole. Dar cu cât reușește mai bine un antreprenor în această privință, cu atât este el mai hulit și mai stors prin impozitare. Augmentarea costurilor pe unitatea de output, adică risipa, este celebrată ca o virtute.

Cea mai remarcabilă manifestare a acestei incapacități totale de a înțelege sarcina producției, precum și natura și funcțiile profiturilor și a pierderilor, se vedește în superstiția populară potrivit căreia profitul ar fi un adaos la costurile de producție, al cărui nivel depinde numai de bunul plac al vânzătorului. Aceasta este credința care

călăuzește guvernele, atunci când impun controlul prețurilor. Și tot aceasta este credința care a determinat multe guverne să stabilească pentru contractorii lor aranjamente conform cărora prețul care urmează a fi plătit pentru un articol furnizat va fi egal cu costurile de producție suportate de vânzător, la care se adaugă un procent prestabilit. Efectul este că furnizorul obține un profit cu atât mai mare cu cât reușește mai puțin să evite costurile inutile. Contractele de acest tip au sporit considerabil sumele pe care Statele Unite le-au avut de plătit în timpul celor două războaie mondiale. Dar birocrații, în frunte cu profesorii de economie care lucrau pentru diversele agenții de război, erau cât se poate de mândri de modul inteligent în care au tratat această chestiune. Toți oamenii, atât antreprenorii, cât și non-antreprenorii, se uită pieziș la orice fel de profituri realizate de alții. Invidia este o slăbiciune frecvent întâlnită la oameni. Ei nu recunosc cu plăcere că ar fi putut obține aceleași profituri, dacă ar fi dat dovadă de aceeași capacitate de previziune și de judecată antreprenorială ca și afaceriștii încununați de succes. Resentimentele lor izbucnesc cu atât mai violent cu cât, în subconștient, nu pot ocoli acest adevăr.

N-ar exista profituri dacă n-ar exista dorința fierbinte a publicului de a achiziționa mărfurile oferite spre vânzare de către antreprenorii de succes. Dar aceiași oameni care se încaieră pentru respectivele mărfuri îl denigrează pe omul de afaceri, numind profitul său „venit ilicit”.

Expresia semantică a acestei invidii se găsește în distincția între venitul „meritat” („*earned*”) și cel „nemeritat” („*unearned*”). De ea sunt pline manualele, limbajul juridic și procedurile administrative. Astfel bunăoară, formularul oficial nr. 201 pentru încasările din impozitarea pe venit ale statului New York, numește „Earnings” numai compensațiile primite de angajați și, prin implicație, toate celelalte venituri, inclusiv cele rezultate din exercițiul unei profesii, venituri nemeritate („*unearned*”). Așa sună terminologia administrativă a unui stat al cărui guvernator este un republican și a cărui adunare parlamentară are o majoritate republicană.

Opinia publică tolerează profiturile numai în măsura în care ele nu depășesc remunerația unui salariat. Orice surplus este respins ca inechitabil. Obiectivul impozitării este confiscarea acestui

surplus, pe baza principiului capacității de plată.

Dar una din principalele funcții ale profitului este aceea de a deplasa controlul capitalului către cei ce știu cum să-l utilizeze, în scopul deservirii cât mai bune cu putință a publicului. Cu cât mai multe profituri realizează un om, cu atât mai mare va fi avuția sa și cu atât mai multă influență va avea el în orientarea afacerilor productive. Profiturile și pierderile sunt instrumentele prin mijlocirea cărora consumatorii încredințează conducerea activităților productive în mâinile celor care sunt cei mai apti să-i deservească. Orice se întreprinde pentru a îngrădi sau confisca profiturile contravine acestei funcții. Rezultatul acestui tip de măsuri este slăbirea controlului consumatorilor asupra cursului producției. Mecanismul economic devine, din punctul de vedere al populației, mai insensibil și mai puțin eficient.

Invidia omului de rând privește profiturile antreprenorilor ca și cum ele ar fi în întregime destinate consumului. O parte din ele este, bineînțeles, consumată, dar, în lumea afacerilor, avuție și influență nu obțin decât acei antreprenori care consumă doar o fracțiune din veniturile lor, rein-

vestind în întreprinderi o cât mai mare parte din ele. Transformarea unei mici afaceri într-o mare afacere nu înseamnă consum, ci economisire și acumulare de capital.

6. Profiturile și pierderile în economia progresivă și în cea regresivă

Numim economie staționară o economie în care cota de venit și avuție *per capita* a indivizilor rămâne neschimbată. Într-o asemenea economie, ceea ce consumatorii cheltuiesc în plus pentru achiziționarea unor articole, este egal cu ceea ce cheltuiesc în minus pentru alte articole. Volumul total al profiturilor realizat de o parte din antreprenori este egal cu volumul pierderilor suferit de alți antreprenori.

Un surplus adăugat la suma tuturor profiturilor realizate în întreaga economie, peste suma tuturor pierderilor suferite, apare numai într-o economie progresivă, adică într-o economie în care cota de capital *per capita* crește. Creșterea aceasta este o consecință a economisirii, care sporește volumul deja existent al bunurilor de capital, prin adăugarea altora noi. Creșterea volumului de capital

disponibil creează decalaje, datorită discrepanței între structura actuală de producție și structura pe care capitalul adițional o face posibilă. Grație capitalului adițional nou apărut, anumite proiecte care nu au putut fi executate până acum devin fezabile. Prin direcționarea noului capital către acele canale care satisfac cele mai imperative dorințe ale consumatorilor nesatisfăcute în prealabil, antreprenorii realizează profituri care nu sunt contrabalansate de pierderile altor antreprenori.

Înavuțirea generată de capitalul adițional nu se răsfrânge decât în parte asupra celor care l-au creat prin economisire. Restul le revine salariaților, prin creșterea productivității marginale a muncii și, în consecință, a ratelor salariale; posesorilor de pământ, prin ridicarea prețurilor la anumite materii prime și mărfuri alimentare; și, în fine, antreprenorilor, care integrează acest nou capital în procesele de producție cele mai economice. Dar, în vreme ce câștigul salariaților și al posesorilor de pământ este permanent, profiturile antreprenorilor dispar îndată ce această integrare s-a realizat. Profiturile antreprenorilor sunt, după cum menționam anterior, un fenomen permanent doar

datorită faptului că zilnic apar noi decalaje, prin eliminarea cărora se realizează profituri.

Să recurgem, de dragul argumentației, la conceptul de venit național, așa cum apare el în economia populară. Este evident că, într-o economie staționară, nici o parte din venitul național nu se regăsește în profituri. Numai într-o economie progresivă există un surplus în totalul profiturilor, care depășește totalul pierderilor. Credința populară că profiturile se deduc din venitul muncitorilor și al consumatorilor este complet eronată. Dacă dorim să aplicăm termenul de „deducție” aici, va trebui să spunem că acest surplus de profituri care depășesc pierderile, precum și sporurile de venit ale salariaților și ale posesorilor de pământ sunt deduse din câștigurile celor ce au creat capitalul adițional prin economiile lor. Economiiile lor constituie vehiculul progresului economic, cel ce face cu puțință întrebuințarea inovațiilor tehnologice și care sporește productivitatea și nivelul de trai. Antreprenorii sunt cei a căror activitate asigură cea mai economică utilizare a capitalului adițional. În măsura în care ei înșiși nu economisesc, nici muncitorii și nici proprietarii de pă-

mânt nu contribuie cu nimic la crearea condițiilor care generează ceea ce numim progres economic și creșteri ale nivelului de trai. Aceștia din urmă sunt, pe de o parte, beneficiarii economiilor altor oameni care creează capitalul adițional și, pe de altă parte, ai acțiunii antreprenoriale, care orientează acest capital adițional către satisfacerea celor mai imperative dorințe ale consumatorilor.

