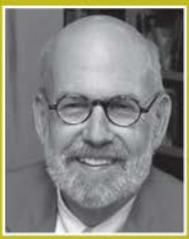
Ekonominės politikos skaitiniai

VERSLININKO VAIDMUO

Rinktinė



Llewellyn H. Rockwell, Jr.

Frank H. Knight

Ludwig von Mises

Israel M. Kirzner

Randall G. Holcombe

Ayn Rand

Lietuvos
laisvosios
rinkos
institutas

Lietuvos laisvosios rinkos institutas

JOHN TEMPLETON FOUNDATION

VERSLININKO VAIDMUO

Rinktinė

Vilnius
2014

UDK 658
Ve-183

Sudarė ir išleido Lietuvos laisvosios rinkos institutas

Dalykinis redaktorius Algirdas Degutis
Kalbos redaktorė Giedrė Olsevičiūtė

Šį leidinį finansavo Johno Templetono fondas. Leidinyje pateikiamas tik autorių požiūris, kuris nebūtinai atspindi Johno Templetono fondo poziciją.

This publication was made possible through the support of a grant from the John Templeton Foundation. The opinions expressed in this publication are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the John Templeton Foundation.

© Randall G. Holcombe, 2003
© Israel M. Kirzner, 1973
© Frank H. Knight, 1921
© Ludwig von Mises, 1949
© Llewellyn H. Rockwell Jr., 2005
© Ayn Rand, 1957
© Algirdas Degutis, vertėjas, 1993
© Andrius Šimašius, vertėjas, 2014
© Lietuvos laisvosios rinkos institutas, 2014

ISBN 978-609-8101-14-0

Turinys

Pratarmė 5

Verslininkų tikėjimas 9
Llewellyn H. Rockwell jaun.

Verslas ir pelnas 15
Frank H. Knight

Verslo novatoriai, vadybininkai, technikai ir biurokratai 51
Ludwig von Mises

Gamintojas, verslininkas ir teisė į nuosavybę 67
Israel M. Kirzner

Pažanga ir verslumas 93
Randall G. Holcombe

Pinigai – blogio šaltinis? 141
Ayn Rand

Apie autorius 153

Pratarmė

Koks yra verslininko vaidmuo? Jei klausimas pasirodė per paprastas, neskubėkite jo nuvertinti. Nuo atsakymo į šį klausimą priklauso labai daug visuomenės ir ekonomikos sprendimų. O galiausiai ir tai, kiek šalyje yra sukuriama ir kaip turtingai visi gyvena.

Verslininkai yra organizatoriai, kurie surenka ar įdarbina gamybos veiksnius. Šalyje gali būti iškasenų, žmonių, žemės ir t. t., bet jei neatsiras verslininkų, kurie imsis iniciatyvos ir prekių ar paslaugų gamybos organizavimo, tos pačios iškasenos, žmonės ir žemė liks nenaudojami, o žmonės greičiausiai dar ir badaus. **Llewellynas H. Rockwellas** straipsnyje „Verslininkų tikėjimas“ aprašo visiems verslininkams tenkančius sunkumus – bandymą nuspėti nepastovių ir kaprizingų klientų norus, neužtikrintumą dėl ateities, poreikį visada judėti į priekį ir vienu žingsniu aplenkti konkurentus. Tačiau nepaisydami visų šių sunkumų verslininkai kiekvieną dieną drąsiai imasi veiklos ir kasdien įgyvendina rinkos stebuklą, kuris iš skurdo pakėlė milijonus žmonių.

Kaip ir kiekviename eksperimente, – norint vertinti verslininko vaidmenį, reikia pamatyti pasaulį be verslininkų. Be verslininkų gamykla rytoj dar gamins tai, ką gamino vakar, bet poryt – ji bankrutuos. Gaminti ir kurti reikia ne bet ką, o tai, ko reikia vartotojams. O tam būtina nuolatinė informacijos medžioklė, jos analizė ir panaudojimas. Vienas įtakingiausių verslumo temos tyrinėtojų **Frankas H. Knightas** rinktinėje pateiktame straipsnyje aiškinasi skirtumą tarp rizikos ir neužtikrintumo – dviejų veiksnių, su kuriais susiduria verslininkai. Verslininko darbo esmė yra sprendimų priėmimas netikrumo sąlygomis, kai nežinomos galimos veiksmų pasekmės ateityje. Bandydami numatyti vartotojų norus ateityje, verslininkai remiasi turimomis žiniomis apie jų konkurentų teikiamas paslaugas. Savo verslą kuriantis žmogus į rinką pristato ne tik naujas paslaugas, bet ir naują informaciją apie galimybę uždirbti pelną. Dėl netikrumo ir dėl nuolat besikeičiančių sąlygų rinkoje pusiausvyra yra neįmanoma, o verslininkai gali tik bandyti nuspėti, kas laukia ateityje.

Mokėjimas suprasti, ko reikia vartotojams, atskiria verslininkų įmones nuo, pavyzdžiui, nacionalizuotų ar darbininkams valdyti atiduotų įmonių. **Ludwigo von Miseso** straipsnyje aprašoma, kas yra verslumas ir kuo verslininko darbo pobūdis skiriasi nuo vadybininko, techniko ir biurokrato. Verslininkas yra tas žmogus, ku-

ris įžvelgia nepatenkintus vartotojų poreikius ir numato, kaip geriausiai užpildyti rinkoje esančią spragą. Verslininko sukurtos vizijos įgyvendinimą jau galima patikėti vadybininkams ir technikams, tačiau verslininko vaidmuo yra verslo idėjos sukūrimas, kylantis iš įžvalgos, kad rinkoje yra neatitikimas tarp paklausos ir pasiūlos.

F. Knighto ir L. von Miseso mintis plėtojantis **Israelis M. Kirzneris** kelia klausimą: jei nuosavybė kyla iš savo darbo panaudojimo kuriant tam tikrus produktus, kodėl versle sukurtų produktų nuosavybės teisė priklauso ne juos gaminantiems darbininkams, bet juos samdančiam verslininkui? I. Kirzneris teigia, kad pirmasis gamybos aktas yra ne fizinis, bet protinis. Prieš kažką gaminant, pirmiausia reikia įsitikinti, kad rinkoje egzistuoja tokio produkto poreikis ir kad yra galimybė šį produktą pagaminti. Verslininko nuosavybės teisė kyla iš šių galimybių atradimo ir sugebėjimo jomis pasinaudoti, lygiai taip, kaip upėje rastos aukso smiltys priklauso jas suradusiam ir surinkti sugebėjusiam žmogui. Dėl to I. Kirzneris daro išvadą, kad pirmiausia ir svarbiausia gamybos fazė yra ne fizinė, bet protinė.

Tačiau verslo vaidmuo rinkoje yra ne tik tenkinti esamus vartotojų poreikius, bet ir siūlyti jiems naujas prekes ir naujas paslaugas. Inovacijos vaidmenį versle aprašo **Randallas G. Holcombe'as.** Verslininkai sugeba paimti daiktus, kurių niekas nevertina (ar vertina

nepakankamai), ir paversti gėrybėmis, kurias žmonės vertina (ar vertina labiau) ir už jas sumoka. Tai yra pati tikriausia kūryba: kažkas iš nieko, tvarka iš chaoso. Taigi, siekiant visuomenės progreso, svarbų vaidmenį vaidina ne tik mokslininkai, bet ir verslininkai, kurie išradimus pritaiko rinkai. Siekdami aplenkti konkurentus verslininkai visada ieško geresnių ir efektyvesnių gamybos būdų, stengiasi pasiūlyti didesnę prekių įvairovę bei naujoves padaryti geresnes, patogesnes ir pigesnes. Verslininkai, autoriaus nuomone, yra tikrasis visuomenės pažangos variklis.

Rinktinę užbaigia ištrauka iš garsiausios **Ayn Rand** knygos *Atlas Shrugged*. Joje autorė Francisco d'Anconia lūpomis klausia, ar tikrai pinigai yra visų blogybių šaltinis? Gal keisdami prekes į pinigus mes kaip tik remiamės tikėjimu, kad tie pinigai buvo sukurti naudingu žmonių darbu, kad jie atspindi sukurtą, o ne sunaikintą ar pavogtą vertę? Gal pinigai kaip tik yra geriausias visos žmonijos darbštumo ir kūrybingumo atspindys?

Skaitydami išskirtinius rinktinės autorius ir jų mintis, ne tik pagilinsite žinias apie verslininko vaidmenį ir funkcijas visuomenėje ir ekonomikoje, bet ir apsisaugosite nuo realybės ignoravimo bei Marxo pridėtinės vertės teorijos kokteilio, kuris yra užnuodijęs ne vieną didų protą ir sužlugdęs ne vieną valstybę.

Lietuvos laisvosios rinkos institutas

Verslininkų tikėjimas

Llewellyn H. Rockwell jaun.

Ludwigui von Misesui nepatikdavo kalbos apie rinkos „stebuklą“ arba apie gamybos „magiją“, ar kitų panašių žodžių vartojimas, leidžiantis numanyti, kad ekonomika priklauso nuo kokių nors už žmogaus supratimo ribų esančių jėgų. Jo nuomone, daug geriau yra racionaliai perprasti, kaip rinkos garantuoja stulbinantį produktyvumą ir leidžia eksponentiškai augti gyventojų skaičiui bei nuolat kilti gyvenimo kokybei.

Jis sakydavo, kad po Antrojo pasaulinio karo nebuvo jokio „Vokietijos stebuklo“ – Vokietija stebėtinai greitai atsistatė, nes per rinkos jėgas veikė ekonominė logika. Kai perprantame ryšius tarp nuosavybės teisių, rinkos kainų, gamybos laiko struktūros bei darbo pasidalijimo, stebuklas išnyksta ir pamatome, kaip didžius dalykus nulemia žmogiškosios veiklos mokslas.

Jis buvo teisus sakydamas, kad ekonomikai suprasti tikėjimo nereikia; tačiau patiems rinkos veikėjams tikėjimo reikia (ir Misesas tam neprieštarautų) – to gilaus tikėjimo, išjudinančio kalnus ir sukuriančio civilizacijas. Jei priimsime įdomų Šv. Pauliaus pasiūlytą tikėjimo apibrėžimą (tikėjimas „įrodo tikrovę, kurios nematome“), tai suprasime, kodėl verslumas bei kapitalo investavimas yra tikėjimo aktai. Šitai supranta visi verslo žmonės. Kad išliktum versle, kasdien tūkstančius kartų turi pamatyti tai, kas nematoma. Vartotojai tavo verslą gali sugriauti nors ir rytoj – jiems pakaktų tiesiog neateiti pirkti. Tokia yra rinkos realybė.

Tokia tvarka galioja ir mažiausiai verslo įmonei, ir didžiausiai. Versle nėra nieko užtikrinto. Niekas negarantuota. Rinkos ekonomikoje kiekviena įmonė visuomet yra vos per žingsnį nuo bankroto. Joks verslas negali priversti žmones pirkti to, ko jie nenori. Sėkmė gali bet kada nuo tavęs nusigręžti.

Sėkmė atneša pelną, bet ne ramybę. Kiekviena tavo pasiimama pelno dalis yra imama iš galimų verslo plėtros investicijų katilo. Bet investavimas irgi neduoda garantijų. Šiandien perkamiausia prekė ryt jau gali būti pamiršta. Kas atrodė verta rimtų investicijų, gali pasirodyti esąs tik trumpalaikis mados kaprizas. Produktas, kuris, vertinant pagal ankstesnius parda-

vimus, turėjo tapti visiems itin patraukliu, gali pasirodyti tinkąs tik siaurai, greitai pasotinamai rinkos nišai.

Ant laurų miegoti gali imperatoriai, bet ne kapitalistai.

Pardavimų istorija leidžia pažvelgti tik atgal. Ateitis niekada nematoma aiškiai, į ją žvelgiama tarsi per stiklą, miglotai. Veiklos rezultatai praeityje ne tik negarantuoja sėkmės ateityje – jie tėra apie ateitį nieko nesakanti istorinių duomenų aibė. Jei paaiškės, kad ateitis panaši į praeitį, tai tikimybės vis tiek nepasikeis – kaip nepasikeičia tikimybė, kad kitą kartą atsivers herbas, nors taip nutiko jau penkis kartus iš eilės.

Tačiau nors jokio žemėlapio nėra, verslininkas investuotojas turi veikti taip, tarsi ateitis būtų bent iš dalies žinoma. Jam ar jai vis tiek reikia samdyti darbuotojus ir mokėti jiems atlyginimus, net jei darbo vaisiai dar ilgai nepasieks rinkos; ir dar ilgiau užtruks, kol rinkoje atsidūrę gaminiai bus parduoti ir duos pelno. Reikia pirkti, tobulinti, prižiūrėti ir keisti įrangą, o tai reiškia, kad verslininkui reikia nuolat galvoti apie šiandienos ir rytdienos sąnaudas, ir taip *saecula saeculorum*.

O sąnaudos, ypač šiuo metu, gali būti tiesiog pritrenkiančios. Mažmenininkui reikia apsispręsti ir pasirinkti iš stulbinančio skaičiaus tiekėjų bei interneto

paslaugų galimybių. Reikia pasauliui kaip nors apie save pranešti, bet nepaisant šimtmetį dėtų pastangų moksliškai išsiaiškinti, kas sudomina vartotojus, reklama vis tiek tebėra aukštasis menas, o ne tikslusis mokslas. Beje, tai labai brangus menas. Ar išmesite pinigus į balą, ar tikrai pavyks paskleisti žinią? Neįmanoma iš anksto žinoti.

Viską dar apsunkina tai, kad nėra net kaip patikimai ištirti, kas lemia sėkmę, nes nėra būdų sukontroliuoti visus svarbius veiksnius. Kartais net pačios sėkmingiausios įmonės tiksliai nežino, kodėl jos parduoda daugiau nei konkurentai. Ar lemia kaina, ar kokybė, statusas, vieta, reklama ar psichologinės produkto vartotojams keliamos asociacijos, ar dar kas nors?

Pavyzdžiui, devintajame dešimtmetyje „Coca Cola“ nutarė pakeisti receptą ir ėmė reklamuoti gėrimą „New Coke“. Rezultatas – katastrofa, buvo prarasta vartotojų, nors degustacijos rodė, kad naujasis skonis vartotojams patiko labiau nei senasis.

Jei jau taip sudėtinga interpretuoti istorinius duomenis, pagalvokite, kaip sunku nustatyti, kas gali laukti ateityje. Galite samdyti buhalterius, rinkodarininkus, finansų genijus ir dizainerius. Visi jie – technikai, tačiau patikimų neužtikrintumo įveikimo eks-

pertų paprasčiausiai nebūna. Galima tai palyginti su visiškoje tamsoje einančiu žmogumi, kuris pasamdo pagalbininkus, padedančius jam tiksliai statyti kojas. Gal taip jis ir žengs tvirčiau, tačiau nei jis, nei pagalbininkai tiksliai nežinos, kas yra priešais.

Misesas rašo: „Sėkmingą verslininką bei novatorių nuo kitų žmonių skiria būtent tai, kad jis nesileidžia valdomas praeities ir dabarties, o imasi veiklos remdamasis savo nuomone apie ateitį. Praeitį ir dabartį jis mato taip, kaip ir kiti žmonės, tačiau kitaip vertina ateitį."

Būtent dėl to neįmanoma išmokyti verslinio požiūrio. Tai toks dalykas, kurį turėti ir puoselėti gali tik pats individas. Nebūna verslumo komitetų, o tuo labiau planavimo tarybų.

Valstybinės įstaigos negali atlikti verslinio tikėjimo aktų, ir tai yra viena iš daugelio priežasčių, kodėl socializmas neveikia. Net jeigu biurokratas žvelgdamas į istoriją gali pareikšti, kad jo agentūra būtų galėjusi sukurti automobilį, gipso kartono plokštę arba mikroschemą, jis nėra pajėgus numatyti galimų inovacijų ateityje. Vienintelė jo gairė yra technologija: jis gali samprotauti apie tai, kokia technika veiktų geriau, nei dabar turima. Tačiau tai nėra ekonominė problema – tikroji ekonominė problema yra klausimas, ko-

kiomis priemonėmis geriausia tenkinti intensyviausius vartotojų norus, atsižvelgiant į faktus, kad yra daug alternatyvių išteklių panaudojimo būdų ir kad potencialių norų yra begalybė.

Valstybinės įstaigos negali išspręsti šios problemos.