Economia regresivă este o economie în care cota de capital investit *per capita* scade. Într-o astfel de economie suma totală a pierderilor suportată de unii antreprenori depășește suma totală a profiturilor realizate de alții.

7. Calculul profiturilor și al pierderilor

Categoriile praxeologice originare de profit și pierdere sunt calități psihice ireductibile la o descriere interpersonală în termeni cantitativi. Ele sunt mărimi intensive. Diferența între valoarea scopului atins și cea a mijloacelor aplicate pentru atingerea lui reprezintă un profit, dacă este pozitivă și o pierdere, dacă este negativă.

Acolo unde există diviziune socială a eforturilor și cooperare, precum și proprietate privată

asupra mijloacelor de producție, calculul economic în termeni de unități monetare devine fezabil și necesar. Profiturile și pierderile devin calculabile ca fenomene sociale. Fenomenele psihice de profit și pierdere, din care sunt derivate în ultimă instanță acestea, rămân, desigur, mărimi incalculabile, intensive.

Faptul că, în cadrul economiei de piață, profitul și pierderea antreprenorială sunt determinate prin operațiuni aritmetice, i-a indus pe mulți în eroare. Ei n-au reușit să înțeleagă că elementele esențiale care intră în acest calcul sunt estimări, provenind din înțelegerea specifică a antreprenorului cu privire la viitoarea configurație a pieței. Ei cred că aceste calcule pot fi examinate, verificate sau corectate de către un expert dezinteresat. Ei ignoră faptul că asemenea calcule sunt, de regulă, parte integrantă din anticiparea antreprenorială speculativă a unor condiții ulterioare incerte.

În cadrul acestui eseu, este suficient să ne referim doar la una din problemele contabilizării costurilor. Unul din obiectivele unei note de contabilizare a costurilor este stabilirea diferenței dintre prețul de achiziție a ceea ce se numește, în

mod uzual, un echipament durabil de producție și valoarea sa prezentă. Această valoare prezentă este echivalentul monetar al contribuțiilor pe care echipamentul respectiv le va aduce la încasările viitoare. Nu există nici o certitudine în legătură cu viitoarea configurație a pieței și cu nivelul acestor încasări. Ele nu pot fi determinate decât printr-o anticipare speculativă făcută de antreprenor. Este absurd să se facă apel la un expert și să se substituie judecata sa arbitrară judecătii antreprenorului. Expertul este obiectiv în măsura în care expertiza sa nu este afectată de vreo greșeală. Dar antreprenorul își pune în joc propria sa bunăstare materială.

Desigur, legislația specifică anumite mărimi pe care le numește profituri și pierderi. Dar aceste mărimi nu sunt identice cu conceptele economice de profit și pierdere și nu trebuie confundate cu ele. Dacă o lege privitoare la impozite denumeste o mărime profit, ea determină în consecință nivelul impozitelor percepute. Legea numește această mărime profit deoarece urmărește justificarea în ochii publicului a politicii fiscale instituționalizate prin ea. Ar fi mai corect din partea legiuitorului să

lase deoparte denumirea de profit și să vorbească pur și simplu de baza de calcul a taxei percepute.

Tendința legislației fiscale este de a lua în calcul o mărime pe care o etichetează drept profit cât mai mare cu putință, astfel încât să sporească imediat bugetul public. Dar există alte legi, la care se manifestă tendința de a reduce mărimea pe care o etichetează drept profit. Codurile comerciale ale multor țări au fost și sunt ghidate de dorința de a proteja drepturile creditorilor. Ele urmăresc reducerea a ceea ce numesc profit, pentru a împiedica antreprenorul să aducă prejudicii creditorilor, retrăgând în propriul său beneficiu o parte prea mare din încasările firmei sau corporației. Aceste tendințe s-au manifestat în evoluția uzanțelor comerciale privitoare la nivelul cotelor de deprecieri.

Nu este necesar, aici, să insist asupra problemei falsificării calculului economic în condiții inflaționiste. Toată lumea începe să înțeleagă fenomenul profiturilor iluzorii, produsul marilor inflații din epoca noastră.

Neînțelegerea efectelor inflației asupra metodelor obișnuite de calcul al profiturilor își are ori-

ginea în conceptul modern de *profitor*. Un antreprenor este catalogat drept profitor dacă registrul său contabil, care ia în calcul prețurile exprimate într-o monedă supusă inflației aflate în creștere rapidă, indică profituri pe care alții le consideră „excesive”. S-a întâmplat deseori, în multe țări, ca registrul profiturilor și al pierderilor câte unui astfel de profitor, calculat în termenii unei monede non-inflaționate sau mai puțin inflaționate, să indice nu numai inexistența profiturilor, ci chiar pierderi considerabile.

Chiar dacă lăsăm de o parte, de dragul argumentației, orice referire la fenomenul profiturilor iluzorii induse de inflație, este limpede că epitetul de profitor exprimă o judecată de valoare arbitrară. În afara criteriului furnizat de invidia și resentimentele personale ale cenzorului, nu există nici un altul disponibil pentru a face distincția între câștigurile „profitorului” și profiturile drept meritate.

Este într-adevăr ciudat că un logician eminent, de talia regretatei L. Susan Stebbing, nu a reușit deloc să sesizeze problema la care ne referim. Profesoara Stebbing includea conceptul de profituri

excesive, realizate de profitori, printre conceptele care se referă la o distincție clară, de așa natură încât nu se poate trasa o graniță categorică între extreme. Distincția între profiturile excesive realizate de profitor, și „profiturile legitime”, spunea ea, este clară, deși nu este o distincție categorică.² Desigur, această distincție nu este clară decât prin raportare la un act legislativ care definește termenul de profituri excesive, așa cum este el întrebuițat în contextul actului respectiv. Dar nu la acest lucru se referea d-na Stebbing, care sublinia explicit că asemenea definiții legale sunt făcute „într-o manieră arbitrară, pentru scopurile practice ale administrației”. Ea utiliza epitetul de *legitime* fără vreo referire la statutele legale și definițiile lor. Dar este oare permisibil să întrebuițăm termenul de legitime, fără referire la nici un criteriu în raport cu care lucrul respectiv trebuie considerat legitim? Și există oare vreun alt criteriu disponibil pentru a face distincția între profiturile excesive ale profitorului și cele legitime, cu excepția celui furnizat de judecăți personale de valoare?

Profesoara Stebbing invoca faimoasele argu-

² Cf. L. Susan Stebbing, *Thinking to Some Purpose*, Pelican Books, A44, pp. 185-187.

mente *acervus* și *calvus*, ale logicienilor din vechi-me. Multe cuvinte sunt vagi, în măsura în care se aplică la caracteristici ce pot fi posedate în grade diferite. Este imposibil să trasăm o graniță categorică între cei ce au și cei ce nu au chelie. Este imposibil să definim cu precizie conceptul de chelie. Dar, ceea ce nu a reușit să observe profesoara Stebbing este că acea caracteristică, în funcție de care distingem între cei care au chelie și cei care nu au, se pretează la o definiție precisă. Este vorba de prezența sau absența părului pe capul unui om. Acesta este un reper clar și inambiguu, a cărui prezență sau absență se poate stabili prin observație și se poate exprima prin propoziții referitoare la existență. Vagă este doar limita de la care non-chelia se transformă în chelie. Pot apărea dezacorduri privitoare la determinarea acestei limite. Dar dezacordurile se referă numai la interpretarea convenției care atașează o anumită semnificație cuvântului chelie. Ele nu implică nici un fel de judecăți de valoare. Este desigur posibil ca, în anumite cazuri concrete, diferența de opinie să fie determinată de simpatii. Dar aceasta este o altă problemă.

Caracterul vag al unor cuvinte precum „chel”, este similar celui inerent în cazul numeralelor sau pronumelor indefinite. Limbajul are nevoie de astfel de termeni deoarece, pentru multiple scopuri ale comunicării zilnice dintre oameni, stabilirea de cantități aritmetice exacte este inutilă și prea greoaie. Logicienii fac o mare greșeală în încercarea lor de a atribui precizia numeralelor definite unor astfel de cuvinte, al căror caracter vag este intenționat, el servind unor scopuri bine definite. Pentru un individ care plănuiește să viziteze orașul Seattle, informația că în acel oraș există multe hoteluri este suficientă. Dar o organizație care ține un congres la Seattle are nevoie de informații precise referitoare la numărul camerelor de hotel disponibile.

Eroarea profesoarei Stebbing constă în confundarea propozițiilor existențiale cu propozițiile de valoare. Lipsa de familiaritate cu problemele teoriei economice, pe care o denotă toate celelalte scrieri ale d-sale, altminteri valoroase, a indus-o în eroare. Ea nu ar fi comis asemenea gafe într-un domeniu pe care l-ar fi cunoscut mai bine. Ea n-ar fi declarat, de exemplu, că există o distincție

clară între „drepturile de autor legitime” ale cuiva și „drepturile de autor ilegite”, ci ar fi înțeles că nivelul câștigurilor provenite din drepturile de autor depinde de aprecierea de care se bucură cartea în ochii publicului și că observatorul care critică nivelul acestor câștiguri, nu face decât să-și exprime propria sa judecată de valoare.

B

CONDAMNAREA PROFITURILOR

1. Științele economice și abolirea profiturilor

Cei ce hulesc profiturile antreprenoriale ca „nemeritate” consideră că ele sunt câștiguri necinstite, reținute pe nedrept fie de la muncitori, fie de la consumatori, fie și de la unii și de la ceilalți. Aceasta este ideea pe care se întemeiază așa-zisul „drept la întregul produs al muncii” și teoria marxistă a exploatării. Se poate spune că majoritatea guvernelor – dacă nu chiar toate – și imensa majoritate a contemporanilor noștri împărtășesc, în linii mari, această opinie, chiar dacă unii dintre ei sunt destul de generoși pentru a nu respinge cu totul sugestia că o parte din profituri trebuie totuși lăsată „exploatatorilor”.

Disputele în legătură cu îndreptățirea preceptelor etice sunt inutile. Ele derivă din intuiție, fiind

arbitrare și subiective. Nu există nici un criteriu obiectiv disponibil prin raportare la care să poată fi judecate. Țelurile ultime derivă din judecățile de valoare ale indivizilor. Ele nu pot fi determinate prin cercetări științifice și raționamente logice. Dacă un om spune: „Acesta este țelul la care aspir, oricare ar fi consecințele conduitei mele și prețul pe care-l voi avea de plătit pentru a-l atinge”, nimeni nu este în măsură să-i opună nici un fel de argumente. Dar întrebarea este dacă acest om este într-adevăr pregătit să plătească orice preț pentru atingerea țelului respectiv. Dacă această din urmă întrebare primește un răspuns negativ, atunci devine posibil ca problema în cauză să fie supusă unei reexaminări.

Dacă ar exista într-adevăr oameni dispuși să accepte toate consecințele abolirii profiturilor, oricât de dăunătoare ar fi ele, teoria economică nu ar mai putea contribui la rezolvarea problemei. Dar lucrurile nu stau așa. Cei ce doresc să abolească profiturile sunt călăuziți de ideea că această confiscare ar spori nivelul bunăstării materiale a tuturor non-antreprenorilor. În ochii lor, abolirea profiturilor nu este țelul ultim, ci un mijloc pentru

atingerea unui alt țel precis, care este înavuțirea non-antreprenorilor. Dacă acest țel poate fi într-adevăr atins prin întrebuințarea acestor mijloace și dacă întrebuințarea acestor mijloace nu atrage cumva după sine o serie de alte efecte, care în ochii unora sau ai tuturor pot apărea ca încă și mai indezirabile decât condițiile dinaintea întrebuințării lor, acestea sunt întrebări pe care teoria economică este chemată să le examineze.

2. Consecințele abolirii profiturilor

Ideea abolirii profiturilor în beneficiul consumatorilor presupune ca antreprenorul să fie forțat să-și vândă produsele la prețuri ce nu depășesc costurile de producție suportate de el. Deoarece aceste prețuri sunt, pentru toate articolele a căror vânzare ar fi adus profituri, inferioare prețurilor potențiale de piață, oferta disponibilă nu este suficientă pentru a le permite să cumpere tuturor celor dornici s-o facă. Datorită decretării prețurilor maxime, piața este paralizată. Ea nu mai este în măsură de a aloca produsele către consumatori. Se impune adoptarea unui sistem de raționalizare.

Ideea de a aboli profiturile antreprenorilor, în

beneficiul angajaților nu urmărește abolirea profiturilor, ci transferarea lor din mâinile antreprenorului, în cele ale salariaților săi.

Prin adoptarea unei asemenea scheme, incidența pierderilor suportate cade pe antreprenor, în vreme ce profiturile le revin angajaților. Efectul probabil al acestui aranjament ar fi creșterea pierderilor și reducerea profiturilor. În tot cazul, o parte mai mare din profituri va fi destinată consumului și una mai mică va fi economisită și reinvestită în producție. Nu va mai exista capital disponibil pentru înființarea unor noi ramuri de producție și nici pentru a fi transferat din ramurile care – conform cererii consumatorilor – ar trebui restrânse către cele care ar trebui extinse. Aceasta deoarece reducerea capitalului utilizat într-o ramură sau întreprindere de producție și transferarea sa într-o altă ramură sau întreprindere ar contraveni intereselor celor angajați în ramura sau întreprinderea menită reducerii. Prin adoptarea unei asemenea scheme în urmă cu jumătate de secol, toate inovațiile apărute în răstimpul scurs de atunci ar fi devenit imposibile. Iar dacă, de dragul argumentației, am face complet abstracție

de problema acumulării capitalului, încă ar trebui să recunoaștem că redistribuirea profiturilor către angajați implică rigidizarea structurilor de producție atinse la un moment dat și blochează orice ajustări, îmbunătățiri și progrese.

În fapt, schema aceasta revine la a transfera proprietatea asupra capitalului investit în mâinile angajaților, ceea ce înseamnă instituirea sindicalismului, un sistem pe care nici un autor sau reformator n-a avut vreodată curajul să-l promoveze deschis, odată cu toate efectele generate de el.

O a treia soluție la problema care ne preocupă ar fi confiscarea tuturor profiturilor realizate de antreprenori în beneficiul statului. Un impozit de 100% pe profit ar îndeplini această sarcină. I-ar transforma pe antreprenori într-o masă iresponsabilă de administratori ai tuturor fabricilor și atelierelor. Ei ar înceta de a mai fi supuși supremației publicului cumpărător și ar deveni, pur și simplu, niște persoane împuternicite să controleze producția după bunul lor plac.