Yra tūkstančiai priežasčių, kodėl verslumas neturėtų reikštis, tačiau yra tik viena priežastis, kodėl jis vis dėlto reiškiasi: verslūs žmonės turi didesnę spėjimo galią ir jie ryžtasi atlikti tikėjimo šuolį, kad patikrintų savo spėjimus, kad palygintų juos su neužtikrintos ateities faktais. Ir būtent šis tikėjimo šuolis gerina gyvenimo kokybę mums ir lengvina gyvenimą milijonams, milijardams kitų žmonių. Mus supa tikėjimas. Augančios ekonomikos yra juo persmelktos.

Misesai, atleisk, bet tai yra stebuklas.

2005 m.

Vertė *Andrius Šimašius*

Versta iš: ROCKWELL, Llewellyn H. Jr., The Faith of Entrepreneurs. The Free Market, 2005 m. gruodis, t. 26, Nr. 12. Prieiga per internetą: <http://mises.org/freemarket_detail.aspx?control=570>

Verslas ir pelnas

Frank H. Knight

Dabar turime konkrečiau ir išsamiau aptarti, kaip netikrumas (*uncertainty*) paveikia bendrą ekonomikos organizavimosi struktūrą. Geriausiai tai atskleisti tikriausiai pavyktų iš pradžių aptartus visuomenę, kurioje nėra netikrumo, po to tarus, kad netikrumo joje atsiranda, ir tada pabandžius išsiaiškinti, kokius struktūros pokyčius tai atneša. Dėl to grįžkime prie 4 skyriaus* diskusijos, kur nagrinėjome, kokia yra mainų ir konkurencijos mechanika, kai nėra netikrumo (ir pažangos). Eisime tokiu pat keliu: pradėsime nuo pačios paprasčiausios problemos formos ir atskirai tirsime įvairių veiksnių poveikį – taip realaus pasaulio sudėtingumą tirsime „sintetiškai“, vaizduotėje jį atkurdami iš sudedamųjų elementų.

* Šis bei tolesni autoriaus minimi skyriai į rinktinę neįtraukti. Visą tekstą originalo kalba galima nemokamai pasiekti internetu: https://mises.org/books/risk_uncertainty_profit_knight.pdf – vert. past.

Norint aptarti situaciją, kurioje būtų mažiausiai netikrumo, tačiau kuri nebūtų per daug nutolusi nuo realybės, reikia kruopščiai apibrėžti darbines prielaidas. Akivaizdžiausias pirmas reikalavimas – pašalinti visuomeninės pažangos veiksnius ir iš pradžių aptarti statišką visuomenę. Tačiau šį postulatą naudoti reikia labai atsargiai. Jei visuomeninis gyvenimas *visiškai* nekistų, tuomet, kaip jau keletą kartų pastebėjome, nebūtų jokio netikrumo – nuo tokios prielaidos pradėjome analizę 4 skyriuje. Toks būvis visiškai nesuderinamas su pamatiniais mūsų gyvenamo pasaulio faktais, tačiau jo tyrimas duoda analitinės naudos, nes padeda išskirti netikrumo poveikį. Kadangi realybėje iš tikrųjų vyksta įvairaus tipo bei masto pokyčiai, tyrimas bus mažiau abstraktus, jei tiriamoje hipotetinėje situacijoje pokyčiai bus sumažinti iki minimumo, paliekant tik esmingiausius, visiškai nepanaikinamus pokyčių tipus bei mastus. Įvairios visuomenės gali būti ir buvo beveik *nepažangios*, tad akivaizdžiausias supaprastinimas, kurį reikėtų padaryti, – eliminuoti su pažanga susijusius pokyčius.

Abstrahavus visus bendrosios pažangos pokyčių elementus, kaip aprašyta 5 skyriuje, pasaulyje lieka dar daug netikrumo dėl *svyravimų* (*fluctuations*), nuo kurių negalima abstrahuotis nenutolstant nuo realybės. Neįmanoma labai tiksliai aprašyti situacijos, kurioje netikrumas būtų sumažintas iki realaus minimumo, tačiau to

padaryti ir nebūtina – aptariamą situaciją pakanka aprašyti bendrais bruožais. Reikia atsižvelgti į keletą netikrumo mastą veikiančių veiksnių. Pirmiausia reikia paminėti gamybos laiko trukmę, nes kuo ilgiau trunka gamyba, tuo daugiau netikrumo kyla savaime. Taip pat labai svarbus yra bendras ekonominio gyvenimo lygis. Žemesnieji žmogaus troškimai, savo esme panašesni į būtinybes, yra stabiliausi ir lengviausiai nuspėjami. Tačiau kuo aukščiau pakylame troškimų skalėje, tuo didesnį vaidmenį motyvacijai vaidina estetinis elementas bei visuomenės įtaka, ir tuo labiau išauga netikrumas bandant tokius troškimus numatyti ir patenkinti. O žvelgdami į gamybą matome, kad, kita vertus, dauguma gamybos procesų yra daug labiau suvaldomi bei jų rezultatai daug geriau apskaičiuojami, nei žemės ūkio veikloje normaliomis sąlygomis. Taip pat reikia atkreipti dėmesį į mokslo raidą bei visuomenės organizavimosi technikas. Geresnis gebėjimas numatyti ateitį ir didesnė galia kontroliuoti įvykių tėkmę gerokai sumažina netikrumą. Dar svarbesnę vietą užima ankstesniame skyriuje aprašytos netikrumo mažinimo per konsolidaciją priemonės.

Apie visus šiuos sudėtingus dalykus reikia padaryti daugiau ar mažiau apibrėžtas prielaidas, tačiau tai galima iškart išspręsti, nutarus laikytis kuo didesnio realizmo. Paprasčiausiai tarkime, kad kalbame apie Jungtines Amerikos Valstijas XX amžiaus pradžioje, tačiau

abstrahuojamės nuo pažangą nešančių pokyčių. Taigi, laikomės prielaidos, kad visuomenės dydis bei sandara nekinta ir ši visuomenė nepasižymi šiuolaikiniam gyvenimui būdinga pokyčių ir pažangos manija. Tariame, kad nedaromi išradimai nei technologijų, nei organizavimosi srityse, kad čia niekas netobulinama, tad bendra situacija stabiliai išlieka tokia, kokią matome šiandien. Atitinkamas prielaidas priimame ir kapitalo taupymo, naujų gamtinių išteklių eksploatavimo, visuomenės persiskirstymo teritorijoje bei prekių, išsilavinimo ir t. t. persiskirstymo visuomenėje klausimais. Tačiau nepriimsime prielaidos, kad žmonės yra visažiniai bei nemirtingi ar kad jie yra tobulai racionalūs, nekaprizingi individai. Nekreipsime dėmesio į gamtos katastrofų, epidemijų, karų ir t. t. poveikį, tačiau atsižvelgsime į „įprastus“ netikrumo šaltinius, tokius kaip orai ir pan., ir visus „įprastus“ mirtingų žmonių gyvenimo vingius[1] bei į žmogiškųjų pasirinkimų netikrumą.

Grįžę prie tokios visuomenės organizacijos, kokią apibūdinome 4 skyriuje, iškelkime klausimą, kaip situacija pasikeistų įvedus minimalų netikrumo laipsnį. Reikia nepaleisti iš akių esminių šios hipotetinės visuomenės bruožų, kaip aptarėme iki šiol. Veikdami individualiai ir visiškai laisvai, tačiau netrukdydami vieni kitiems, žmonės turėjo į ekonomikos struktūrą įvesti pirminį ir antrinį darbo pasidalijimą, kapitalo

naudojimą ir t. t., ir visa tai išplėtoti iki lygio, maždaug atitinkančio dabartinės Amerikos lygį. Vaizduotei daugiausiai padirbėti reikės įsivaizduojant vidinę gamybos grupių ar įstaigų struktūrą. Jei netikrumo nebūtų visiškai ir kiekvienas individas tobulai išmanytų situaciją, tuomet nereikėtų nieko panašaus į atsakingą vadybą ar gamybinės veiklos valdymą. Nebūtų netgi nieko panašaus į rinkodarą, kaip ją paprastai suprantame. Žaliavų bei gamybos paslaugų tėkmė per gamybos procesus link vartotojo būtų visiškai automatiška.

Čia nereikia persistengti ir įsivaizduoti, kad žmonės turi antgamtinių visažinystės galių. Galime manyti, kad toks prisitaikymas susiklostė kaip ilgalaikių eksperimentų rezultatas, kad tai pasiekta vien tik bandymų ir klaidų keliu. Jei gyvenimo sąlygos bei patys žmonės visiškai nesikeistų, susiformuotų tam tikra struktūra, kuri būtų tobula ta prasme, kad niekas neturėtų paskatų nieko keisti. Tad nebūtina įsivaizduoti, kad gamybos grupėse visi darbininkai visuomet daro tiksliai tai, ką reikia, tiksliai reikiamu metu – tarsi su kitais dirbtų „iš anksto nustatytoje darnoje“. Gali būti, kad individų veiksmus koordinuos vadybininkai, prižiūrėtojai ir pan. Tačiau esant tobuloms žinioms ir nesant netikrumo, jie būtų tik rutininę funkciją atliekantys darbininkai, nenešantys jokios atsakomybės, – tokie pat, kaip mechanines operacijas atliekantys darbuotojai.

Į šią Rojaus būklę įvedus netikrumo elementą (nežinojimo faktą bei poreikį veikti remiantis nuomone, o ne žiniomis), jos bruožai visiškai pasikeičia. Kai netikrumo nėra, visos žmogaus jėgos skiriamos vykdomajai veiklai. Netgi kyla abejonė, ar esant tokiai būklei išvis egzistuotų protas – pasaulyje, kuriame teoriškai įmanoma turėti tobulas žinias, organinis prisitaikymas prie situacijos vyktų mechaniškai, visi organizmai būtų automatai. Kai atsiranda netikrumas, vykdomoji veikla tampa iš esmės antraeiliu rūpesčiu – pirmaeile problema ar funkcija tampa klausimas, ką ir kaip daryti. Jau buvo pažymėta, kokie yra du svarbiausi dėl netikrumo atsirandantys visuomenės organizavimosi bruožai. Pirmiausia, gėrybės gaminamos ne pačių gamintojų asmeniniams norams tenkinti, o rinkai, remiantis visiškai beasmeniu kitų žmonių norų numatymu. Gamintojas prisiima atsakomybę numatyti vartotojų norus. Antra, numatymo užduotis ir kartu didele dalimi technologijų raidos orientavimo bei gamybos valdymo užduotys sukoncentruojamos ir tenka labai nedidelei gamintojų grupei – taip atsiranda nauja ekonominė funkcija, verslininkas.

Esant netikrumui, kai klausimai, ką ir kaip daryti, tampa svarbesni už patį darymą, gamybinių grupių vidaus organizacijos problema nustoja būti nereikšminga ar tik mechanine smulkmena[2]. Tampa būtina centralizuoti sprendimo ir valdymo funkciją, ir toks

„smegenų formavimosi“ procesas, panašus į vykusį organinės gyvybės evoliucijoje, yra neišvengiamas – ir dėl tų pačių priežasčių. Apsvarstykime šį procesą bei jį lemiančias sąlygas. Problemos svarstymo žingsnius sufleruoja 7 skyriuje aptarta netikrumo elementų klasifikacija, kurios atžvilgiu žmonės gali labai skirtis.

Pirmiausia, profesijos skiriasi pagal tai, kiek sėkmingam jų vykdymui reikia žinių ir vertinamojo sprendimo gabumų, bei pagal tai, kokie gebėjimai ir polinkiai geriau tinka rutininei veiklai. Gamybinės grupės arba įmonės ima varžytis dėl vadybinių gabumų ir įgūdžių, dėl to natūraliai kinta jų personalo struktūra. Galiausiai visi gamintojai atsiranda tose vietose, kur jų konkreti abiejų bruožų grupių kombinacija įgalina juos efektyviausiai veikti.

Tačiau dar svarbesnis pokytis yra tendencija specializuotis pačioms grupėms, rasti asmenis, turinčius geriausius reikiamo tipo vadybinius gabumus, ir suteikti jiems grupės kontrolę, visų kitų narių veiklą palenkiant jų priežiūrai ir valdymui. Vargu ar reikia aiškinti, jog pramonės organizavimas labai priklauso nuo esminio fakto, kad vieno žmogaus protas gali aprėpti ir orientuoti rutinines fizines ir protines kitų žmonių veiklas. Taip pat bus atsižvelgta į tai, kad žmonės skiriasi gebėjimu veiksmingai valdyti kitus žmones bei proto pajėgumu nuspręsti, kas darytina. Be to, pasireiškia ir

kiti žmonių skirtumai: kiek jie pasitiki savo sprendimais ir savo gebėjimais bei kiek yra linkę veikti remdamiesi savo nuomone, „rizikuoti“. Dėl to vyksta esmingiausias organizavimosi formos pokytis – susiformuoja sistema, kuomet pasitikintys savimi ir linkę veikti ir rizikuoti „prisiima riziką“ arba „apdraudžia“ dvejojančiuosius ar nedrąsiuosius, garantuodami jiems apibrėžtas pajamas mainais už nustatytus veiklos rezultatus.

Tad dėl netikrumo susiformuoja keturios žmonių atrankos ir funkcijų specializacijos tendencijos: (1) žmonės prisitaiko prie profesijų pagal savo žinių bei sprendimo galių tipus, (2) panašiu būdu atrenkami geriau ateitį numatyti gebantys žmonės, nes kai kurioms profesijoms to reikia gerokai labiau nei kitoms, (3) specializacija vyksta ir gamybinėse grupėse – geresnių vadybinių (ateities numatymo bei vadovavimo) gabumų turintys žmonės ima vadovauti grupei, o kiti dirba jų vadovaujami, ir (4) tie, kas pakankamai pasitiki savo sprendimo galia ir gali teikti garantijas kitiems, specializuojasi prisiimti riziką. Akivaizdu, kaip artimai visos šios tendencijos siejasi. Pasitikėjimo savimi ir polinkio prisiimti riziką mes visai neatskyrėme, nes abu šie veiksniai veikia lygiagrečiai, ir galbūt netgi laikytini skirtingais to paties gabumo reiškimosi etapais – visai kaip drąsa ir polinkis mažinti grėsmę yra neatsiejamai susiję visose srityse, nors juos ir galima mąstyti atsietai. Be to, (3) ir (4) tendencijos vei-

kia kartu. Žinant, kokia yra žmogaus prigimtis, realioje veikloje niekas niekada (arba beveik niekada) negarantuotų kitam žmogui konkrečių šio veiklos rezultatų, tuo pat metu negaudamas galios vadovauti jo darbui. Kita vertus, antroji šalis taip pat nesutiktų pripažinti pirmosios šalies vadovavimo, jei negautų tokių garantijų. Dėl to atsiranda „dviguba sutartis" – panaši į sutartis, kurios praeityje būdavo dažnai naudojamos apeinant lupikavimo draudimo įstatymus. Taip pat atrodo akivaizdu, kad ši sistema visai neveiktų, jei gebėjimo priimti gerus sprendimus dažniausiai nelydėtų tiek paties asmens, tiek kitų tikėjimas, kad bus priimami geri sprendimai. Kitaip tariant, žmonės gerokai dažniau priima teisingus, o ne klaidingus vertinamuosius sprendimus apie savo pačių bei kitų žmonių gebėjimą priimti gerus sprendimus – vertinant tiek sprendimų tipą, tiek kokybę.[3]

Dėl šios funkcinės specializacijos pramonėje susiformuoja *verslo ir darbo atlyginimų sistema*. Tai, kad ji mūsų pasaulyje egzistuoja, yra tiesioginis netikrumo rezultatas. Tolesnė mūsų tyrimo užduotis bus išsamiai išnagrinėti įvairius šio reiškinio etapus bei įvairias jo sąsajas su ekonomine žmonių veikla ir visuomenės struktūra. Ši sistema nėra nei būtina, nei neišvengiama, nei vienintelė įmanoma organizavimosi forma, tačiau esant tam tikroms aplinkybėms ji turi tam tikrų pranašumų, be to, ji gali būti įvairiai plėtojama. Verslo esmė – *atsakin-*

go vadovavimo ekonominiam gyvenimui funkcijos specializacija. Dažnai nepaisoma, kad šie *du* jos elementai: *atsakomybė* ir *valdymas*, yra neatsiejami. Veikiant verslo sistemai, ekonominę veiklą orientuoja ypatinga socialinė klasė, verslininkai; griežtąja prasme būtent jie yra gamintojai, o didžioji visuomenės dalis tik teikia jiems gamybines paslaugas, suteikdama šiai klasei galimybę naudotis savo asmeniu bei nuosavybe. Verslininkai, *be to*, garantuoja fiksuotą atlygį tiems, kas teikia jiems gamybines paslaugas*. Tiksliai šias funkcijas apibrėžti ir parodyti tikslią jų vietą visuomenės struktūroje bus sudėtinga užduotis, mat specializacija niekada nesibaigia. Tačiau galiausiai pamatysime, kad laisvoje visuomenėje šios dvi funkcijos yra iš esmės neatsiejamos. Laisvoje visuomenėje veiksmingo sprendimų priėmimo laipsnis visuomet siejamas su atitinkamu netikrumo prisiėmimo laipsniu, prisiimant atsakomybę už tuos sprendimus.