Politicile tuturor guvernelor contemporane care n-au adoptat de-a dreptul socialismul combină toate aceste trei scheme simultan. Ele con-

fiscă, prin diverse măsuri destinate controlului prețurilor, o parte din profiturile potențiale, chipurile în beneficiul consumatorilor. Ele sprijină sindicatele în tentativa lor de a smulge, conform principiului determinării salariilor după capacitatea de plată, o parte din profituri de la antreprenori. În fine, aplicând ultima, dar nu cea mai puțin importantă schemă, ele țintesc, prin impozitarea progresivă a veniturilor, prin impozitele speciale prelevate pe veniturile corporațiilor și prin impozitarea „profiturilor excesive”, la confiscarea unei părți tot mai mari din profituri pentru bugetul public. Se poate constata cu ușurință că, dacă vor fi urmate consecvent, aceste politici vor izbuti foarte curând să ducă la abolirea totală a profiturilor antreprenoriale.

Efectul combinat al aplicării acestor politici, deja vizibil astăzi, este avansul haosului. Efectul final va fi instaurarea deplină a socialismului, prin anihilarea totală a antreprenorilor. Capitalismul nu poate supraviețui abolirii profiturilor. Profiturile și pierderile sunt elementele care-i forțează pe capitaliști să-și întrebuițeze capitalul în scopul celei mai bune deserviri a consumatorilor. Profi-

turile și pierderile sunt cele care asigură, în lumea afacerilor, supremația acelor persoane care sunt cele mai apte de a satisface publicul. Rezultatul abolirii profiturilor este instituirea haosului.

3. Argumentele anti-profit

Toate motivele avansate împotriva politicilor anti-profit sunt rezultatul unei interpretări eronate a funcționării economiei de piață.

Magnații sunt prea puternici, prea bogați, prea mari. Ei abuzează de puterea lor pentru a se înavuți. Sunt niște tirani iresponsabili. Mărimea unei întreprinderi este un rău în sine. Nu există nici un motiv pentru ca unii oameni să posede milioane, în timp ce alții rămân săraci. Bogația celor puțini este cauza sărăciei maselor.

Fiecare cuvânt din aceste denunțuri pățimașe este fals. Afaceriștii nu sunt niște tirani iresponsabili. Tocmai necesitatea de a realiza profituri și de a evita pierderile este cea care le asigură consumatorilor controlul ferm asupra activității antreprenorilor, silindu-i pe aceștia din urmă să se plieze pe dorințele marelui public. Iar dimensiunile mari ale unei firme rezultă tocmai din succe-

sul înregistrat în cât mai buna deservire a cererii cumpărătorilor. Dacă întreprinderea de dimensiuni mari n-ar fi deservit mai bine publicul decât cea de dimensiuni mici, ea și-ar fi văzut de multă vreme dimensiunile reduse. Nu există nimic rău în aspirația afaceristului de a se înavuți prin sporirea profiturilor pe care le realizează. Afaceristul are, în calitate de afacerist, o singură sarcină: să urmărească realizarea celui mai mare profit posibil. Profiturile uriașe nu sunt decât dovada bunurilor servicii oferite consumatorilor. Pierderile sunt dovada erorilor comise, a eșecului în îndeplinirea sarcinilor care-i revin unui antreprenor. Averile antreprenorilor încununați de succes nu sunt cauza sărăciei nimănu. Ele sunt consecința faptului că deservirea consumatorilor e mai bună decât ar fi fost în absența efortului antreprenorial. Penuria milioaneilor de persoane din țările înapoiate nu este consecința opulenței nimănu; este doar urmarea faptului că acele țări duc lipsă de antreprenori care să se înavuțească. Nivelul de trai al omului de rând atinge cotele cele mai înalte în țările care se bucură de cel mai mare număr de antreprenori bogați. Concentrarea factorilor de

producție în mâinile celor care știu să-i utilizeze în modul cel mai eficient este în interesul material cel mai stringent al tuturor.

Prevenirea apariției de noi milionari este obiectivul mărturisit al politicilor tuturor guvernelor și partidelor politice actuale. Dacă aceste politici ar fi fost adoptate în Statele Unite în urmă cu 50 de ani, creșterea industriilor producătoare de noi articole ar fi fost împiedicată. Autoturismele, frigiderele, aparatele de radio și sute de alte inovații mai puțin spectaculoase, dar încă și mai utile, nu ar fi făcut astăzi parte din înzestrarea standard a mai tuturor gospodăriilor americane.

Salariatul mediu gândește că, pentru a menține aparatul social de producție și pentru a îmbunătăți și a spori producția, n-ar fi nevoie de nimic altceva decât de rutina relativ simplă a muncii pe care el o prestează. El nu realizează că doar truda și necazul rutinistului nu sunt de ajuns. Sânguința și calificarea se irosesc în zadar dacă nu sunt direcționate către țelul cel mai important de către spiritul anticipativ al antreprenorului și dacă nu sunt susținute de capitalul acumulat de capitaliști. Muncitorul american comite o eroare gravă când

își imaginează că nivelul său înalt de trai s-ar datora propriei sale excelențe. El nu este nici mai întreprinzător, nici mai priceput decât muncitorii din Europa occidentală. El datorează venitul său superior numai faptului că țara sa a rămas fidelă „individualismului neînduplecat” o perioadă de timp mult mai îndelungată decât Europa. Norocul său a fost că Statele Unite s-au orientat spre o politică anti-capitalistă abia cu 40 sau 50 de ani mai târziu decât Germania. Ratele sale salariale sunt mai ridicate decât cele ale muncitorilor din restul lumii, deoarece volumul echipamentelor de capital pe salariat este mai mare în America decât aiurea și pentru că antreprenorul american n-a fost atât de obstrucționat de înregimentări mutilante precum colegii săi din alte părți ale lumii. Prosperitatea relativ mai mare a Statelor Unite este consecința faptului ca politicile *New Deal* n-au survenit în 1900 sau în 1910, ci abia în 1933.

Cine ar dori să analizeze motivele înapoierii europene ar trebui să examineze diversele legi și reglementări care au împiedicat, în Europa, apariția unui echivalent al drogheriilor de tip american (*drug-stores*) și au obstrucționat dezvoltarea

tarea lanțurilor de magazine, a magazinelor universale, a supermarketurilor și a altor unități economice similare. Ar fi, de asemenea, important de investigat efortul Reichului german de a proteja metodele ineficiente ale meșteșugului tradițional (*Handwerk*) împotriva concurenței afacerilor capitaliste. Încă și mai edificatoare ar fi o analiză a așa-numitei *Gewerbepolitik* austriece, care, începând din anii optzeci ai secolului trecut, urmărea prezervarea structurilor economice ale epocilor dinaintea Revoluției Industriale.

Cea mai grea amenințare la adresa prosperității, civilizației și bunăstării materiale a salariaților este incapacitatea șefilor sindicali, a „ekonomiștilor de sindicat” și a categoriilor de muncitori mai puțin inteligenți de a aprecia rolul jucat de antreprenori în producție. Această lipsă de înțelegere și-a găsit expresia clasică în scrierile lui Lenin. După Lenin, tot ce-i mai trebuie economiei, în afara muncii manuale a muncitorilor și a proiectelor inginerilor, este „controlul producției și al distribuției”, sarcină ușor de adus la îndeplinire „de către muncitorii înarmați”; întrucât contabilitatea și controlul „au fost *simplificate* de capitalism până la extrem,

devenind operații extraordinar de simple, de supraveghere, de emitere și înregistrare de chitanțe, aflate la îndemâna oricărui om care știe să citească și să scrie și care cunoaște cele patru operații aritmetice elementare”.³ Nu mai este nevoie de nici un comentariu.