Kartu su funkcijų specializacija vyksta atlygio diferenciacija. Visuomenės gamybos rezultatai taip pat panašiai dalijami į *du pajamų tipus*. Tie du, ir tik du tipai yra sutartinės pajamos (tai iš esmės *renta*, kaip pajamos aprašomos ekonomikos teorijoje) ir likutinės pajamos, arba *pelnas*. Tačiau nei sutartinių pajamų, nei

---

* Šią Knighto mintį vėliau komentuoja ir išplečia Kirzneris tekste „Gamintojas, verslininkas ir teisė į nuosavybę“, kuris yra įtrauktas į šią rinktinę, žr. p. 73–74, – vert. past.

pelno diferenciacija niekada nesibaigia, nė vienas tipas nesutinkamas grynu pavidalu, tad realiai gaunamos pajamos visuomet turi ir rentos, ir pelno elementų. Kol esama netikrumo (o jis yra pačios diferenciacijos sąlyga), tol neįmanoma tiksliai pasakyti, kokią dalį sudaro vienos, o kokią – kitos pajamos. Tačiau jas galima bent iš dalies atskirti, o jų gavimo šaltiniai aiškiai skiriasi.

Galime įsivaizduoti, kaip be netikrumo gyvenusi visuomenė, atsiradus netikrumui, pereina prie verslinės organizavimosi formos. Prisitaikymo pokyčiai daromi taip, kaip jau aprašėme anksčiau – tokiais pat bandymų ir klaidų metodais, individams besivadovaujant tais pačiais motyvais gerinti savo padėtį. Galutinė, arba ideali, visuomet numatoma būklė būtų kiekvieno individo visų elgesio alternatyvų sulyginimas, paskirstant darbus bei atlygius už darbą tarp visų galimų veiklos linijų. Naujojoje sistemoje darbas ir nuosavybė patenka į rinką ir tampa prekėmis, kurios perkamos ir parduodamos. Taip jie perkeliami į palyginamų verčių skalę ir per kainą homogenizuojami su verčių grupe, kurią sudaro tiesioginio norų tenkinimo priemonės.

Be to, naujojoje situacijoje nebeįmanoma tobula pusiausvyra. Kadangi gamyba vykdoma pagal ateities numatymą, o pasiekti rezultatai dažnai nesutampa su numatytais, svyravimai niekada nesibaigia. Taip yra todėl, kad visi individų sukeliami pokyčiai siejasi su esama

vertės skale, o ši kainų sistema svyruos dėl nenumatytų priežasčių; tad nuolat vyks daliniai pokyčiai, siekiant prisitaikyti. Žmogaus sprendimų vertę gali nustatyti tik eksperimentai, o juose visuomet bus klaidų ir nesėkmių, jie niekada nepabaigiami ir, turint galvoje žmogaus mirtingumą, turi nuolat būti pradedami nuo pradžių.

Dabar bendrai apžvelgsime abu individualių pajamų tipus, kuriuos numato verslinė organizavimosi sistema – sutartines pajamas ir pelną.[4] Pabandysime reiškinius paaiškinti iš veikiančių ir sprendimus priimančių žmonių perspektyvos, ir jų elgesį interpretuosime įprastais žmogiškais motyvais. Problemos kontekstas – laisvos konkurencijos sistema, kurioje visi žmonės (įskaitant tuos, kurie tuo metu yra verslininkai) bei materialiniai veiksniai konkuruoja dėl darbo (ar panaudojimo) vietų. Tuo tarpu visi verslininkai konkuruoja dėl gamybinių paslaugų ir kartu visi žmonės konkuruoja dėl galimybės tapti verslininkais. Norint suprasti, kaip į tokią situaciją reaguojama, svarbiausia yra tai, kad žmonės veikia ir konkuruoja remdamiesi *nuomonėmis* apie *ateitį*. Situacijai kiek supaprastinti ir sukonkretinti priimkime prielaidą, kad žmonės ir daiktai jau yra tam tikru būdu sugrupuoti (pradžiai galima tarti, kad grupavimas atsitiktinis), ir grupėms vadovauja kiti žmonės, verslininkai, ir kad verslininkai bei visi kiti konkuruoja, kaip aprašyta aukščiau.

Gaminių paskirstymo sistema susiformuoja teikiant pasiūlymus ir į juos atsakant, o tai daroma remiantis dviejų tipų numatymu. Darbininkas prašo tiek, kiek mano verslininką galint mokėti, ir bet kuriuo atveju nesutiks imti mažiau, nei galėtų gauti iš kito verslininko arba gautų pats, tapęs verslininku. Kartu kiekvienas verslininkas visiems darbininkams siūlo tiek, kiek, jo manymu, yra būtina pasiūlyti norint gauti jų paslaugas, ir bet kuriuo atveju ne daugiau, nei mano, kad darbininkas jam atneš vertės, be to, visuomet turėdamas galvoje, kiek galėtų uždirbti, pats tapdamas darbininku. Visi skaičiavimai liečia ateitį – praeitis ir netgi dabartinė situacija tėra priemonės spėjant, kas laukia ateityje.[5]

Kadangi laisvoje rinkoje bet kokia prekė gali turėti tik vieną kainą, dėl tokių konkurencinių derybų turi nusistovėti bendras atlyginimų lygis. Tokį nusistovėjusį lygį galima aiškinti kaip visuomenės ar konkurencijos numatomą darbuotojo gamybos vertę, kai „darbuotojo gamyba“ suprantama kaip konkretus jo indėlis, kaip aiškinta anksčiau. Lygį nustato ne darbo sutarties šalių nuomonės apie ateitį – šios nuomonės tik nustato apatinę ir viršutinę ribas, už kurių susitarimas negali įvykti. Kainų kitimo mechanizmas yra toks pat, kaip ir bet kokioje kitoje rinkoje. Visuomet būna nusistovėjęs vienas lygis, kuris visada yra paklausos ir pasiūlos susilyginimo taške. Jei kurią nors akimirką darbdavių,

sutinkančių įdarbinti už didesnį atlyginimą, skaičius viršys darbuotojų, sutinkančių dirbti už nusistovėjusį atlyginimą, skaičių, tai atlyginimas kils. Toks pats, tik priešingos krypties pokytis įvyks tada, kai nuomonės bus priešingos. Kiekvienas individas galutinį sprendimą, ką daryti, priima palyginęs dabar egzistuojančią kainą su savo subjektyviu vertinimu, kiek ta gėrybė svarbi. Šiuo atveju vertinimas remiasi netiesiogine svarba, išvedama dvejopai įvertinus ateitį, atkreipiant dėmesį tiek į technologinį, tiek į kainų netikrumą. Tiek darbdavys, spręsdamas, ar siūlyti nusistovėjusį atlyginimą, tiek darbuotojas, spręsdamas, ar pasiūlymą priimti, turi įvertinti darbuotojo atliekamą gamybą iš techninės ar fizinės pusės (konkretų darbuotojo indėlį) bei kokios kainos galima tikėtis už gaminį jam patekus į rinką. Taip vertinant gali būti skaičiuojamos dvejopos tikimybės ar galimybės. Pati veikla gali būti panaši į lošimą, joje gali glūdėti daug iš esmės nenuspėjamų veiksnių. Tokiu atveju sprendimas priklausys nuo „įvertinimo“, kokia yra „objektyvi sėkmės tikimybė“ arba kokia yra tokių tikimybių eilė, atspindinti įvairius sėkmės ir nesėkmės laipsnius. Įprastai, protingi žmonės atsižvelgs į tikėtiną vertinimo „tikrąją reikšmę“ visų numatomų veiksnių atžvilgiu.

Dabar turėtų būti aišku, ką reiškia „visuomeninis“ ar „konkurencinis“ numatymas. Abi darbo sutarties ša-

lys svarsto, kaip pasielgti, nes dabartinis atlyginimo už paslaugas, dėl kurių deramasi, standartas skiriasi nuo jų pačių vertinimo, kiek tos paslaugos vertos, atsižvelgiant į įvairias tikimybes. Šio skirtumo dydis nėra svarbus. Būsimasis darbdavys gali būti visiškai tikras, kad tos paslaugos jam yra vertos gerokai daugiau, nei jis už jas moka, tačiau mokėti jis turės tik konkurencijos nustatytą atlyginimą, ir jo sandėris tą nusistovėjusį lygį paveiks taip pat, kaip paveiktų tuo atveju, jei tą sandėrį jis būtų sudaręs tik smarkiai abejodamas. Realų esamą lygį nustato kaip tik bendras vertinimas apie atitinkamus dydžius, suvokiant juos kaip „ribinę“ prašomą kainą.

Mūsų aptariama organizavimosi forma daugeliu atžvilgiu iš esmės primena aptartąją 4 skyriuje, be pažangos ir netikrumo. Darbininko ar įrenginio vertė kiekvienai gamybinei grupei nustatoma pagal fizinį jo indėlį į galutinį rezultatą, laikantis mažėjančios grąžos augant to veiksnio daliai visoje kombinacijoje principo, bei pagal to indėlio kainą, laikantis panašaus mažėjančio naudingumo principo. Tačiau neįmanoma eksperimentais tiksliai ir objektyviai nustatyti faktų, pagal kuriuos bus kuriama organizacijos struktūra – visi duomenys gaunami *apytikriai vertinant*, o tai reiškia, kad yra didesnė ar mažesnė klaidų galimybė – dėl to abiejų situacijų skirtumai yra daug esmingesni, nei panašumai. Šių vertinimų darymo bei „garantavimo“

kitiems grupės nariams funkcija atitenka atsakingam gamybinės grupės verslininkui, o tai sukuria naują veiklos tipą ir naują pajamų tipą, kurių apskritai nebūna be netikrumo gyvenančioje visuomenėje.

Tikėtina, kad net ir 4 skyriuje aptartoje hipotetinėje situacijoje visose gamybinėse grupėse tam tikros valdymo ir koordinavimo funkcijos būtų sutelktos atskirų asmenų ar jų grupių rankose. Tačiau šių asmenų pareigos būtų visiškai rutininės, ir jos iš esmės nesiskirtų nuo kitų darbuotojų pareigų – jie būtų darbininkai tarp darbininkų, ir jų pajamos būtų atlyginimai, kaip ir kitų. Tačiau tada, kai atliekant vadybinę funkciją prireikia daryti vertinamuosius sprendimus, kuriuose *galimos klaidos*, ir kai norint, kad kiti grupės nariai priimtų vadybininko nurodymus, šiam pasidaro būtina prisiimti *atsakomybę* už savo nuomonės teisingumą, tada visiškai pasikeičia pati funkcijos esmė – vadybininkas tampa verslininku. Žinoma, jis gali ir toliau atlikti tas pačias mechaniškas funkcijas bei gauti tą patį atlyginimą, o dažnai taip ir darys. Tačiau greta to jis pradeda priiminėti atsakomybės reikalaujančius sprendimus, ir greta atlyginimo jo pajamose atsiranda kitas *diferencijuotas* elementas, kurį ekonomikos teoretikai vadina „pelnu“. Šis pelnas – tai skirtumas tarp jo įdarbintų gamybinių agentų rinkos kainos (tos sumos, kurią konkurencija su kitais verslininkais priverčia verslininką agentams ga-

rantuoti, kad gautų jų paslaugas) ir sumos, gaunamos pardavus gaminį, kurį jo vadovaujami jie pagamina.

Akivaizdu, kad verslininko pajamų pobūdis yra sudėtingas, o jo sudedamųjų elementų santykiai subtilūs. Į šias pajamas įeina paprastų sutartinių pajamų elementas, gaunamas už paties verslininko verslui teikiamas paprastas paslaugas (atlyginimas) arba už jam priklausančios nuosavybės naudojimą (renta arba kapitalo grąža). O diferencijuotas elementas taip pat yra sudėtingas, nes aišku, kad į jį įeina ir išskaičiavimo, ir sėkmės elementas. Šis reiškinys reikalauja ilgos ir atidžios analizės. Problemos kontekstas jau turėtų būti aiškus: pirma – gyvenimo bei veiklos netikrumas, dėl ko versle prireikia vertinamųjų sprendimų, antra – darbo pasidalijimo ekonomika, skatinanti žmones dirbti grupėse ir vykstant funkcijų specializacijai deleguoti valdymo funkciją kitiems, trečia – žmogiškos prigimties faktai, dėl kurių tampa būtina, kad kitų žmonių veiklai vadovaujantis asmuo taip pat prisiimtų atsakomybę už veiklos rezultatus, ir galiausiai – konkurencinė aplinka, kurioje kiekvieno verslininko vertinamieji sprendimai yra supriešinami su viso likusio verslo pasaulio sprendimais nustatant sutartinius atlyginimus, kuriuos verslininkas turi išmokėti, prieš galėdamas ką nors pasiimti sau.

Pirmas žingsnis aiškinantis šį klausimą yra apsvarstyti, kokia yra verslumo gebėjimo reikšmė ir ko-

kios yra jo paklausos ir pasiūlos sąlygos. Pirmosios pagrindinės verslininko pajamų dalies – paprasto atlyginimo už įprastas darbo paslaugas ar verslo naudojimui suteiktą nuosavybę – komentuoti nereikia. Ši grąža tėra konkurencijos nustatyto dydžio atlygis už tam tikro lygmens gabumus arba už tam tikro tipo nuosavybę. Žinoma, gali būti, kad praktiškai bus neįmanoma nurodyti, kokio tiksliai dydžio yra šis atlygis – ne tik dėl to, kad vis kintant realaus gyvenimo sąlygoms neįmanoma tobulai standartizuoti prekių ir paslaugų, bet ir dėl to, kad poveikio gali turėti pati specializacija užsiimti verslu – gali būti, kad verslininkai ir ne verslininkai tuos pačius dalykus daro skirtingomis sąlygomis, kurias gali būti sudėtinga palyginti. Dėl to neįmanoma visiškai tiksliai atskirti gryno atlyginimo ar rentos elemento nuo iš netikrumo kylančių elementų. Didelių sunkumų kyla bandant išspręsti klausimą, kokiu santykiu veikia vertinamieji sprendimai ir sėkmė apibrėžiant tą verslininko pajamų dalį, kuri siejama su jo ypatinga dviguba funkcija: (a) atsakingos kontrolės vykdymu ir (b) gamybinių paslaugų savininkų saugojimu nuo netikrumo ir pajamų svyravimų. Aišku, kad šios ypatingosios pajamos yra susijusios su tam tikromis pastangomis, be to, norint jas gauti, tenka kai ko atsisakyti, tad būtina išnagrinėti atitinkamų gebėjimų bei polinkių pasiūlos ir paklausos sąlygas bei esminius bruožus.

Neabejotina, kad verslininko veikla visuomenei padeda labai daug sutaupyti, nes ekonomikoje ji gerokai padidina gamybos efektyvumą. Jei nebūtų specializuojamasi atlikti vadybinę funkciją, nebūtų įmanoma imtis plataus masto veiklos, pramonė negalėtų būti taip struktūriškai išplėtota ir negalėtų būti tokio aukšto lygio darbo pasidalijimo. Be to, turint galvoje, kokia yra žmogaus prigimtis, atrodo, kad kartu su valdymo funkcija visada turi eiti garantavimo funkcija. Juk galutine valdymo prasme šie elementai net teoriškai nėra atsiejami. Tad labai daug sutaupoma net ir neatsižvelgiant į tai, kad vieni individai šią funkciją gali atlikti geriau nei kiti. Be to, labai daug naudos gaunama mažinant netikrumą konsolidavimo būdu, o tai taip pat nepriklauso nuo asmeninių verslininko savybių. Tačiau visa ši nauda, gaunama vien iš pačios sistemos, o ne dėl funkcijas atliekančių individų veiksmų, tenka visuomenei; vien šiame kontekste nėra jokio pagrindo atsirasti apibrėžtam šios naudos paskirstymui.