4. Argumentul egalității

În viziunea partidelor care se autointitulează progresiste și de stânga, principalul viciu al capitalismului este că generează inegalitatea veniturilor și a averilor. Țelul ultim al politicilor lor este instaurarea egalității. Moderații doresc să atingă acest țel treptat; radicalii plănuiesc să-l atingă dintr-o singură lovitură, prin răsturnarea revoluționară a modului de producție capitalist.

Pe de altă parte, perorând despre egalitate și cerând vehement instaurarea ei, nimeni nu pledează pentru reducerea propriilor venituri. Termenul de „egalitate”, așa cum este el utilizat în limbajul politic contemporan, înseamnă întotdeauna o nivela-

³ Lenin, *State and Revolution*, 1917 (Ediția International Publishers, New York, pp. 83-84). Caractere italice îi aparțin lui Lenin (sau traducătorului său).

re destinată să ridice nivelul veniturilor proprii și nicidecum să-l scadă. Înseamnă a primi mai mult și nu a împărți propria avere cu cei mai puțin avuți.

Când muncitorul din industria automobilelor, feroviarul sau zețarul american spune egalitate, el se referă la exproprierea acționarilor și a deținătorilor de titluri de valoare, în propriul său beneficiu. El nu se gândește să-și împartă avutul cu muncitorii necalificați, care câștigă mai puțin. În cel mai bun caz, se gândește la egalitatea tuturor cetățenilor americani. Niciodată nu-i vine ideea că popoarele din America Latină, Asia și Africa ar putea interpreta postulatul egalității în sensul unei egalități mondiale și nu doar naționale.

Mișcarea politică muncitorească și mișcarea sindicală își proclamă gălăgios internaționalismul. Dar acest internaționalism nu este decât un gest retoric, fără nici o semnificație concretă. În toate țările unde nivelul mediu de salarizare este mai ridicat decât în alte țări, sindicatele pretind bariere insurmontabile împotriva imigrării, pentru a-i împiedica pe „tovarășii” sau „frații” din alte țări să concureze cu proprii lor membri. În comparație cu legile potrivnice din alte țări europene, legislația

de resort din Statele Unite este într-adevăr blândă, fiindcă permite imigrarea unui număr limitat de persoane. În majoritatea legislațiilor europene nu sunt prevăzute asemenea cote firești.

Toate argumentele avansate în favoarea egalizării veniturilor în interiorul unei țări pot fi avansate – cu același temei sau cu aceeași lipsă de temei – și în favoarea unei egalizări mondiale. Un muncitor american nu este cu nimic mai îndreptățit decât orice străin să ridice pretenții asupra economiilor unui capitalist american. Faptul că un om a realizat profituri deservind consumatorii și nu și-a consumat în totalitate fondurile, reinvestind o mare parte din ele în echipament industrial, nu dă nimănui un drept valid de a expropria acest capital în propriul său beneficiu. Dar chiar dacă cineva susține opinia contrară, cu siguranța că încă nu există motive de a rezerva cuiva drepturi prioritare de expropriere față de ceilalți. Nu există nici un motiv de a rezerva americanilor exclusivitatea dreptului de a expropria pe alți americani. Capii marilor afaceri americane sunt descendenții celor care au emigrat în Statele Unite venind din Anglia, Scoția, Irlanda, Franța, Germania și din alte

țări europene. Cetățenii din țările lor de origine ar putea susține că au același drept de a-și însuși proprietatea dobândită de acești oameni pe care-l au și americanii. Radicalii americani se înșală grav crezând că programul lor social este identic, sau cel puțin compatibil, cu obiectivele radicalilor din alte țări. Nu este. Radicalii străini nu vor consimți să cedeze americanilor – o minoritate de sub 7% din populația totală a globului – ceea ce consideră ei a fi o poziție privilegiată. Un guvern mondial de felul celui pe care îl solicită radicalii americani ar încerca să confiște, printr-o taxă mondială pe venit, întreg surplusul pe care-l câștigă în medie un american față de venitul mediu al unui muncitor chinez sau indian. Cei care pun la îndoială justetea acestei afirmații și-ar clarifica toate dubiile după o conversație cu oricare dintre liderii intelectuali din Asia.

Probabil că nici un iranian nu ar califica obiecțiile ridicate de guvernul laburist britanic împotriva confiscării sondelor petroliere drept altceva decât o manifestare a celui mai reacționar spirit de exploatare capitalistă. Guvernele de azi se abțin de la exproprierea virtuală a investițiilor

străine – prin controlul ratelor de schimb valutar, impozitare discriminatorie și alte măsuri similare – doar dacă se așteaptă ca în următorii câțiva ani să poată obține investiții încă și mai mari de capital străin, astfel încât să poată expropria valori și mai mari în viitor.

Dezintegrarea pieței internaționale de capital este unul din cele mai importante efecte ale mentalității antiprofit din epoca noastră. Dar nu mai puțin dezastruos este faptul că cea mai mare parte a populației lumii privește la Statele Unite – nu numai la capitaliștii americani, dar și la muncitori – cu aceleași sentimente de invidie, ură și ostilitate cu care, stimulate de doctrinele socialiste și comuniste, masele de pretutindeni privesc la capitaliștii din propriile lor țări.

5. Comunism și sărăcie

O metodă larg răspândită de a analiza programe și mișcări politice este de a explica și de a justifica popularitatea lor prin referire la condițiile pe care oamenii le-au găsit nesatisfăcătoare și la țelurile pe care au vrut ei să le atingă prin realizarea acestor programe.

Dar singurul lucru care contează este dacă programul în cauză este sau nu adecvat pentru atingerea scopurilor urmărite. Un program necorespunzător și o politică inadecvată nu vor putea fi niciodată explicate – și încă și mai puțin justificate – prin referiri la condițiile nesatisfăcătoare în care trăiau inițiatorii și suporterii lor. Singura întrebare care contează este dacă aceste politici pot sau nu să înlăture sau să atenueze neplăcerile pe care au fost desemnate să le remedieze.

Totuși, aproape toți contemporanii noștri declară cu regularitate: Dacă dorim să reușim să combatem comunismul, socialismul și intervenționismul, trebuie mai întâi să îmbunătățim condițiile materiale ale populației. Politicile de tip *laissez-faire* urmăresc tocmai să-i facă pe oameni mai prosperi. Dar ele nu pot da rezultate atâta vreme cât lipsurile sunt agravate pe zi ce trece de alte și alte măsuri socialiste și intervenționiste.

Pe termen foarte scurt, condițiile de trai ale unei părți din populație se pot îmbunătăți prin exproprierea antreprenorilor și a capitaliștilor și prin distribuirea prăzii. Dar asemenea raiduri prădalnice, pe care până și *Manifestul Comunist*

le numea atât „despotice”, cât și „insuficiente și de nesuținut din punct de vedere economic”, sabotează funcționarea economiei de piață, înrăutățind foarte curând condițiile de trai ale tuturor și zădărniciind eforturile capitaliștilor și ale antreprenorilor de a asigura prosperitatea oamenilor. Politici care par bune timp de o scurtă clipă trecătoare (i.e., pe termenul cel mai scurt) pot atrage după sine, într-un răstimp foarte scurt (i.e., pe termen lung), consecințe cât se poate de neplăcute.