Būtų kiek per drąsu spėlioti, koks yra įvairių verslo sistemos nešamos naudos elementų santykinis dydis, tačiau tinkamiausių gabumų turinčių vadybininkų parinkimas neša tikrai didelę naudą. Čia itin svarbu pabrėžti, kad juos atrinkti įmanoma tik todėl, kad tuos gabumus įmanoma nustatyti iš anksto, prieš juos pademonstruojant kiekvienu konkrečiu atveju, ir

atranka bus sėkminga tiek, kiek pavyks tai padaryti. Nuomonę apie savo tinkamumą turi pats potencialusis verslininkas, jis ją susiformuoja vertindamas, kiek teisingi gali būti jo sprendimai bei ateities numatymas. Kiti žmonės tai jo nuomonei gali pritarti arba nepritarti. Yra keli būdai, kaip galima tapti verslininku. Jei asmuo turi turto arba asmeninių techninių gamybinių gabumų, jis gali prisiimti verslininko funkcijas neįtikinėdamas kitų, kad kaip nors ypatingai tinka joms atlikti. Kol jo turimi ištekliai apsaugo interesus žmonių, kuriems jis moka sutartinius atlyginimus, tol jiems nereikia rūpintis sprendimų, kuriais verslininkas grindžia savo veiklą, teisingumu. Jeigu jis negali suteikti tokių garantijų, tada, žinoma, turi įtikinti arba tuos, su kuriais susitaria dėl atlyginimų ar rentos, arba kokią nors išorinę šalį, kuri sutiktų laiduoti jo garantijas. Kyla labai sudėtingas klausimas, kaip toks garantavimo funkcijos perdavimas paveikia esmines verslumo savybes, ir jį netrukus nagrinėsime. Be to, gali būti, kad verslininku tampa žmogus, kuris pats savęs nelaiko itin gabiu vadovauti pramoninei veiklai – jis gali tapti verslininku, jeigu kiti pakankamai aukštai vertina jo gabumus bei patikimumą. Šis atvejis dar sudėtingesnis, ir jo svarstymą taip pat reikia atidėti. Padalinto verslumo aptarimas galiausiai veda prie sunkiausios problemos – samdomo vadybininko

klausimo. Pirmiausia apsvarstykime paprastą vienetinės ir nepadalintos funkcijos vykdymo pavyzdį, kai ir valdymo, ir netikrumo rizikos naštą prisiima tas pats individas, tardami, kad jo samdomi bei kiti pašaliniai asmenys arba neturi nuomonės apie jo gebėjimus, arba neturi intereso apie juos spręsti. Klausimas dar supaprastės, jei pradėsime nuo prielaidos, kad tai yra vienintelis verslumo visuomenėje tipas.

Pirmiausia dar keletas žodžių apie procesą, kuris nustato verslininko pajamas. Nuo sutartinių pajamų, gaunamų už verslininko apmokamas paslaugas, kurias atliekant nereikia priiminėti sprendimų, jos skiriasi tuo, kad sutartinės pajamos yra *priskaičiuojamos*, o paties verslininko pajamos yra *likutinės*. Kitaip sakant, verslininko pajamos išvis „nėra nustatomos“, jos yra „tai, kas lieka“ po to, kai „nustatomos“ kitų pajamos. Verslininkai rinkoje konkuruoja ir varžosi dėl visuomenėje teikiamų gamybinių paslaugų, tokiu būdu „priskirdami ir fiksuodami“ joms kainas. Verslininko pajamos nėra fiksuotos, jos susideda iš to, kas lieka išmokėjus fiksuotąsias pajamas. Todėl verslininko pajamas turime tirti netiesiogiai, tyrinėdami fiksuotąsias pajamas apibrėžiančias jėgas ir lygindami jas su visos visuomenės arba įmonės gamybos rezultatais.

Tariant, kad gamybinių paslaugų rinkoje yra tobula konkurencija, visų verslininkų mokamos sutar-

tinės pajamos bus nustatomos per konkurencinius ar ribinius verslininkų, kaip grupės, lūkesčius, nukreiptus į visų esamų agentų pasiūlą. Ar kuris nors konkretus individas taps verslininku, priklausys nuo jo tikėjimo (kuris turi būti pakankamai stiprus, kad paskatintų veikti), kad iš gamybinių paslaugų jis gali išgauti daugiau, nei nustatytoji tų paslaugų pirkimo kaina, kurią lemia kitų žmonių nuomonė apie tai, ką jie gali išgauti (vėlgi, kai tikėjimas veda prie veiksmo). Kai kuris nors individas tampa verslininku, jo pajamos priklauso nuo to, ar jam pavyksta pagaminti numatytąjį perteklių, ir šia prasme priklauso nuo jo sprendimo teisingumo. Tačiau akivaizdu, kad jo sėkmė taip pat priklauso nuo jo konkurentų (a) sprendimo klaidų arba (b) menkesnių gabumų. Neatsiejamai susiję yra (a) gabumų turėjimas ir (b) savo gabumų įvertinimas, o patys verslo gabumai, vėlgi, yra vertinamojo sprendimo (apie sprendėjui išorinius veiksnius) bei vykdymo gebėjimų kombinacija.

Be to, net ir priimant geriausius sprendimus bei turint didžiausius gabumus vis vien neišvengiamai išlieka klaidų galimybė. Sėkmė konkrečiu atveju negali būti priskiriama vien sprendimo ir gabumų kombinacijai. Net geriausiems kartais nepasiseka, o net prasčiausiems kartais gali pasisekti. Po vieno ar kelių bandymų galima susidaryti nebent apytikrę nuomonę apie verslininko gabumus.[6] Patikimai juos vertinti įmanoma

tik po daugelio bandymų. Tačiau net ir tada lieka gabumų laipsnio bei tipo skirtumų. O verslo vadyboje jokie du atvejai turbūt niekada nebūna pakankamai panašūs objektyviai nusakoma prasme. Kaip mes sugebame formuoti naudingus vertinimus apie „bendrus gabumus“, yra didelė mūsų proto paslaptis, tačiau paties fakto, kad taip darome, žinoma, paneigti neįmanoma.

Be to, kaip jau minėjome keletą kartų, pati veikla gali priminti lošimą. Tiek versle, tiek atsakingame gyvenime bet kurioje srityje dauguma priimamų sprendimų apima ir tokius veiksnius, kurių neįmanoma tinkamai įvertinti, ir niekas net neapsimeta, kad tai daro. Pats vertinamasis sprendimas – tai sprendimas apie tam tikro rezultato tikimybę, apie sėkmingų baigčių proporciją, jeigu veikla būtų atliekama daug kartų. Tad į sėkmės veiksnį būtina atsižvelgti dėl dviejų aplinkybių. Reikia daug bandymų siekiant nustatyti tikrąsias tikimybes, kurių pagrindu priimami sprendimai konkrečiais atvejais, taip pat atskirti sprendimo vidinę kokybę nuo atsitiktinių bruožų. O turint galvoje tai, kaip netiksliai ir tik apytikriai klasifikuojame konkrečius atvejus, vis labiau stebina tai, kad išvis gebame gyventi protingą gyvenimą. Dabar mėginkime tiksliau nusakyti principus, kurie lemia verslininko pajamas, pasiremdami pasiūlos ir paklausos dėsniais.

Kiekvienos gamybinės paslaugos paklausa priklauso nuo to, kokio statumo yra vis didesnio kitų paslaugų taikymo pirmajai mažėjančio ribinio naudingumo kreivė. Pavyzdžiui, gerai žinomame žemės pavyzdyje renta bus tuo didesnė, kuo greičiau krenta grąža, gaunama už tam tikrame žemės plote naudojamo kapitalo ir darbo kiekio didinimą. Mažėjančios ribinės grąžos dėsnis veikia ir verslumo bei gamybinių paslaugų deriniui. Jis remiasi tuo, kad egzistuoja jau anksčiau aptarta įžvalgumo bei valdymo gabumų riba. Kuo daugiau operacijų bandys valdyti vienas individas, tuo labiau mažės jo bendras efektyvumas – „nuo tam tikros ribos“, kaip būna ir kitais šio dėsnio atvejais. Verslininkų paklausa, vėlgi, kaip ir bet kurio gamybinio agento, tiesiogiai priklauso nuo kitų agentų pasiūlos.

Verslininkų pasiūla apima šiuos veiksnius: (a) gabumus, įskaitant įvairius juos sudarančius elementus, (b) nusiteikimą veikti, (c) galią teikti patikimas garantijas ir (d) šių veiksnių sutapimą. Kad visuomenė, kaip visuma, savo verslams turėtų didelį kiekį aukšto lygio vadybos, turi sutapti gabumai su nusiteikimu veikti arba visi trys veiksniai bei turi būti didelė visų elementų atskirai pasiūla. Jeigu nusiteikimas veikti sutaps su galia teikti garantijas, bet į kombinaciją neįeis gabumai, tai bus veltui eikvojami ištekliai, o gabumai be kitų dviejų veiksnių bus paprasčiausiai švaisto-

mi. Rasti verslą efektyviai valdyti gebančius žmones bei užtikrinti jiems atsakingo valdymo pozicijas yra tikriausiai svarbiausia ekonomikos organizavimosi problema efektyvumo srityje.

Vienas iš pagrindinių veiksnių, nulemiančių visuomenės gamybinių vienetų skaičių ir dydį, yra verslumo savybių pasiūla. Dažnai, ir tikriausiai visai pagrįstai, manoma, kad augant įmonės dydžiui dauguma veiksnių būna ekonomiškiau panaudojami ir kad pagrindinis dydį ribojantis veiksnys yra vadovavimo pajėgumai. Jeigu tai yra tiesa, tai tinkamai naudojami gabumai sėkmingai vadovaujant didelėms įmonėms turi nešti labai didelį atlygį. *Bet kurio atskiro verslininko* pajamos bus didesnės priklausomai nuo: (1) jo paties gabumų bei sėkmės, tačiau taip pat (2) nuo to, ar visuomenėje trūksta savimi pasitikinčių žmonių, gebančių suteikti darbuotojams veiksmingas garantijas – ir šis veiksnys gali būti net svarbesnis. Gebėjimų sėkmingai vadovauti verslui perteklius ar stygius pats savaime tik santykinai nedaug paveikia pelną – pagrindinis veiksnys yra tai, kaip ryžtingai ar baikščiai verslininkai kaip klasė (tiek esami, tiek potencialūs) varžosi ir kelia gamybos paslaugų kainas. Kadangi verslininkų pajamos yra likutinės, jas lemia ne tiesioginė verslininkų paslaugų paklausa, o kitų paslaugų paklausa, kuri pati priklauso nuo to, kiek verslininkai kaip klasė pasitiki savimi. Iškart matyti, kad

verslininkams kaip klasei visiškai įmanoma patirti gryną nuostolį, kurį reikia kaip nors kompensuoti iš kitų jos pajamų. Tokia situacija natūraliai susiklostytų visuomenėje, kurioje menkus gabumus lydi didelė „drąsa“. Kita vertus, jei žmonės daugmaž teisingai vertins savo gabumus, tai *bendras pelno lygis* tikriausiai bus žemas, nepriklausomai nuo to, ar tie gabumai dideli ar menki; tačiau jei gabumai bus menki, tas lygis smarkiai įvairuos ir svyruos. Didelio pelno sąlyga – tai labai maža didelių gabumų pasiūla ir žemo bendro iniciatyvumo bei žemo bendro gabumų lygio kombinacija.

Politinės ekonomijos tyrinėtojams pelno analizę pernelyg lengvina tas faktas, kad įprastinė paskirstymo analizė likutinių pajamų sąvokai skiria (nepagrįstai) daug dėmesio ir ypač, žinoma, rentos analizėje. Tačiau čia nedera persistengti ieškant paralelių, nes yra didelis skirtumas: renta – ir, kaip visi dabar supranta, bet kokia kita dalis – yra likutinė po to, kai atimami kitų dalių *gaminiai* (gaminys – tai ribinis vieno vieneto indėlis, padaugintas iš vienetų skaičiaus). Tačiau pelnas (supaprastintomis sąlygomis, apie kurias dabar kalbame) yra likutis, gautas atėmus *užmokestį* už kitus agentus, kurį nustato verslininkų, kaip klasės, visiems agreguotiems veiksniams duodami *ribiniai pasiūlymai*. Likutis šiuo atveju yra ne gaminio likutis, o ribinė klaida, kurią savo skaičiavimuose padaro verslininkai ir neverslininkai,

neprivertę sėkmingų verslininkų už gamybines paslaugas sumokėti tiek, kiek juos buvo įmanoma priversti.

Kadangi šis argumentas yra gana sudėtingas, jį verta pakartoti. Supaprastindami dalyką rėmėmės prielaida, kad kiekvienas visuomenės narys žino, kokie yra jo paties gabumai verslui, tačiau nė vienas nežino, kokie yra kitų žmonių gabumai. Tokiu atveju visuomeninių pajamų proporcinis padalijimas tarp pelno ir sutartinių pajamų priklauso nuo verslinių gabumų pasiūlos visuomenėje ir jų grąžos (junginyje su kitais veiksniais) mažėjimo tempo – pelno dalis auga, kai gabumų pasiūla yra maža ir grąža mažėja sparčiai. Jeigu visuomenės nariai negeba teisingai įvertinti savo gabumų ir nieko nežino apie kitų žmonių gabumus, tai pelno dalies dydis priklauso nuo to, ar verslo sėkmės galimybę žmonės dažniau pervertina, ar nepakankamai įvertina – dalis didesnė, kai jie ją įvertina nepakankamai. Šiais teiginiais abstrahuojamės nuo klausimo, ar turima priemonių garantuoti fiksuotoms pajamoms, kurias sutariama mokėti, – tokių priemonių ribotumas šiuo atžvilgiu riboja verslinių gabumų pasiūlą. Jei verslumo gabumai būtų tokio aukšto lygio, kad mažėjančios ribinės grąžos principas jiems praktiškai negaliotų, tai konkurencija net ir vos tarp kelių tokių žmonių (jeigu jie žino savo gabumų lygį) pakeltų sutartinius atlyginimus ir sumažintų likutinę dalį. Jeigu apie savo gabumus jie patys ne-

žinos, tai jų pelnas vėl priklausys nuo jų „optimizmo“ ir keisis pagal atvirkštinę priklausomybę.

Asmens žinios apie savo galias taip pat apima žinias apie tai, kokį netikrumo laipsnį jam tenka prisiimti pasitikint savo sprendimu; tad tobulų žinių ir pakankamai didelio masto veiklos atveju tai reikštų, kad netikrumo praktiškai neliktų. Net jeigu lošimą primenančioje situacijoje realių tikimybių atžvilgiu reikia priimti galimai klaidingą vertinamąjį sprendimą, bendras tos situacijos netikrumas išreiškiamas objektyvia tikimybe su nuspėjamu rezultatu dideliam bandymų skaičiui. Tad tikro pelno egzistavimas priklauso nuo absoliutaus netikrumo buvimo vertinant vertinamųjų sprendimų kokybę arba nuo to, kad nėra tinkamos struktūros, galinčios apimti pakankamą skaičių atvejų ir taip teikti tikrumą per konsolidaciją. Sunku įsivaizduoti, kaip tokia struktūra galėtų būti sukurta, jeigu žmonės visiškai nieko nežinotų apie kitų žmonių gebėjimus priimti vertinamuosius sprendimus. Tačiau mūsų pažintiniai mechanizmai yra taip sunkiai apčiuopiami ir mūsų protas taip puikiai išnaudoja netiesioginius tikrumo didinimo būdus, kad reikia daryti dar vieną didelę išlygą. Jeigu apie kitų žmonių galias nežinantys žmonės žino, kad patys tie kiti žmonės žino apie savo galias, tai gali susiformuoti bendros žinios apie visų žmonių galias, ir tai taip pat yra įmanoma,

net jeigu tokias žinias įmanoma komunikuoti tik labai netobulai ar net visai neįmanoma. Jeigu gamybinių paslaugų už sutartinį atlygį teikėjai žino, kad tie, kas varžosi dėl tų paslaugų, patys žino, kiek tie teikėjai yra jiems (pirkėjams) verti, arba jei kiekvienas konkuruojantis pirkėjas žino, kad taip yra kiekvieno kito pirkėjo atveju, tai jie bus priversti mokėti daugiausia, kiek gali sutikti mokėti – kitaip tariant, daugiausia, kiek gali mokėti. Žinoma, tokiomis sąlygomis vykstanti konkurencija tikriausiai imtų priminti pokerį, blefo varžybas. Tačiau tenka pripažinti, kad tikros derybos dėl atlyginimų yra ganėtinai į jas panašios.

Primityvias tautas išnaudojusių europiečių pavyzdys rodo, kokio didelio pelno galimybės atsiveria nedaugeliui tų, kurie žino, ką daro, tarp daugelio tų, kurie to nežino. Tačiau jeigu jie varžosi tarpusavyje ir jeigu jų skaičius auga, turės ateiti laikas, kada jie kainas pakels iki konkurencinio lygio, nors išnaudojamosios masės ir nedarytų nieko gudresnio, kaip tik priimtų dosnesnį, o ne šykštesnį pasiūlymą. Kiek konkurentų prireiktų tokiam rezultatui gauti, priklauso nuo mažėjančios verslumo grąžos kreivės statumo, nuo verslo masto ribos, iki kurios vienas žmogus jį gali veiksmingai tvarkyti. O masto sąvoka turi apimti spręstinų situacijų įvairovę. Mažėjančios verslumo grąžos klausimas iš tikrųjų yra esamo netikrumo masto klausimas[7]. Įsivaizduoti, kad

vienas žmogus galėtų tinkamai valdyti neriboto dydžio ir sudėtingumo verslo įmonę, reikštų įsivaizduoti situaciją, kurioje visai nėra poveikį darančio netikrumo.

Visa argumentacija iki šiol lietė supaprastintą situaciją, tariant, kad mūsų visuomenės nariai kai ką žino apie tikrąją savo daromų vertinimų kokybę ir apie savo gebėjimą jų pagrindu valdyti įvykius, kartu tariant, kad tokius pat dalykus apie kitus žmones jie žino tik tiek, kiek tų kitų žmonių nuomonė apie save pasireiškia jų veikloje. Žmonės vertina kitus stebėdami jų veiklą ir remdamiesi asmeniniais įspūdžiais apie jų išvaizdą, kalbėseną ir t. t. Toks kitų žmonių pažinimas yra vienas svarbiausių veiksnių, siekiant protingai gyventi tvarkingoje visuomenėje. Iš visų duomenų apie praktinę žinių ir netikrumo reikšmę, šį reiškinį sunkiausia nagrinėti moksliškai.

Kitų žmonių nuomonių bei gebėjimų vertinimai sudaro turbūt didžiausią dalį duomenų, kurių pagrindu visi individai priima sprendimus savo pačių gyvenime ar bent jau ekonomikos srityje, kur veikla yra labai organizuota. Tokie vertinimai funkcionuoja kaip netiesioginiai ženklai apie tai, ko galima tikėtis įvairiose situacijose. Apie tam tikrą problemą galime beveik nieko nežinoti, tačiau žinome, ką apie ją galvoja kiti žmonės, kurių sprendimo galia pasitikime ir kurių nuomonę priimame vietoj savos. Kiek tvirtai jaučiamės situaci-

joje, priklauso nuo to, kiek pasitikime vertinamaisiais sprendimais kokio nors „autoriteto“, kurio nuomonę priimame kaip geriausią turimą informaciją apie situacijos pobūdį. Žinoma, pats tokios nuomonės apie kitų nuomones formavimosi būdas yra sudėtingas ir miglotas, ir tikriausiai visuomet situacija bent iš dalies vertinama nepriklausomai. Vyksta abipusis pastiprinimas: prielaidose naudojame *šiek tiek* savo pačių idėjų, o jos sutampa su kokio nors autoriteto požiūriu. Dažnai, jei ne dažniausiai, tuo, kuo tikime, tikime todėl, kad tuo tiki autoritetas, tačiau bent iš dalies autoritetu tikime todėl, kad jis tiki tais dalykais, kuriais tikėti mes patys linkstame. Nemaža dalimi net mūsų pasitikėjimas savimi remiasi tuo, kad manome, jog mumis pasitiki kiti – ir dažnai savimi tikime tiek stipriai, kiek manome, kad mumis tiki kiti, nors, kita vertus, vėlgi... Tačiau to jau pakanka parodyti mūsų pačių ir kitų žmonių nuomonių santykių sudėtingumui, ir nėra būtina visus juos atskleisti loginiais teiginiais. Norėjome pabrėžti, kokios svarbios yra netiesioginės žinios apie faktus, įgyjamos per žinias apie kitų asmenų žinias.

Atitinkamai žinių, kurių pagrindu veikiame, netikrumas didele dalimi kyla iš klaidų galimybės vertinant sektinus autoritetus. Versle pasireiškiantis netikrumas dažniausiai yra būtent šio tipo, tad jį derėtų panagrinėti išsamiau. Iki šiol aptarime laikėmės prielaidos apie gry-

ną ir neišskaidytą verslumą – tokia situacija susiklostytų, jei žmonės nieko negalėtų žinoti apie vienas kito gabumus. Aišku, kad nesant tokių žinių, niekas nesutiktų patikėti savo išteklių valdymo kitam, negavęs patikimos garantijos dėl sutartų mokėjimų, ir niekas negalėtų tapti verslininku, jei negalėtų tokių garantijų suteikti be išorinės paramos[8], taip pat aišku, kad už kitą tokių garantijų niekas neduotų. Tai reiškia, kad verslumo specializacija būtų įgyvendinta ir pasirodytų visiškai gryna forma: valdymas bei atsakomybė būtų neatskiriamai susieti. Tačiau jeigu apie kitų žmonių gebėjimus vykdyti verslo funkciją galima įgyti žinių arba susiformuoti nuomonę, pagal kurią galima imtis veiklos, viskas pasikeičia – verslumas nebebūna paprasta, aiškiai atskiriama funkcija. Žinoma, būtent taip ir yra tikrovėje, ir būtent tokiam dalinai specializuotam ir daugiau ar mažiau išskaidytam verslumui reikia skirti daugiausia dėmesio. Reikia atkreipti dėmesį į kelias skirtingas organizavimosi formas bei į funkcijos paskirstymo būdus.

Pats paprasčiausias, kokį galima sugalvoti, verslumo išskaidymas yra valdymo bei garantavimo elementų atskyrimas, kuomet šias funkcijas atlieka skirtingi asmenys. Tai natūrali situacija, nes verslumo gabumai dažnokai nesutampa su gebėjimu patenkinamai garantuoti žadėtąsias sutartines pajamas. Tokiam žmogui gali būti abipus naudinga susitarti su asmeniu, kuris gali lai-

duoti jo darbo sutartis, tačiau pats neturi gabumų arba polinkio imtis verslo valdymo. Tokia partnerystė bei sutartys dėl pelno pasidalinimo gali būti labai įvairios. Žinome, kad iš tikrųjų tai dažnai tampa nauja atlyginimo sutartimi, kuria laiduotojas pasamdo valdytoją lygiai taip, kaip šis vėliau samdo gamybines paslaugas, kurias valdo ir orientuoja. Toks funkcijos perdavimas taip pat numato ir veikiančiojo asmens transformaciją, kurią reikia aptarti išsamiau, o tai padarysime kitame skyriuje. Čia dar norime pažymėti, kad garantavimo atsakomybę visiškai atskirti nuo verslo valdymo dažniausiai nepraktiška. Tik labai retai samdomas verslininkas gauna vien sutartines pajamas, retai tai būna jo vienintelis interesas įmonėje. Dažniausiai jis tampa dalininku arba bent jau jo atlyginimas nustatomas taip, kad būtų aišku, jog jo galimybės toliau išlaikyti savo poziciją priklauso nuo verslo sėkmės jam vadovaujant.

Galimybė įvertinti gabumus turi ne mažiau pasekmių, nei verslumą transformuojantis dalinis jo perdavimas kitam asmeniui – ji lemia, kad funkcijos specializacija verslo įmonėje gali būti nepilna. Tai reiškia, kad žmonės nebūtinai nenorės kitam asmeniui patikėti savo asmens ar nuosavybės gamybinių paslaugų, negaudami materialinių garantijų dėl sutarto fiksuoto mokėjimo. Jeigu jie tiki vadybininko gabumais bei jo principingumu, tai jie gali sutikti jam dirbti gaudami

tik dalines, netobulas mokėjimų garantijas. Kiek tai vyksta, tiek tokie gamybinių paslaugų savininkai dalijasi netikrumo arba „rizikos prisiėmimo“ našta. Kad jie taip pat gauna ir dalį realaus valdymo, paaiškėja atidžiau nagrinėjant verslininko funkciją, kaip ji reiškiasi sudėtingomis, miglotomis ir nuolat kintančiomis realybės sąlygomis – prie šio nagrinėjimo dabar žengsime, toliau laikydamiesi pažangos abstrahavimo nuostatos.

1921 m.

Vertė *Andrius Šimašius*

Versta iš: KNIGHT, Frank H. *Risk, Uncertainty and Profit*. [Auburn, Alabama]: Ludwig von Mises Institute, 1964. Prieiga per internetą: <https://mises.org/books/risk_uncertainty_profit_knight.pdf>

Išnašos

[1] Mūsų bandoma aprašyti situacija, atrodo, bus panaši į tai, ką dr. A. H. Willettas vadino „būsena, artima statiškai“. Žr. *The Economic Theory of Risk and Insurance*, Columbia University Studies in Political Science, t. 14, Nr. 2, psl. 15, 16. Čia, vėlgi, negalime būti per daug tikslūs ir griežtai logiški, nes taip nuklystume į mažareikšmes smulkmenas. Nežinome, ar fizinėje gamtoje arba žmogaus prigimtyje yra kokio nors esminio, galutinio netikrumo. Gali būti, kad visi pokyčiai kada nors išsilygina, ir kad pašalinus pažangą galiausiai įgytume pranašystės galių reiškiniams numatyti – bent jau numatyti visumą (taikant konsolidavimo principą), jei ne visus konkrečius atvejus. Tačiau žinant, pavyzdžiui, kokių tragiškai menkų rezultatų mokslui pavyko pasiekti orų prognozavimo srityje, visiškai natūralu laikytis prielaidos, kad egzistuoja labai daug realaus netikrumo. Turime nepamiršti, kad pokyčių

periodiškumą arba svyravimų išsilyginimui reikalingą laikotarpį reikia lyginti su žmogaus gyvenimo trukme. Net jei toks pokyčių išsilyginimas *galiausiai* įvyktų (kaip mano kai kurie mąstytojai, tarp kurių labiausiai pažymėtinas yra Nietzsche), tam reikėtų tokio ilgo laiko, kad žmogus per savo gyvenimą iš to negautų jokios naudos.

[2] Žr. *Risk, Uncertainty and Profit*, pastabą 4 skyriuje, 106 psl.

[3] Šis teiginys implikuoja, kad žmogaus vertinamasis sprendimas iš esmės turi teisingumo arba objektyvumo vertę. Ši prielaida bus pagrįsta toliau plėtojant argumentaciją.

[4] Kaip jau minėta, sutartinių pajamų teoriniai bruožai atitinka rentos, kaip aprašoma įprastinėje pajamų pasiskirstymo analizėje. Pagal dabartines mūsų prielaidas, kadangi visų gaminamų gėrybių kiekiai bei pasiskirstymas visuomenėje yra fiksuoti, šios pajamos gali būti pavadintos atlyginimais. Kadangi, kaip jau pabrėžėme, nėra didelio priežastinio ar etinio skirtumo, iš kokio šaltinio pajamos gaunamos, tai ne itin svarbu, kaip tos pajamos vadinamos.

[5] Realioje visuomenėje galimybė pasirinkti kuo būti: darbininku ar darbdaviu, paprastai priklauso nuo to, ar asmuo turi bent mažiausią tam reikiamą kapitalą. Tačiau laikydamiesi prielaidos, kad tokia pasirinkimo galimybė yra, mes nedarome per didelės abstrakcijos, nes savo gebėjimus įrodęs asmuo visada gali gauti lėšų verslo veiklai. Neturintis turto darbdavys visuomet gali draudimu garantuoti sutartinius mokėjimus, net patirdamas nuostolį, be to, yra įmanoma visiškai atskirti valdymo ir rizikos prisiėmimo funkcijas nuo gamybinių paslaugų teikimo, jei organizavimosi formos yra labai išplėtotos ir jei verslo etika tvirta. Tačiau tolesnėje analizėje turėsime atsižvelgti į tai, kokiomis sąlygomis realybėje galima suteikti veiksmingas garantijas.

[6] Taip buvo teisingai pastebėta apie žaidimus, kuriems reikia įgūdžių. Jei iš dvidešimties pėdų įmuši golfo kamuoliuką, arba šautuvu pataikai į už šimto jardų stovintį dviejų colių taikinį, tai dar neįrodo, kad esi labai įgudęs. Kaip ir iš trijų pėdų neįmuštas kamuoliukas ar nepataikymas į aštuonių colių taikinį neįrodo, kad įgūdžių trūksta. Tiek taikliems, tiek netaikliems žaidėjams gali nutikti ir viena, ir kita. Tik padarius pakankamą bandymų skaičių, sėkmių ir nesėkmių santykis gali parodyti, ar tikrai yra gabumų tai padaryti.

[7] Mažėjanti vadybos grąža dažnai minima ekonomikos literatūroje, tačiau mokslinių šio klausimo svarstymų yra labai nedaug. Įdomią, tačiau, autoriaus nuomone, iš esmės nepagrįstą analizę pateikia H. C. Tayloras, savo knygos *Agricultural Economics* 6 skyriuje. O ir mūsų čia pateikiamas verslo teorijos aptarimas, pripažįstu, yra miglotas ir nepatenkinamas. Išsamus ir logiškai tvarkingas jos aptarimas reikalauja didelio darbo. Jeigu atsižvelgiame į tai, kokie sudėtingi yra netikrumo elementai, dauguma kurių gali būti nepriklausomi kintamieji, tai galimų nagrinėti prielaidų skaičius pasidaro beveik neaprėpiamas. Tam prireiktų daug aiškinimo, kurį būtų sunku sekti, o praktinės naudos iš jo būtų tiek mažai, kad tikimybė, jog kas nors tokį aiškinimą skaitytų, nepateisintų įdėtų pastangų. Tikimės, kad čia pateikiamas svarstymas liečia svarbiausius dalykus. Esminiai veiksniai yra žmonių gabumai verslumui, įskaitant gebėjimus numatyti ir vykdyti, jų žinios apie savo gabumus bei polinkis jais pasitikėti imantis veiksmų. Labiausiai tikėtina, kad per mažai dėmesio bus atkreipta į paskutiniuosius du veiksnius – savižiną bei savikliovą, arba iniciatyvumą, kurie yra labai susiję, nors ne tapatūs dalykai. Be to, dar svarbesni ir kol kas neaptarti veiksniai – tai žinios apie *kitų žmonių* gebėjimus ir galią priimti vertinamuosius sprendimus bei nusiteikimas jais kliautis.

[8] Tai nereiškia, kad jis privalo turėti turto, nors realybėje dažniausiai taip ir būna. Tačiau nesunku įsivaizduoti, kad sutartus mokėjimus jis galėtų garantuoti savo paties pajėgumu gauti pajamas. Tokiai garantijai sukurti nereikėtų keisti žmogaus prigimtį ar išradinėti sudėtingesnę organizacinę struktūrą nei toji, kuri šiuo metu naudojama mokumo draudime.

Verslo novatoriai, vadybininkai, technikai ir biurokratai

Ludwig von Mises

Verslininkas samdo technikus, t. y. žmones, turinčius reikiamus gebėjimus bei įgūdžius tam tikros rūšies ir apimties darbams atlikti. Technikų klasei priklauso tiek didieji išradėjai, taikomojo mokslo korifėjai, projektuotojai ir konstruktoriai, tiek pačias paprasčiausias funkcijas atliekantys darbuotojai. Ir pats verslininkas stoja į jų gretas, kai prisideda įgyvendinant technines savo verslo plano užduotis. Technikas naudoja savo laiką ir atiduoda jėgas, tačiau būtent verslininkas, veikdamas kaip verslininkas, nukreipia techniko darbą konkretaus tikslo link. O pats verslininkas veikia kaip vartotojų patikėtinis.