Istoricii greșesc când explică afirmarea nazismului prin referire la adversitățile și dificultățile reale sau imaginare ale poporului german. Cu cele câteva condiții pe care le socoteau nesatisfăcătoare, i-au determinat pe germani să susțină, aproape în unanimitate, programul „inalterabil” al lui Hitler, și speranța că îndeplinirea acestui program i-ar elibera de nemulțumirile lor și i-ar face mai fericiți. Ei au îmbrățișat nazismul pentru că le-a lipsit bunul simț și inteligența. N-au avut suficiență pătrundere pentru a recunoaște din timp dezastrelor pe care nazismul trebuia să le atragă asupra lor.

Imensa majoritate a țărilor lumii sunt extrem

de sărace prin comparație cu nivelul mediu de trai al țărilor capitaliste. Dar această sărăcie nu explică propensiunea lor de a adopta programul comunist. Oamenii sunt anti-capitaliști fiindcă sunt orbiți de invidie, ignorați și prea obtuzi pentru a identifica corect cauzele nemulțumirii lor. Nu există decât un singur mijloc de a le îmbunătăți condițiile materiale, și anume de a-i convinge că doar capitalismul îi poate face mai prosperi.

Cea mai inadecvată metodă de combatere a capitalismului este cea asociată cu numele Planului Marshall. Ea le lasă beneficiarilor impresia că doar Statele Unite sunt interesate de prezervarea sistemului bazat pe profituri, în timp ce propriile lor interese ar fi mai bine slujite de un regim comunist. Statele Unite, cred ei, îi ajută fiindcă americanii au conștiința încărcată. Ei nu refuză această mită, dar simpatiile și le îndreaptă către sistemul socialist. Iar subvențiile americane le permit guvernelor lor să oculteze parțial efectele dezastruoase ale măsurilor socialiste pe care le-au adoptat.

Nu sărăcia este originea socialismului, ci crezurile ideologice eronate. Majoritatea contemporanilor noștri resping din capul locului, fără să le fi

analizat vreodată, toate învățămintele teoriei economice, numindu-le prostii aprioristice. Numai pe experiență, zic ei, ne putem bizui. Dar există oare vreo experiență care ar putea pleda pentru socialism?

Replica socialistului: Dar capitalismul creează sărăcie; uitați-vă la India și la China. Această obiecție este nefondată. Nici India și nici China n-au adoptat vreodată capitalismul. Sărăcia lor este rezultatul absenței capitalismului.

Ceea ce s-a întâmplat în țările acestea și în alte țări subdezvoltate este că ele au beneficiat de pe urma revărsării din exterior a unora din fructele capitalismului, fără să fi adoptat modul de producție capitalist. Capitaliștii europeni și, în anii din urmă, cei americani, au investit în aceste țări, determinând astfel creșterea productivității muncii și a ratelor salariale. În același timp, aceste popoare au primit din străinătate mijloacele necesare pentru a combate bolile contagioase și medicamente realizate în țările capitaliste. În consecință, ratele mortalității, îndeosebi ale mortalității infantile, au scăzut considerabil. În țările capitaliste, această prelungire a speranței

medii de viață a fost compensată printr-o scădere a ratelor natalității. În vreme ce acumularea capitalului devansa creșterea populației, volumul de capital investit *per capita* creștea continuu. Rezultatul a fost o tot mai mare prosperitate. Nu tot astfel s-au petrecut lucrurile în țările care s-au bucurat de unele din efectele capitalismului, fără să treacă cu totul la capitalism. Ratele natalității n-au scăzut deloc sau n-au scăzut suficient pentru a determina creșterea cotei de capital investit *per capita*. Prin politicile lor, aceste țări împiedică atât importul de capital străin, cât și acumularea de capital autohton. Efectul cumulat al ratelor ridicate ale natalității și al lipsei sporurilor de capital investit este, desigur, creșterea sărăciei.

Nu există decât un singur mijloc pentru a îmbunătăți situația materială a tuturor, și anume de a accelera acumularea capitalului în raport cu creșterea populației. Nici un fel de elucbrații psihologice, oricât de sofisticate, nu pot schimba această stare de fapt. Nu există nici un fel de scuză pentru continuarea politicilor care nu numai că nu își ating țelurile inițiale, dar chiar dăunează serios condițiilor de trai.

6. Condamnarea morală a motivației profitului

Îndată ce se ridică problema profiturilor, lumea o transferă din domeniul praxeologiei în cel al judecăților etice de valoare. Apoi fiecare se grăturează cu aura de sfânt și de ascet. El însuși nu se preocupă de bani și de bunăstarea materială. El se străduie din răsuputeri să-și deservească semenii în mod cu totul filantropic. Aspiră la lucruri mai nobile și mai înalte decât bogăția. Slavă Domnului, el nu este unul dintre acei profitori egoiști.

Oamenii de afaceri sunt învinovați pentru că singurul lucru la care se gândesc este să-și asigure succesul. Totuși, în acțiunile sale, orice om – fără nici o excepție – aspiră la atingerea unui anumit scop. Singura alternativă la succes este eșecul; nimeni nu dorește vreodată să sufere eșecuri. Este însăși esența naturii umane ca omul să aspire conștient la înlocuirea unei stări de fapt mai nesatisfăcătoare cu una mai satisfăcătoare. Ceea ce îl deosebește pe omul decent de escroc sunt țelurile diferite pe care le urmărește și mijloacele diferite la care recurge pentru a-și atinge aceste țeluri. Dar ambii vor să reușească, fiecare în felul său. Din punct de vedere logic, este inadmisibil să

distingem între oameni care urmăresc succesul și oameni care nu-l urmăresc.

Practic, aspirăm cu toții la îmbunătățirea condițiilor noastre materiale de trai. Opinia publică nu se consideră lezată de eforturile fermierilor, muncitorilor, funcționarilor, învățătorilor, medicilor, miniștrilor și a celor din numeroase alte profesii de a câștiga cât de mult pot ei. Dar opinia publică îi cenzurează pe capitaliști și pe antreprenori pentru lăcomia lor. În vreme ce savurează fără scrupule toate bunurile rezultate din afaceri, consumatorul condamnă categoric egoismul celor ce-l aprovizionează cu aceste mărfuri. El nu realizează că, îngrămădindu-se să cumpere lucrurile oferite spre vânzare, el însuși este acela care creează profiturile antreprenorilor.

De asemenea, omul de rând nu înțelege nici faptul că profiturile sunt indispensabile pentru a direcționa activitățile firmelor de afaceri către acele ramuri în care îl pot deservi pe el cel mai bine. El privește profiturile ca și când singura lor funcție ar fi să permită celor care le încasează să consume mai mult decât el însuși. El nu reușește să înțeleagă faptul că principala funcție a profitu-

rilor este de a încredința controlul factorilor de producție în mâinile acelor care le utilizează cel mai economic pentru a urmări tocmai scopurile sale. Nu datorită scrupulelor morale a renunțat el să devină un antreprenor, așa cum îi place să creadă. El a ales o poziție care-i asigură un venit mai modest pentru că îi lipsesc abilitățile necesare pentru îndeplinirea funcției antreprenoriale sau, în cazuri cu adevărat rare, pentru că înclinațiile sale personale l-au îndrumat spre o altă carieră.