Verslininkai negali visur būti tuo pačiu metu. Jie negali patys pasirūpinti visomis įvairiausiomis jiems

tenkančiomis užduotimis. Juk neužtenka tik sudaryti bendro išteklių panaudojimo plano, kad gamyba būtų parengta ir optimaliai pritaikyta vartotojams tiekti gėrybes, kurių jie intensyviausiai nori. Žinoma, neabejotina, kad būtent tai yra pagrindinė verslo novatoriaus ir spekulianto funkcija. Tačiau gamybą reguliuoti reikia ne tik tokiu stambiu mastu – reikia sureguliuoti ir daug smulkių žingsnių. Kiekvienas jų gali atrodyti menkas ir nereikšmingas galutiniam rezultatui. Tačiau tokie smulkūs trūkumai gali susidėti draugėn ir visi kartu sutrukdyti įgyvendinti gerą didelės problemos sprendimą. Bet kuriuo atveju aišku, kad, negebant sutvarkyti mažesnių problemų, yra švaistomi riboti gamybos ištekliai, o tai trukdo geriausiai patenkinti vartotojų norus.

Svarbu suprasti, kokiais aspektais mūsų aptariama problema skiriasi nuo technikams tenkančių technologinių užduočių. Verslininko priimtas sprendimas dėl bendro veiksmų plano numato, kad bus imtasi įvairių projektų, o juos įgyvendinant reikia padaryti daug smulkių sprendimų. Priimant kiekvieną iš jų, reikia pasirinkti tokį kelią, kuris, netrukdydamas įgyvendinti viso bendrojo plano, būtų pats ekonomiškiausias. Nebūtinų išlaidų čia vengti reikia visai taip pat, kaip tai vengtina ir bendrajame plane. Priimdamas tokius smulkius sprendimus, technikas, žvelgda-

mas iš grynai technologinės perspektyvos, gali arba nė nematyti skirtumo tarp įvairių alternatyvių metodų, arba teikti pirmenybę vienam tų metodų dėl to, kad juo pasiekiama didesnė fizinė produkto išeiga. Tačiau verslininką skatina pelno motyvas. Dėl to jis linksta teikti pirmenybę ekonomiškiausiam sprendimui – tokiam, kuris nereikalauja naudoti tų gamybos veiksnių, kurių panaudojimas trukdytų tenkinti intensyvesnius vartotojų norus. Tarp įvairių metodų, kurių atžvilgiu technikas bus neutralus, jis rinksis tą, kurio pritaikymo kaina mažiausia. Jis gali atmesti techniko siūlymą pasirinkti brangesnį, didesnę fizinę išeigą garantuojantį metodą, jei jo skaičiavimai rodo, kad išeigos padidėjimas neatsvertų išaugusių sąnaudų. Ne tik priimdamas didžiuosius sprendimus ir kurdamas didžiuosius planus, bet ir kasdien spręsdamas smulkias problemas, kylančias įprastinėje veikloje, verslininkas turi atlikti savo užduotį ir derinti gamybą prie vartotojų paklausos, kaip ją atspindi kainos rinkoje.

Ekonominis skaičiavimas, koks jis atliekamas rinkos ekonomikoje, bei ypač dvejybinės apskaitos sistema išvadavo verslininką nuo būtinybės tvarkyti smulkmenas. Jis gali atsidėti svarbiesiems reikalams nesiveldamas į begalę smulkių, jokio mirtingojo jėgomis neaprėpiamų dalykų. Jis gali paskirti asistentus ir patikėti jų rūpesčiui pagalbinių verslo darbų tvar-

kymą. O šiems asistentams tokiu pat būdu gali padėti dar mažesnėms atsakomybės sferoms paskirti jų asistentai. Taip galima sudaryti visą vadybos hierarchiją.

Vadybininkas yra jaunesnysis verslininko partneris, kad ir kokios būtų sutartinės ar finansinės jo įdarbinimo sąlygos. Svarbiausia pažymėti, kad jo paties finansiniai interesai verčia jį naudoti visas savo galias atliekant verslo funkciją jam skirtoje ribotoje ir aiškiai apibrėžtoje srityje.

Būtent dvejybinės apskaitos sistema įgalina vadybinę sistemą. Naudodamasis ja verslininkas gali atskirti visų savo verslo sričių duomenis ir nustatyti, kokį vaidmenį kiekviena dalis vaidina visame jo versle. Taip galima pažvelgti į kiekvieną skyrių, tarsi jis būtų atskiras darinys, ir įvertinti, kaip jis prisideda prie viso verslo sėkmės. Tokioje verslo apskaitos sistemoje kiekvienas įmonės skyrius tampa vientisu dariniu, tarsi hipotetiškai nepriklausomu verslu. Tariama, kad toks skyrius „turi“ tam tikrą konkrečią viso versle naudojamo kapitalo dalį, kad jis perka iš kitų skyrių ir jiems parduoda, kad patiria išlaidas ir gauna pajamas, kad jo veikla neša pelno arba nuostolio, priskirtino tik šiai veiklai, ir atskirto nuo kitų skyrių rezultatų. Dėl to verslininkas kiekvieno skyriaus vadovybei gali suteikti daug nepriklausomybės. Vienintelis nurodymas, kurį jis duoda už tam tikros srities vadybą atsakingam

patikėtiniui, yra gauti kuo didesnį pelną. Patikrinus buhalterines knygas paaiškėja, kaip sėkmingai ar nesėkmingai vadybininkai su šia užduotimi susidorojo. Kiekvienas aukštesnės ar žemesnės grandies vadybininkas yra atsakingas už savo skyrių ar poskyrį. Kai buhalterinės knygos rodo pelną, tai yra jo pasiekimas, o kai nuostolį – jo nesėkmė. Jo paties interesai skatina jį kuo atidžiau ir geriau tvarkyti savo skyriaus reikalus. Jei jis patirs nuostolių – bus pakeistas kitu, iš kurio verslininkas tikėsis geresnių rezultatų, arba visas skyrius bus panaikintas. Bet kuriuo atveju vadybininkas praras savo darbo vietą. Jei pavyks uždirbti pelno – pakils vadybininko atlyginimas ar bent jau neliks pavojaus jo netekti. Aptariant vadybininko asmeninį interesą gerinti savo skyriaus rezultatus, nėra svarbu, ar vadybininkas gauna dalį jo skyriui priskaičiuoto pelno. Jo gerovė bet kuriuo atveju glaudžiai susijusi su jo skyriaus gerove. Techniko užduotis yra atlikti konkretų darbą pagal konkretų nurodymą, o vadybininko – visiškai kitokia: numatytose ribose pritaikyti skyriaus veiklą prie rinkos situacijos. Žinoma, kaip verslininkas gali kartu būti ir technikas, taip įvairios funkcijos gali persidengti ir vadybininko atveju.

Vadybinė funkcija visuomet yra pagalbinė verslinei funkcijai. Ji gali išlaisvinti verslininką nuo smulkių rūpesčių, tačiau ji niekada negali tapti verslumo

pakaitalu. Klaidinga priešinga nuomonė atsiranda dėl to, kad verslumo kategorija, kaip ji apibrėžiama įsivaizduojamame funkcijų pasiskirstymo konstrukte, supainiojama su veikiančios rinkos realybe. Verslininko funkcija negali būti atsieta nuo sprendimų, kaip bus naudojami gamybos veiksniai siekiant konkrečių tikslų. Verslininkas valdo gamybos veiksnius, ir būtent šis valdymas neša jam verslo pelną ar nuostolį.

Vadybininkui už paslaugas galima atlyginti mokant proporcingai pagal jo skyriaus įnašą uždirbant verslininko pelną. Tačiau tai nepadės. Kaip jau sakyta, vadybininkui bet kuriuo atveju rūpės jam patikėtos įmonės dalies sėkmė. Tačiau neįmanoma iš vadybininko pareikalauti atsakomybės už patirtus nuostolius. Nuostolius patiria panaudoto kapitalo savininkai. Jų negalima perkelti vadybininkui.

Rūpinimąsi tuo, kaip geriausiai naudoti kapitalines gėrybes, visuomenė gali ramiai palikti jų savininkams. Imdamiesi konkrečių projektų savininkai rizikuoja savo nuosavybe, turtu ir padėtimi visuomenėje. Jų verslo projektų sėkmė jiems rūpi dar labiau, nei visuomenei kaip visumai. Juk visuomenei, kaip visumai, į konkretų projektą investuoto kapitalo iššvaistymas bus tik nedidelės turto dalies praradimas, o savininkui tai reiškia daug daugiau – dažnai jis gali prarasti ir visą

turtą. Tačiau padėtis pasikeičia, jei visiška laisvė suteikiama vadybininkui. Jis spekuliuoja rizikuodamas kitų pinigais. Neužtikrintą verslo ateitį jis mato iš kito kampo, negu už nuostolius atsakantis žmogus. Būtent gaudamas pelno dalį jis tampa kvailai neatsargus, nes jam netenka nuostolių dalis.

Iliuzija, kad visa verslumo veikla yra vadyba, ir kad vadyba gali puikiai pakeisti verslumą, kyla dėl klaidingo korporacijos, įprastos šiuolaikinio verslo formos, supratimo. Tvirtinama, kad korporaciją valdo atlyginimą gaunantys vadybininkai, o akcininkai tik pasyviai stebi. Visa galia yra sutelkta samdomų darbuotojų rankose. Akcininkai nieko neveikia ir yra nereikalingi – jie tik pjauna, ką sėja vadybininkai.

Ši doktrina visiškai ignoruoja tai, kokį vaidmenį korporacijų veiklos valdyme atlieka kapitalo ir pinigų rinkos, akcijų ir obligacijų biržos – ką taikli metafora vadina tiesiog „rinka“. Paplitę antikapitalistiniai stereotipai veiklą šioje rinkoje piešia kaip rizikingą žaidimą, kaip paprasčiausią lošimą. Tačiau paprastųjų ir privilegijuotųjų akcijų bei korporacijų obligacijų kainų pokyčiai yra priemonės, kuriomis kapitalistai valdo kapitalo srautus. Spekuliacijos kapitalo ir pinigų rinkose bei didžiosiose žaliavų biržose nustato kainų struktūrą, kuri ne tik lemia, kiek kapitalo yra pasiekia-

ma kiekvienai korporacijai jos verslo reikmėms, bet taip pat kuria bendrą aplinką, prie kurios vadybininkai turi kruopščiai derinti savo veiklą.

Bendrą korporacijos verslo kryptį nustato akcininkai bei jų išrinkti atstovai – direktoriai. Direktoriai skiria ir atleidžia vadybininkus. Mažesnėse įmonėse, o kartais ir didesnėse, direktoriaus ir vadybininko pareigybes dažnai eina tas pats asmuo. Sėkmingų korporacijų niekada nevaldo samdyti vadybininkai. Visagalės vadybininkų klasės iškilimas nėra nevaržomos rinkos ekonomikos reiškinys. Priešingai, tai yra intervencinės politikos, sąmoningai siekiančios sunaikinti akcininkų įtaką ir galiausiai juos iš esmės eksproprijuoti, rezultatas. Vokietijoje, Italijoje ir Austrijoje tai buvo parengiamieji žingsniai siekiant laisvą verslą pakeisti valdiška kontrole, o Didžiojoje Britanijoje tas pat buvo padaryta Anglijos bankui bei geležinkeliams. Panašios tendencijos matomos ir Amerikos komunalinių paslaugų sektoriuje. Įstabūs korporacinio verslo laimėjimai nėra samdomos vadybinės oligarchijos nuopelnas; juos pasiekė žmonės, kurie nuosavybės teise valdė didelę ar didesniąją korporacijos akcijų dalį, ir kuriuos dalis visuomenės smerkė kaip godžius spekuliantus.

Verslininkas tik pats sprendžia, be jokio vadybininkų kišimosi, kokioms verslo kryptims skirti kapi-

talo ir kiek to kapitalo joms skirti. Jis priima sprendimus dėl visos įmonės ir svarbiausių jos skyrių veiklos plėtimo ar siaurinimo. Jis nustato įmonės finansinę struktūrą. Tai yra esminiai verslo veiklos sprendimai. Tokius sprendimus visada tenka daryti verslininkui – tiek korporacijose, tiek kitokios teisinės formos įmonėse. Visais šiais klausimais verslininkui teikiami patarimai tėra pagalbinio pobūdžio. Teisės, statistikos ir technologijų ekspertų jis klausia, kaip situacija klostydavosi praeityje, tačiau jis pats sprendžia, kokia bus rinkos padėtis ateityje, ir būtent jis priima atitinkamus galutinius sprendimus. Jo sumanymų įgyvendinimo detalės po to gali būti patikėtos vadybininkams.

Rinkos ekonomikos veikmei vadybininkų elito funkcijos yra ne mažiau svarbios nei išradėjų, technikų, inžinierių, projektuotojų, mokslininkų ir eksperimentuotojų elito funkcijos. Būtent vadybininkų gretose daug įžymių žmonių dirba dėl ekonominės pažangos. Geriausiems vadybininkams atsidėkojama dideliais atlyginimas, o dažnai ir dalimi bendro įmonės pelno. Daugelis jų savo karjeros kelyje patys tampa kapitalistais ir verslininkais. Tačiau vadybinė funkcija vis vien skiriasi nuo verslinės funkcijos.

Daroma rimta klaida verslą tapatinant su vadyba, pavyzdžiui, populiarioje retorikoje apie „vady-

bininkų“ ir „darbininkų“ priešpriešą. Žinoma, toks tapatinimas yra sąmoningas. Siekiama nuslėpti faktą, kad verslininko funkcijos yra visiškai kitokios nei vadybininkų, užsiimančių atskirais verslo veikmės klausimais. Laikoma, kad verslo struktūra, kapitalo paskirstymas įvairioms gamybos sritims ir įmonėms, kiekvienos gamyklos ar parduotuvės dydis bei veikla yra duotybės, ir kad jų atžvilgiu niekas nesikeis. Vienintelė užduotis – tęsti darbą senos rutinos būdu. Suprantama, kad tokiame statiškame pasaulyje nereikia nei novatorių, nei verslininkų; bendrą pelno sumą atsveria bendra nuostolių suma. Šios doktrinos klaidoms atskleisti pakanka palyginti 1915 ir 1945 m. Amerikos verslo struktūrą.

Tačiau net jei pasaulis būtų statiškas, vis vien būtų nesąmonė „darbininkams“ suteikti vietą vadyboje, kaip to dažnai reikalaujama. Tokio postulato įgyvendinimas vestų prie sindikalizmo[1].

Be to, linkstama vadybininką painioti su biurokratu.

Biurokratinė vadyba yra administracinės veiklos tvarkymo būdas, skirtingas nuo *pelno vadybos*, ir jis yra taikomas ten, kur rezultatai neturi piniginės išraiškos rinkoje. Labai svarbu, ar policijos departamentas sėkmingai vykdo jam patikėtas pareigas teikiant naudos

kiekvienam visuomenės nariui ir saugant visuomeninį bendradarbiavimą. Tačiau ši paslauga rinkoje neturi kainos, ji negali būti nei perkama, nei parduodama; tad nėra būdo jos naudą palyginti su jos sąnaudomis. Iš šios veiklos gaunama naudos, tačiau toji nauda nėra išreiškiama pelnu, kurį galima parodyti pinigais. Čia negalima pritaikyti ekonominio skaičiavimo, dvejybinės apskaitos sistemos. Policijos departamento darbo rezultatų negalima įvertinti aritmetinėmis pelno siekiančio verslo procedūromis. Joks buhalteris negalėtų nustatyti, ar policijos departamentas ir jo padaliniai dirba sėkmingai.

Kiek pinigų reikia skirti kiekvienai pelno siekiančio verslo sričiai, nustato vartotojų elgesys. Jei automobilių pramonė patrigubintų naudojamą kapitalą, tikrai galėtų pagerinti visuomenei teikiamas paslaugas. Būtų pagaminama daugiau automobilių. Tačiau tokia šio pramonės sektoriaus plėtra atitrauktų kapitalą iš kitų gamybos sričių, kuriose jis galėtų patenkinti intensyvesnius vartotojų norus. Dėl to automobilių sektoriaus plėtra būtų nepelninga, ir išaugtų kitų verslo šakų pelnas. Siekdami gauti kuo didesnį pelną, verslininkai yra priversti kiekvienai verslo šakai skirti tik tiek kapitalo, kiek galima panaudoti nesutrukdant tenkinti vartotojų kitų, intensyvesnių norų. Tad verslo veikla tarytum savaime yra valdoma vartotojų norų –

kaip jie pasireiškia vartojimo gėrybių kainų struktūroje.

Tokio apribojimo neįmanoma nustatyti valstybės užduočių finansavimui. Be abejo, Niujorko miesto Policijos departamento teikiamų paslaugų kokybė gerokai pakiltų, jeigu jo biudžetas būtų patrigubintas. Tačiau kyla klausimas, ar tos paslaugos taip smarkiai pagerėtų, kad pateisintų kitų departamentų (pvz., Komunalinių paslaugų departamento) paslaugų siaurinimą arba mokesčių mokėtojų privataus vartojimo mažinimą. Į šį klausimą neatsakys Policijos departamento buhalterinės knygos. Jose pateikiama informacija tik apie patirtas išlaidas. Jos negali parodyti informacijos apie pasiektus rezultatus, nes tų rezultatų neįmanoma išreikšti pinigų ekvivalentu. Piliečiai turi tiesiogiai nustatyti, kiek paslaugų jie nori ir gali apmokėti. Tai jie daro rinkdami miesto tarybos narius bei pareigūnus, pasirengusius tenkinti jų lūkesčius.

Tad merą ir miesto departamentų vadovus riboja biudžetas. Jiems nesuteikiama laisvė patiems nutarti, kaip geriausia spręsti įvairias piliečiams kylančias problemas. Jie turi išleisti jiems skiriamas lėšas taip, kaip numatyta biudžete. Jie negali lėšų panaudoti kitokiems reikalams. Auditas viešojo valdymo srityje yra visai kas kita, nei pelno siekiančiame versle. Audi-

to tikslas yra nustatyti, ar paskirtos lėšos buvo išleistos griežtai laikantis biudžeto nuostatų.

Pelno siekiančiame versle aukštesnių ir žemesnių grandžių vadybininkų galimybes veikti savo nuožiūra riboja rūpestis dėl pelno ir nuostolio. Pelno siekis yra pakankamas motyvas, priverčiantis juos tarnauti klientų norams. Nėra jokio reikalo jų veiksmų laisvę dar labiau riboti smulkmeniškomis instrukcijomis bei taisyklėmis. Efektyviai dirbantiems vadybininkams toks smulkmeniškas kišimasis bus perteklinis arba net žalingas, nes suriš rankas. Neefektyviai dirbantiesiems jis nepadės pasiekti geresnių rezultatų, o tik suteiks dingstį teisintis, esą dėl jų neefektyvumo kaltos blogos taisyklės. Vienintelė reikalinga instrukcija – „siek pelno“ – čia yra savaime suprantama ir jos nebūtina kartoti.

Tačiau viešajame valdyme, valstybės reikalų tvarkyme, situacija kitokia. Čia pareigūnų bei jų pavaldinių veiksmų nevaržo rūpestis dėl pelno ir nuostolio. Jeigu jų vyriausiasis vadas (ar tai būtų suvereni tauta, ar suverenus despotas) leistų jiems veikti savo nuožiūra, tai tuo jis atsisakytų savo viršenybės jų naudai. Pareigūnai taptų neatsakingi, o jų galia pranoktų tautos ar despoto galią. Jie darytų tai, ko patys nori, o ne tai, ko nori jų vadai. Kad taip nenutiktų ir kad jie tarnautų savo vadams, būtina jiems duoti išsamias, jų elgesį visais as-

pektais reguliuojančias instrukcijas. Taip jie yra įpareigojami visus reikalus tvarkyti griežtai laikantis taisyklių ir nurodymų. Jų laisvę sprendžiant konkrečią problemą riboja šios taisyklės. Jie yra biurokratai, t. y. žmonės, privalantys visada elgtis pagal griežtas taisykles.

Biurokratinis veikimas – tai toks veiklos vykdymo būdas, kuomet reikia laikytis išsamių taisyklių ir nurodymų, kuriuos išduoda viršenybė. Tai vienintelė alternatyva pelnu paremtai vadybai. Pelnu paremtos vadybos neįmanoma taikyti, kai veikla neturi piniginės vertės rinkoje, bei tada, kai tokia veikla, kuria būtų galima siekti pelno, yra vykdoma jo nesiekiant. Pirmasis atvejis – visuomeninio prievartos aparato administravimas. Antrasis – pelno nesiekiančios institucijos, pavyzdžiui mokyklos, ligoninės ar pašto sistema. Kai sistemos veiklos nenukreipia pelno siekis, ją reguliuoti turi biurokratinės taisyklės.

Biurokratinis reikalų tvarkymas nėra blogis pats savaime. Tai yra vienintelis tinkamas būdas tvarkyti valstybės, kaip visuomeninio prievartos aparato, veiklą. Kadangi valstybė būtina, tai šioje srityje biurokratija taip pat būtina. Kur netinka ekonominio skaičiavimo metodas, ten neįmanoma išsiversti be biurokratinių metodų. Socialistinė valstybė tokius metodus turės taikyti visai veiklai.

Jokia verslo įmonė, kad ir koks būtų jos dydis ar veiklos pobūdis, negali tapti biurokratine, jeigu ji veikia siekdama tik pelno. Tačiau jeigu ji liaujasi siekti pelno ir pradeda vadovautis vadinamuoju „paslaugumo principu“ (paslaugų teikimu nesirūpinant tuo, ar už jas gaunamos pajamos padengia išlaidas), tai ji turi verslo vadybos metodus pakeisti biurokratiniais metodais[2].

1949 m.

Vertė *Andrius Šimašius*

Versta iš: von MISES, Ludwig, *Human Action: A Treatise on Economics*, the scholar's edition. [Auburn, Alabama]: Ludwig von Mises institute, 2008 [pirmas leidimas 1949], sk. „Promoters, Managers, Technicians, and Bureaucrats“, p. 300–307. Prieiga per internetą: <https://mises.org/books/humanactionscholars.pdf>

Išnašos

[1] Žr. toliau p. 808–816 [nurodytas skyrelis į šią rinktinę neįtrauktas. Visą tekstą galima nemokamai pasiekti internetu, adresu: https://mises.org/books/humanactionscholars.pdf – vert. past.]

[2] Išsamiai šios problemos aptariamos: Ludwig von Mises, *Bureaucracy*, New Haven: Yale University Press, 1944.

Gamintojas, verslininkas ir teisė į nuosavybę

Israel M. Kirzner

„Išgryninus esminius nuosavybės instituto elementus, – rašė Johnas Stuartas Millis, – jis nustato tai, kad kiekvienam žmogui pripažįstama išskirtinė teisė naudotis tuo, ką jis ar ji pagamino savo darbu arba ką iš gamintojų gavo dovanai ar sąžininga sutartimi, nenaudodamas prievartos ar apgaulės. Viso to pagrindas yra gamintojų teisė turėti tai, ką patys pagamino“[1].

Šio straipsnio tikslas – atskleisti frazėje „ką žmogus pagamino“ glūdinčią dviprasmybę ir atkreipti dėmesį į vieną reikšmingą, ekonomiškai pagrįstą ir su verslumo sąvoka susietą šio termino reikšmę, kuri, kaip atrodo, lieka beveik nepastebėta.

Terminą „ką žmogus pagamino“ itin svarbu taikyti kuo tiksliau. Panašu, kad visiškai skirtingos ideologijos vienaip ar kitaip remiasi šia idėja formuo-

damos etines nuostatas tiek privačios nuosavybės pateisinimo, tiek pajamų paskirstymo teisingumo klausimais. Įprasta manyti, kad su Locke'o vardu siejama privačios nuosavybės teorija, vėliau tapusi kapitalizmo moralinio pagrindimo šaltiniu[2], remiasi požiūriu, jog žmogus turi teisę į „savo darbo vaisius"[3]. Kaip rašo Friedmanas, kapitalistinę etiką (kurią jis sieja su nuostata, kad žmogus „nusipelno to, ką pagamino"[4]) priima ir Marxas, nes Marxo idėja apie darbininkų išnaudojimą, besiremianti prielaida, kad darbininkai pagamina visą gaminį, gali būti pagrįsta „tik jeigu darbininkai turi teisę gauti tai, ką pagamino"[5].

Net nebūtinai priimant kurią nors iš šių etinių pozicijų, regisi verta įnešti daugiau aiškumo mėginant suprasti, ką tiksliai turi reikšti frazė „ką žmogus pagamino". Atrodo, kad literatūroje gaminimas suprantamas kaip *tai, kas plaukia iš gamybos veiksnių*, tad pasakymas „ką žmogus pagamino" suprantamas kaip „tai, ką pagamino *gamybos veiksniai*, siejami su žmogumi, kurį turime omenyje". Tad žmogus yra gamintojas tiek, kiek jis pats laikomas gamybos veiksniu arba kiek jis yra laikomas rezultatą davusio gamybos veiksnio savininku.

Antai Friedmanas, regis, minėtąją „kapitalistinę etiką" sieja su požiūriu, kad „individas nusipel-

no to, kas pagaminta iš jam priklausančių išteklių“[6]. J. B. Clarkas „visuomenės teisę egzistuoti dabartine forma“ grindė paskirstymo pagal ribinį produktyvumą teorija (*marginal productivity theory of distribution*), manydamas, kad ji tenkina reikalavimą, jog kiekvienas žmogus turi gauti tai, ką pagamino[7].

Locke'o darbu įgyjamos nuosavybės teorija (*labor theory of property*) pradedama nuo prielaidos, kad „kiekvienam žmogui priklauso nuosavybė į jo paties asmenį [...]. Galime pagrįstai sakyti, kad jo kūno ir rankų darbas yra jo“[8]. Gamyba tampa galima tik per gamybos agentų nuosavybę.

Jeigu laikysime, kad gamyba išplaukia iš gamybos veiksnių, ir jeigu sampratos „ką žmogus pagamino“ etines implikacijas atitinkamai griežtai susiesime tik su tuo, kas išvedama iš žmogui priklausančių gamybos veiksnių (įskaitant, žinoma, jo paties gebėjimą dirbti), tad išeina, kad grynojo verslumo panaudojimas gamyboje (t. y. tariant, kad jis nenumato jokios veiksnių nuosavybės) neįgyja teigiamų etinių konotacijų, siejamų su fraze „ką žmogus pagamino“. Ši išvada, kurią siekiame šiuo straipsniu kvestionuoti, turi būti išnagrinėta išsamiau.

Veiksnių nuosavybė ir verslumas

Gerai žinoma, kad ekonomikos literatūrai labai trūksta deramos verslumo vaidmens analizės, tad randame vos keletą rimtų bandymų tiksliai apibrėžti, kur tas vaidmuo glūdi. Gilesnėse verslumo analizėse susiformavo ganėtinai ryški perskyra tarp gamybos veiksnių ir verslumo.

Pavyzdžiui, Schumpeterio klasikinėje analizėje gamybos veiksniai apima *visus* agentus, kurių reikia gaminiui pagaminti esant tolygios apytakos (*circular flow*) būsenai (pusiausvyrai). Esant pusiausvyrai susiformuoja tendencija „verslininkui neuždirbti nei pelno, nei nuostolio [...]. Čia jis neturi jokios ypatingos funkcijos, jis paprasčiausiai neegzistuoja“[9]. Kita vertus, esant nepusiausvyrai, įgyvendinamos gaminių kokybės bei gamybos metodų inovacijos priskirtinos Schumpeterio verslininkams pionieriams. Nors tai reikštų, jog naujiesiems gaminiams bei naujosioms gamybos technikoms nereikėjo jokių kitų, su pusiausvyros būsena nesuderinamų išteklių, šie naujieji gaminiai ir technikos nebūtų atsiradę, jeigu nebūtų verslo polėkio ir drąsos.

Taigi matyti, kad svarstant, kiek grynas verslumas gali būti laikomas naujų gaminių atsiradimui bū-

tinu ištekliu, esama sisteminės dviprasmybės. Būtent ši dviprasmybė yra bent iš dalies atsakinga dėl ekonomistų nesutarimų sprendžiant klausimą, ar verslumą laikyti gamybos veiksniu[10].

Viena vertus, kaip matėme, kol naujas gaminys ar technika iš tikro neįvedami į rinką, tol nieko nelaiduoja visų būtinų gamybos priemonių (įskaitant ir reikiamas žinias) turėjimas, jeigu nėra verslaus iniciatyvumo. Dėl to net Schumpeteris pripažįsta, kad verslumas „gali būti laikomas gamybos priemone“[11]. Kita vertus, jei potencialus gamintojas iškeltų sau klausimą: „Jei nutarčiau gaminti gaminį X (arba taikyti gamybos techniką Y), kokių gamybos priemonių turėčiau tam įsigyti?“, tai atsakyme, žinoma, nebūtų minimas „sprendimas gaminti gaminį X (ar naudoti techniką Y)“. Be abejo, kaip tik todėl Schumpeteris teigia, kad „paprastai“ verslumo jis *nelaiko* gamybos veiksniu[12].

Akivaizdu, kad įprastai suprantamas gamybos priemones reikia griežtai skirti nuo verslumo. Pagal ribinio produktyvumo teoriją, pastarasis *nėra* panašus į gamybos veiksnius[13]. Dar svarbiau yra tai, kad net jeigu verslumas laikomas gamybos priemone, *verslininkas negali jo nusipirkti ar pasisamdyti*, t. y. potencialiam verslininkui jis niekada nepasirodo nei kaip prieinamas, nei kaip būtinas gamybos veiksnys.

Verslininkas yra arba nėra pasirengęs imtis iniciatyvos[14]. Jeigu jis nėra pasirengęs imtis iniciatyvos, tai potencialiajam verslininkui tas projektas, viską įvertinus, tiesiog atrodys nevertas dėmesio – jis negalvos, kad projektui trūksta reikiamo ištekliaus. Vėlgi, jeigu jis ryžtasi imtis iniciatyvos, tuomet jam tereikia įsigyti tuos gamybos veiksnius, kurių reikėtų reikėtų, jei būtų pusiausvyra, kai nėra verslininkų. Galime tai nusakyti dar kitaip. Jeigu inžinieriaus būtų paprašyta nurodyti už tam tikrą produktą atsakingus gamybinius agentus, tai gali būti, kad jis nurodytų ir tokius neapčiuopiamus dalykus kaip „žinios“, tačiau jis *nenurodytų* „iniciatyvos“ (nes pati agentų nuoroda žymi, kad apsispręsta gaminti). Taigi, kadangi viso produkto atsiradimą galima priskirti „kitoms“ gamybos priemonėms, iš čia išplaukia, kad verslumas iš tikrųjų nėra gamybos priemonė, tad jam negali būti priskirtas nuopelnas būti kaip nors prisidėjus prie produkto sukūrimo.

Apibendrinant galima pasakyti, kad aptariant etines frazės „ką žmogus pagamino“ implikacijas, literatūroje daugiausia dėmesio skiriama tam, ką pagamino žmogui priklausantys gamybos veiksniai (ar dar siauriau, ką pagamino pats žmogus, suvokiant jį kaip gamybos veiksnį). Jeigu grynas verslumas nėra laikomas gamybos veiksniu, tai jam negali tekti teigiamos etinės implikacijos, kurios siejamos su prisidėjimu

prie gaminio sukūrimo. Kita vertus, jeigu verslumas laikomas gamybos veiksniu ir jeigu tam tikra gaminio vertės dalis, greta kitiems veiksniams tenkančių dalių, priskiriama verslininko iniciatyvai, tai tik toji dalis (kad ir kaip ji būtų skaičiuojama ar vertinama), bet *ne didesnė dalis*, gali būti laikoma verslininko sukurta ir dėl to įgyjanti atitinkamas etines implikacijas.

Toliau šiame straipsnyje norėtume atkreipti dėmesį į tai, kad įmanoma visais atžvilgiais beveik priešinga pozicija nei ta, kuri buvo ką tik išdėstyta. Pozicijoje, į kurią kviesime atkreipti dėmesį, frazės „ką žmogus pagamino“ teigiamos implikacijos *netenka nė vienam iš gamybos veiksnių*. Šioje pozicijoje kaip tik grynas verslumas tampa atsakingu už *visą* gaminį – ta prasme, kuri yra reikšminga frazės „ką žmogus pagamino“ etinėms konotacijoms. (Be to, įžvalgos, rodančios, kuria prasme verslumas *neturi* būti laikomas gamybos veiksniu, tokiai prieigai yra naudingos. Kitaip tariant, nors tai ir paradoksalu, tačiau verslininkas turi būti laikomas vieninteliu viso gaminio „gamintoju“, kiek tai liečia etinę reikalo pusę, ir kaip tik dėl to, kad jis niekaip neprisideda prie gamybos, kaip tai numato ribinio produktyvumo teorija.) Citata iš Knighto knygos reziumuoja svarbiausią šio straipsnio mintį. Didžioji straipsnio dalis gali būti laikoma komentaru šiai jo idėjai: „Veikiant verslo sistemai, ekonominę

veiklą orientuoja ypatinga socialinė klasė, verslininkai – *griežtąja prasme jie yra gamintojai, o didžioji visuomenės dalis tik teikia jiems gamybines paslaugas, suteikdama šiai klasei galimybę naudotis savo asmeniu bei nuosavybe*. Verslininkai, *be to*, garantuoja fiksuotą atlygį tiems, kas teikia jiems gamybines paslaugas“[15].