Omenirea ar trebui să le fie recunoscătoare acelor oameni excepționali care, din zel științific, entuziasm umanitar sau credință religioasă, și-au sacrificat viața, sănătatea și averea pentru a-i sluji pe semenii lor. Dar filistinii se amăgesc comparându-se pe ei înșiși cu pionierii aplicării în medicină a razelor X sau cu acele călugărițe care veghează la căpătâiul bolnavilor de ciumă. Nu lepădarea de sine îl determină pe medicul de rând să-și aleagă cariera, ci speranța obținerii unei poziții sociale respectabile și a unui venit corespunzător.

Fiecare este dornic să încaseze pentru serviciile și realizările sale tot ce i se poate oferi. În această privință, nu există diferență între munci-

tori, sindicalizați sau nu, pastori, profesori și alte categorii profesionale, pe de o parte, și antreprenori, pe de altă parte. Nici unul dintre aceștia nu are dreptul să vorbească despre sine ca și când ar fi sfântul Francisc de Assisi.

Nu există alt criteriu pentru a deosebi ceea ce este bine din punct de vedere moral de ceea ce este rău, decât efectele produse asupra cooperării sociale. Un individ ipotetic izolat, care trăiește în condiții de autarhie, nu ar avea de ținut cont, în acțiunile sale, de nimic altceva decât de propria sa bunăstare. Dar omul în societate trebuie să evite, în toate acțiunile sale, de a se complăce în orice tip de conduită care ar pune în pericol bunul mers al sistemului de cooperare socială. Conformându-se acestei legi morale, omul nu-și sacrifică propriile sale interese în favoarea unei mitice entități superioare, fie că aceasta se numește clasă, stat, națiune, rasă sau umanitate. El își înfrânează unele din pornirile, poftele și tentațiile sale instinctive, adică o parte din interesele sale pe termen scurt, pentru a-și deservi cât mai bine cu putință propriile sale interese, corect înțelese, pe termen lung. El renunță la un mic câștig pe care l-ar pu-

tea obține imediat, pentru ca nu cumva să piardă o satisfacție mai târzie dar mai mare. Aceasta deoarece atingerea tuturor scopurilor umane, oricare ar fi ele, este condiționată de menținerea și dezvoltarea relațiilor sociale, de cooperarea interumană. Mijloacele care sunt indispensabile pentru intensificarea cooperării sociale, și pentru a da cât mai multor oameni posibilitatea de a supraviețui și de a se bucura de un nivel superior de trai, sunt moralmente bune și socialmente dezirabile. Cei ce resping acest principiu sub cuvânt că ar fi necreștinesc s-ar cădea să reflecteze asupra textului: „pentru ca multe să fie zilele tale pe pământul pe care ți l-a dat Domnul Dumnezeu tău”. Cu siguranță, ei nu vor putea nega faptul că orânduirea capitalistă a înmulțit zilele oamenilor mai mult decât au făcut-o epocile precapitaliste.

Nu există nici un motiv pentru care antreprenorii și capitaliștii să se rușineze de faptul că realizează profituri. E ridicol că unii oameni încearcă să ia apărarea capitalismului american cu argumente de tipul: „rezultatele afacerilor americane sunt bune, profiturile nu sunt prea mari”. Rostul antreprenorilor este de a realiza profituri; profi-

turile mari sunt dovada că ei și-au îndeplinit corespunzător sarcina de a îndepărta incoerențele producției.

Bineînțeles că, de regulă, capitaliștii și antreprenorii nu sunt sfinți care să exceleze în virtutea lepădării de sine. Dar nici criticii lor nu sunt sfinți. Și, cu tot respectul datorat ascetismului sublim al sfinților, nu ne putem opri să afirmăm că lumea s-ar afla într-o condiție mai degrabă dezolantă dacă ar fi populată exclusiv de oameni dezinteresați de bunăstarea materială.

7. Mentalitatea statică

Omului de rând îi lipsește imaginația necesară pentru a realiza că circumstanțele vieții și acțiunii se află într-un flux continuu. După el, obiectele externe care-l înconjoară și care-i asigură avuția nu suferă nici o schimbare. Viziunea sa asupra lumii este statică și staționară. Ea oglindește un mediu înconjurător aflat în stagnare. El nu știe nici că trecutul a fost diferit de prezent, nici că asupra lucrurilor viitoare planează incertitudinea. El este pe de-a întregul incapabil să realizeze funcția antreprenoriatului, nefiind conștient de această in-

certitudine. Asemenea copiilor, care primesc de la părinții lor tot ce li se oferă fără a pune nici un fel de întrebări, el primește toate bunurile pe care i le furnizează lumea afacerilor. El nu este conștient de eforturile care se fac pentru a-l aproviziona cu toate cele de care are nevoie. El ignoră rolul acumulării de capital și al deciziilor antreprenoriale. El ia pur și simplu de bun faptul că, la un semn, apare îndată covorul fermecat, încărcat cu toate bunătățile pe care dorește să le savureze.

Această mentalitate se reflectă în ideea populară de „socializare”. De îndată ce paraziții capitaliști și antreprenorii vor fi alungați, omul de rând însuși va dobândi tot ce obișnuiau ei să consume. Faptul că cei ce gândesc astfel supraevaluează în mod grotesc sporul de venit pe care l-ar putea realiza fiecare individ de pe urma unei asemenea redistribuții, presupunând că ar exista vreunul, nu este decât eroarea minoră a acestei anticipații. Mult mai gravă este eroarea implicată în ideea că singurul lucru necesar pentru aceasta ar fi să se continue, în diversele unități economice, producția aceluiași bunuri pe care le producea fiecare în momentul socializării, utilizând aceleași

procedee ca până atunci. Socialistul diletant nu înțelege că o socializare efectuată cu 50 de ani în urmă n-ar fi socializat structurile de afaceri așa cum există ele astăzi, ci o structură foarte diferită. El nici nu se gândește la efortul enorm de care este nevoie pentru a transforma în mod repetat afacerile, astfel încât ele să furnizeze cele mai bune servicii cu putință.

Acest diletantism incapabil de a sesiza elementele esențiale de care depinde bunul mers al afacerilor productive nu se manifestă doar în scrierile lui Marx și Engels. El formează în egală măsură și contribuțiile pseudoștiințelor economice contemporane.

Construcția imaginară a unei economii uniform repetitive este un instrument mental indispensabil pentru gândirea economică. Pentru a-și reprezenta funcția profiturilor și a pierderilor, economistul construiește imaginea ipotetică, deși irealizabilă, a unei stări de lucruri în care nimic nu se schimbă, în care ziua de mâine nu diferă prin nimic de cea de azi și în care, în consecință, nu pot apărea nici un fel de incoerențe și nu apare nici nevoia de a modifica cu ceva mersul repetitiv al

afacerilor. În cadrul acestei construcții imaginare nu există nici antreprenori, nici profituri sau pierderi antreprenoriale. Roțile se învârt, așa-zicând, spontan. Dar lumea reală, în care oamenii trăiesc și trebuie să muncească, n-o poate niciodată duplica pe cea ipotetică, descrisă prin acest model ajutător al minții.

Desigur, unul din marile neajunsuri ale economiei matematice este că ea tratează această economie uniform repetitivă – pe care o numește statică – precum ar fi ceva care există în realitate. Obsedați de ideea greșită că sfera economiei trebuie abordată cu metode matematice, economiștii matematicieni își concentrează eforturile pe aceste modele statice, care, desigur, se pretează la a fi descrise prin sisteme de ecuații diferențiale simultane. Dar această abordare matematică evită, practic, orice trimitere la problemele reale ale teoriei economice. Ea se complăce în jocuri matematice cât se poate de inutile, fără a adăuga nimic la înțelegerea problemelor acțiunii și a producției umane. Ea întreține neînțelegerea după care analiza stărilor statice ar fi grija de căpătâi a teoriei economice. Ea confundă ceea ce nu

este decât un instrument ajutător al gândirii cu realitatea.

Economistul matematician este atât de orbit de prejudecățile sale epistemologice, încât pur și simplu nu mai reușește să sesizeze care sunt sarcinile teoriei economice. El arde de nerăbdare să ne arate că, în condiții statice, socialismul este realizabil. Deoarece condițiile statice, după cum el însuși admite, sunt irealizabile, aceasta revine doar la a spune că, într-o ipostază irealizabilă a lumii, socialismul ar fi realizabil. Un rezultat, într-adevăr deosebit de valoros, a o sută de ani de efort cumulat, depus de sute de autori, predat în toate universitățile și cărui i se face publicitate în ne-numărate manuale și monografii și într-o sumedenie de reviste, chipurile științifice!

Nu există nimic în realitate de felul unei economii statice. Toate concluziile derivate din analiza imaginii stărilor și echilibrului static nu servesc cu nimic la descrierea lumii așa cum este și așa cum va fi ea întotdeauna.

C ALTERNATIVA

O ordine socială bazată pe controlul privat al mijloacelor de producție nu poate funcționa fără acțiunea și profiturile antreprenoriale și, bineînțeles, nici fără pierderile antreprenoriale. Eliminarea profiturilor, indiferent prin ce metode, ar transforma inevitabil societatea într-un talmeș-balmeș lipsit de orice sens. Ar genera sărăcie pentru toți.

Într-un sistem socialist nu există nici antreprenori, nici profituri și pierderi antreprenoriale. Conducătorul suprem al societății socialiste ar fi totuși nevoit să se străduie și el, la rândul său, să obțină un surplus de încasări peste costuri, așa cum o fac antreprenorii în capitalism. Scopul acestui eseu nu este de a analiza socialismul. De aceea, nu este necesar să insistăm asupra ideii că, neavând la dispoziție nici o posibilitate de a efectua calcule economice, șeful socialist n-ar ști ni-

ciodată care sunt costurile și care sunt încasările determinate de acțiunile sale.

Ceea ce contează în acest context este doar faptul că nu există nici un al treilea sistem fezabil. Nu poate exista nimic de felul unui sistem non-socialist în care să nu existe profituri și pierderi. Eforturile care urmăresc eliminarea profiturilor din sistemul capitalist n-au decât efecte distructive. Ele dezintegrează capitalismul, fără a pune nimic în locul lui. La aceasta ne referim când afirmăm că ele creează haos.

Oamenii au de ales între capitalism și socialism. Ei nu pot evita această dilemă făcând apel la un sistem capitalist fără profituri antreprenoriale. Fiecare pas făcut în direcția eliminării profiturilor este un pas înainte pe drumul care duce la dezintegrarea socială.

Când aleg între capitalism și socialism, oamenii aleg implicit între toate instituțiile sociale care însoțesc în mod necesar fiecare din aceste două sisteme, între „suprastructurile” corespunzătoare, cum le numea Marx. Dacă controlul asupra producției este transferat din mâinile antreprenorilor, cei zilnic realeși prin plebiscitul consu-

matorilor, în mâinile conducătorului suprem al „armatelor industriale” (Marx și Engels) sau ale „muncitorilor înarmați” (Lenin), atunci nici guvernul reprezentativ, nici vreuna din libertățile civile nu pot supraviețui. Wall Street, împotriva căreia luptă toți preinșii idealști, este doar un simbol. Dar zidurile închisorilor sovietice, în spatele cărora dispar pentru totdeauna toți disidenții, sunt un fapt real și dureros.

Scanează codul qr pentru acces rapid la pagina unde găsești diversele formate electronice ale cărții și link de cumpărare din Librăria Mises:



Conținut cod qr:
<https://mises.ro/carti/profituri-si-pierderi/>



MisesRo

Institutul Ludwig von Mises România (mises.ro) a fost fondat în anul 2001 pentru cercetarea comparativă a aranjamentelor instituționale din perspectiva filosofiei politice și economice a proprietății private și a valorilor și tradițiilor libertății.

Institutul urmărește dezvoltarea conceptelor de cooperare și armonie socială, libertate, prosperitate, dreptate, la nivelul evoluției actuale a acestor concepte în Școala austriacă de drept și economie.

Prin studierea și promovarea paradigmei praxeologice, care se împletește în mod firesc cu etica proprietății private, Institutul sugerează un aranjament social care s-ar putea numi „liberalismul coerent”. În această „ordine a proprietății private” maniera etatistă de a face lucrurile este înlăturată din sfera sănătății, educației, monedei, transporturilor, comerțului și activităților economice în general, dar și din domeniul protecției sau al justiției.

În cadrul Institutului se țin cursuri educative și seminarii de cercetare avansată (*Seminarul Mises*), se fac traduceri după texte fundamentale sau de popularizare și se răspândesc rezultatele prin mijloace online (mises.ro) și tipărite (*Colecțiile Cărți mici · idei mari, Praxeologie și societate, Mari cărți ale Școlii austriece*).

Librăria Mises (mises.ro/librarie) este magazinul online de unde se pot cumpăra cărțile publicate în colecțiile Institutului Mises, alături de titluri ale Școlii austriece și liberalismului publicate de alte edituri.



Cărți în curs de apariție:

Mises, Rothbard, Hoppe, Salerno, Herbener, Hülsmann et al., *Un veac de imposibilitate. Problema calculului economic în socialism revizitată*

Murray N. Rothbard, *Etica libertății*

Ludwig von Mises, *Teorie și istorie*

Ludwig von Mises, *Socialismul, o analiză economică și sociologică*

Ludwig von Mises, *Teoria banilor și a creditului*

Murray N. Rothbard, *Controverse economice*

Hans-Hermann Hoppe, *Democrația, idolul cu picioare de lut*

Jesús Huerta de Soto, *Moneda, creditul bancar și ciclurile economice*

Henry Hazlitt, *Eșecul noii economii*

Cărți apărute în colecțiile Institutului Mises România:

Murray N. Rothbard, *Ce le-a făcut Statul banilor noștri?*

Ludwig von Mises, *Birocrația*

Hans-Hermann Hoppe, *Teoria socialismului și a capitalismului*

Ludwig von Mises, *Economia în șapte lecții*

Block, Hoppe, Huerta de Soto, Hülsmann (Glăvan, Smirna, ed.), *Cinci eseuri monetare*

Murray N. Rothbard, *Liberalismul: adevărat și fals*

Mihai-Vladimir Topan, *Biblia economică a omului civilizat*
– *Un comentariu la Acțiunea umană de Ludwig von Mises*

Ludwig von Mises, *Acțiunea umană*

Murray N. Rothbard, *Pentru o nouă libertate: Manifestul libertarian*

Costel Stăvărache, *Incursiuni turboliberale*

Ludwig von Mises, *O perspectivă istorică asupra Școlii austriece de economie*

Ludwig von Mises, *Profituri și pierderi*

Walter Block, *Pledoarii incomode*

Joseph T. Salerno, *Ludwig von Mises ca raționalist social*

Murray N. Rothbard, *Școala austriacă și paradigmele economice*

Livrarea este gratuită pentru orice comandă din Librăria Mises de peste 200 de lei.

*Membrii MisesRo au reduceri de preț și livrare gratuită pentru orice comandă:
mises.ro/sustine*