Kelios pastabos apie Locke'o nuosavybės teoriją

Locke'o nuosavybės teorijos filosofinis kritikas ją taip reziumavo: (1) visi žmonės turi (moralinę) teisę į savo paties asmenį, tad (2) kiekvienas žmogus turi (moralinę) teisę į savo paties nudirbtą darbą, taigi (3) kiekvienas žmogus turi (moralinę) teisę turėti nuosavybe tai, su kuo susiejo savo asmens darbą[16]. Ši santrauka pravers mūsų aptarimui.

Matyt, Locke'as laiko savaime suprantamu dalyku, jog jeigu žmogus turi moralinę teisę į savo atliekamą darbą, tai jis taip pat turi moralinę teisę į tai, ką savo darbu pagamina. Atrodo, kad šis požiūris, kurį vadinsime teiginiu (3a) (ir kurį jau citavome anksčiau greta pavyzdžių apie sampratai „ką žmogus pagamino“ priskiriamas etines vertes), yra implikuojamas teiginio (3)[17]. Tačiau teiginys (3) siekia plačiau nei tei-

ginys, kad žmogus turi turėti moralinę teisę į tai, ką pats pagamino. Teiginiu (3) tvirtinama, kad, žmogui susiejus savo darbą su savininko neturinčiais gamtos ištekliais, esančiais „natūraliosios būklės“, kur „vis dar lieka pakankamai tokios pat gėrybės“[18], jis turi būti laikomas natūraliu privačiu tokio susiejimo rezultatų savininku. Akivaizdu, kad paties Locke'o pozicijai svarbiausias yra ambicingasis teiginys (3). Tačiau čia mes apsiribosime kuklesniuoju teiginiu (3a).

Kad teiginyje (3a) Locke'as darbą laiko gamybos veiksniu, aiškiai matyti iš jo dažnai cituojamo teiginio (3) papildymo, kuriame įtraukiamas ir samdomasis darbas. „Tad [...] žolė, kurią nupjovė mano tarnas, ar rūda, kurią iškasiau vietoje, į kurią turiu bendrą su kitais teisę, tampa mano nuosavybe be kieno nors kito pritarimo ar paskyrimo“[19]. Žmogaus darbas jam priklauso taip, kaip darbdaviui priklauso jo tarno darbas. Tai, kas pagaminama žmogaus darbu, tampa to žmogaus nuosavybe taip, kaip tai, kas pagaminama darbininko darbu, tampa darbdavio nuosavybe.

Tiesa, Day'us aršiai kritikuoja Locke'ą neigdamas, kad galima prasmingai kalbėti apie darbą (suprantant jį kaip „darbo dirbimą“) kaip nuosavybę. Day'us tvirtina, kad dirbimas yra veikla, „ir nors veiklą galima pradėti, atlikti ar užbaigti, jos neįmano-

ma turėti kaip nuosavybę“[20]. Tačiau ekonomistams Locke'o termino vartojimas bus visai pažįstamas ir priimtinas. Ekonomistai kalba apie gamybos agentus (*atsargų* prasme) ir apie „paslaugas“, kurias gamybos agentai teikia (srauto prasme). Gamybos agento savininkas ekonomistų yra sykiu laikomas ir to agento paslaugų srauto savininku. Antai gamintojas, pasamdęs gamybos agento paslaugas, ekonomistų supratimu, įgyja nuosavybę į paslaugų srautą, nes tą srautą išpirko iš ankstesnio savininko (t. y. „paties“ agento savininko). Tad kalbėdami apie darbuotojo paslaugų turėjimą kaip nuosavybę, ekonomistai neturi galvoje darbo veiklos turėjimo ar turėjimo to, ką darbo *veikla* pagamina, ir netgi neturi galvoje *gebėjimo* dirbti turėjimo[21]. Vietoj to, ekonomistas darbuotoją mato kaip žmogiškojo kapitalo atsargą, gebančią kurti paslaugų srautą. Tad prie įvairių žodžio „darbas“ reikšmių, kurias atranda Day'us, reikia pridėti ir „darbą“, suvokiamą kaip žmogiškos būtybės kuriamą abstrakčių gamybos paslaugų srautą.

Žvelgiant į reikalą „ekonomistiškai“, atrodo, kad Locke'o teorija teigia visai aiškius dalykus: (1') kiekvienas žmogus turi (moralinę) teisę turėti nuosavybe žmogiškąjį kapitalą, kurį sudaro jo asmuo, tad (2') kiekvienas žmogus turi (moralinę) teisę turėti nuosavybe su savo asmeniu susietą darbo paslaugų srautą, tad

(3a') kiekvienas žmogus turi teisę į šių darbo paslaugų pagamintus gaminius. (Visai kaip turi teisę į gaminius, pagamintus darbo paslaugų, kurias pasamdė iš darbuotojo.)

Tad akivaizdu, jog teiginyje (3a'), kuris mums ir rūpi, darbas suprantamas kaip fizinis gamybos veiksnys. Be to, atrodo, kad Locke'o teorijai svetima net ir darbo, kaip *patirto vargo*, samprata – o ji galėtų leisti teigti, kad darbuotojas gaminio nusipelno kaip atlygio už patirtą vargą. Taigi, kaip nurodo Myrdalas, Locke'o požiūris, „kad darbas yra nuosavybės šaltinis, niekaip nesisieja su vargu ar kančiomis, o kyla iš idėjos, kad darbas yra natūrali darbuotojo nuosavybė ir vertės šaltinis bei kūrėjas"[22]. Tad bet kuriuo atveju Locke'as savo teiginio (3a') negrindžia jokiu etiškai pelnytu atlygiu už darbo vargą ir kančias. Atrodo, kad Locke'o teiginys (3a') veikiau grindžiamas etiniu požiūriu, kad *fiziškai iš žmogaus nuosavybės išvedamas* gaminys turėtų priklausyti tam žmogui, visai kaip natūralus jo nuosavybės prieaugis jam natūraliai priklauso[23]. Tai visiškai suderinama su įprastine Locke'o tipo etinių argumentų interpretacija, kurią šiuolaikiniai ekonomistai pateikia ribinio produktyvumo teorijos sistemoje bei tos teorijos kalba[24]. Tačiau toliau pamatysime, kad Locke'o pozicijoje vis dėlto yra pagrindo atrasti ir alternatyvaus požiūrio į gamybos etinę reikšmę elementų.

Žmogiškoji valia ir nuosavybės įgijimas

Sampratą, kad gaminį žmogus pagamina *fiziškai* (panaudodamas arba nepanaudodamas kitus gamybos išteklius), galima supriešinti su samprata, kad gaminys kyla iš *žmogiškosios valios*. Kaip jau užsiminėme anksčiau, mes teigsime, kad siekiant etiškai pagrįsti nuosavybės teisę į gaminius, gali reikėti atkreipti dėmesį į tai, kokiu aspektu gaminio šaltiniu laikytinas versliai priimtas sprendimas, užuot išvedus tai iš veiksnių nuosavybės. Nors ši įžvalga literatūroje beveik nėra aiškiai artikuliuojama, galima rasti įvairių komentarų bei žiūros taškų, rodančių, kokia gali būti „verslumu paremta“ nuosavybės pagrindimo prieiga.

Dar paties Locke'o amžininkas Pufendorfas pabrėžė skirtumą tarp priverstinio veiksmo ir laisvai daromo veiksmo. Tik pastarasis yra tikrai *žmogiškas* veiksmas, turintis „subjektyvaus spontaniškumo elementą“, bei tik jis yra „laisvas savęs reiškimas“[25]. Šimtmečiu vėliau Kanto nuosavybės įgijimo darbu teorijoje pats darbas tampa beveik nereikšmingu įgijimo aktui. „Keliant klausimą dėl daikto pirmojo įgijimo, to daikto kultivavimas ar keitimas darbu tėra išorinis ženklas, kad daiktas buvo paimtas nuosavybėn [...]“[26]. Ne darbo susiejimas su daiktu padaro tą daiktą nuosavybe, o „transcendentinis veikimas nukreipiant (žmo-

gaus) valią (į jį)“[27]. Hegelis taip pat manė, kad žmogaus valia yra tikrasis nuosavybės teisių šaltinis, be to, jo nuomone, tai geriau pateisina gamtinių išteklių pasisavinimą nei sąsaja su darbu[28].

Be to, kai kuriems autoriams atrodo, kad neatkreipus dėmesio į ypatingą darbo bruožą – *žmogiškąjį* veiksnį, kurį jis turi, lyginant su kitais gamybos veiksniais, Locke'o darbu paremta nuosavybės teorija (kaip ir darbu paremta vertės teorija, vėliau sukurta klasikinių ekonomistų)[29] bus suprantama neteisingai. Jeigu toks požiūris priimamas, tai Locke'o nuosavybės teorijos nedera interpretuoti kaip priklausančios nuo gaminio fizinio kildinimo iš nuosavybės teise priklausančio gamybos veiksnio ir konkrečiai iš darbo. Antai Weiskopfas, pateikdamas psichologinę klasikinės ekonomikos, kuri kildinama iš Locke'o, analizę, pabrėžia, kad darbas yra *asmens veikla*. Sekdamas Myrdalu[30], Weiskopfas nurodo, kad klasikiniu požiūriu gamta yra negyva ir tik žmogaus darbas yra *aktyvus* agentas. Aiškindamas, kodėl Locke'as ir klasikai darbą laiko vieninteliu turto šaltiniu sprendžiant nuosavybės pagrindimo bei vertės nustatymo klausimus, Weiskopfas cituoja Petty'o posakį, kur darbas lyginamas su tėvu, aktyviu turto principu, o žemė lyginama su motina[31].

Jeigu Weiskopfo požiūris šiuo klausimu teisingas, tai Locke'o darbo teorijai darbas yra reikšmingas

ne kaip paprastas fizinis gaminių šaltinis, o kaip neatskiriamai susijęs su aktyvia, žmogiška darbininko valia. Iš pirmo žvilgsnio, Weiskopfo požiūris paaiškina, kodėl klasikiniai ekonomistai buvo taip susitelkę ties darbo klausimais, tačiau atrodo, kad šią interpretaciją sunku suderinti su Locke'o samprotavimu apie tai, jog samdomas darbas taip pat gerai pateisina nuosavybės teisę į gaminį, kaip ir paties asmens įdėtas darbas. Jei šitaip kalbėdamas apie samdomą darbą Locke'as turėtų galvoje, kad darbdavys samdo ne tik fizines darbines darbuotojo paslaugas, bet ir su tomis paslaugomis siejamus aktyvius, spontaniškus, žmogiškus elementus, tada, žinoma, tuos elementus jis turėtų suprasti kitokia, nei visiškai gryno verslumo prasme (pagal apibrėžimą, tokių dalykų išvis negalima pasamdyti)[32]. Toliau straipsnyje pateiksime daugiau trumpų komentarų Locke'ui.

Galiausiai, pastebėkime, kad neseniai Oliveras, atkreipdamas dėmesį į marksistinės darbo teorijos „uždirbtų pajamų" doktrinos (kuri numato žmogui teisę į tai, ką jis pagamino) trūkumus, argumentuoja, kad Marxas nepalieka vietos laisvos valios vaidmeniui darbininko darbe, nors toks vaidmuo yra būtinas pačiai „uždarbio" sąvokai suprasti[33]. Tad turime pavyzdį, kaip pripažįstamas ir pabrėžiamas žmogaus valios vaidmuo, etiškai vertinant tai, „ką žmogus pagamino".

Gamyba: automatinis augimas ar žmogaus kūryba?

Iš šios aptarties tampa akivaizdu, kad susiduriame su dviem visiškai skirtingais požiūriais į gamybos esmę. Dabar konkrečiai išdėstykime, kokie yra šie požiūriai, ir glaustai aptarkime, kiek tvirtai jie gali pagrįsti etinę idėją, kad tai, ką žmogus pagamino, turi atitekti jam.

(a) *Gamyba kaip automatinis augimas iš gamybos veiksnių.* Vienas iš požiūrių į gamybą ją mato taip, kaip ji vyktų pasiekus pusiausvyrą. Tokiomis sąlygomis gaminanti įmonė jau yra visiškai prisitaikiusi prie rinkos sąlygų. Būtinų gamybos veiksnių paslaugos (įskaitant vadybos paslaugas) be trukdžių sinchroniškai teka į įmonę, o atitinkami gaminiai taip pat be trukdžių teka iš jos. Gamybos veiksnių srauto rinkos vertė tiksliai atitinka gaminių srauto vertę, alternatyvios gamybos veiksnių paslaugų panaudojimo galimybės nesiūlo už veiksnius didesnės kainos, alternatyvūs naudojamų gamybos veiksnių šaltiniai nenumato sutaupymo galimybės. Tikrai galima sakyti, kad produktą sukuria gamybinės gamybos veiksnių paslaugos. Tačiau kadangi esant tokiai būsenai nėra vietos verslumui, tenka pripažinti, kad produktas kyla iš jungtinio gamybos veiksnių srauto automatiškai, tarsi savaime – visai kaip medis gali vesti vaisių be medžio

savininko nurodymo. Tad jeigu nuosavybės į gaminį etinis grindimas būtų remiamas nuoroda į aplinkybę, kad tą gaminį pagamino tam tikro žmogaus gamybiniai ištekliai, tai reikštų, kad gaminys priklauso tam žmogui ne dėl to, kad jis leido savo agentams pagaminti gaminį, bet dėl to, kad gaminys tarsi automatiškai išaugo iš jam priklausančių veiksnių paslaugų.

(b) *Gamyba kaip žmogaus kūryba.* Alternatyvus požiūris atsisako pripažinti, kad gaminys automatiškai kyla iš duoto veiksnių paslaugų junginio. Šiuo požiūriu, gaminys atsiranda tik todėl, kad žmogiškoji būtybė *nutaria* susieti būtinuosius gamybinius veiksnius. Nutarusi pradėti gamybos procesą ta žmogiškoji būtybė *sukūrė* gaminį. Kurdamas gaminį verslininkas gamintojas *panaudojo* gamybos veiksnius, kuriuos susiejo jo vizija. Jis neveikė junginyje su šiais veiksniais (tad šiuo požiūriu verslininko indėlis nėra traktuojamas kaip dalis gaminio vertės, kurios likusioji dalis priklauso nuo „kitų“ gamybinių agentų įnašo). Jis *pats vienas pagamino visą gaminį*, ir tai padarė savo iniciatyva, drąsa bei ryžtu, sugebėjęs deramai įvertinti ir panaudoti prieinamus gamybos veiksnius. Šiuo požiūriu, etinis nuosavybės į gaminį pagrindimas nuoroda į tai, kad žmogus tą gaminį „sukūrė“, visiškai priklauso nuo to, kad tas žmogus *nebuvo* vieno iš sąveikaujančių gamybos veiksnių savininkas. (Jeigu verslininkas buvo taip pat kurio nors

veiksnio savininkas, jam nuopelnas už gaminio sukūrimą tenka tik tiek, kiek laikoma, kad jis to veiksnio paslaugas, sakykime, „nusipirko“ pats iš savęs, užuot leidęs joms tarnauti alternatyviems tikslams.)

Jeigu nuosavybės teisė į gaminį arba pajamų paskirstymas grindžiami vadovaujantis pirmuoju iš šių požiūrių į gamybą, tai visiškai prasminga naudoti Clarko ribinio produktyvumo prieigą. Kiekvieno gamybos veiksnio indėlį reikia kaip nors atskirti nuo kitų veiksnių indėlių, ir ribinio produktyvumo teorija gali daugiau ar mažiau sėkmingai šiam tikslui pasitarnauti. Tačiau jeigu vadovaujamasi antruoju („kūrimo“) požiūriu, tai ribinis produktyvumas tampa visiškai nereikšmingu (išskyrus žemiau aptariama prasme). Pagal šį, antrąjį, požiūrį verslininkas (kuris negali būti suskaidytas) yra atsakingas už visą gaminį. Gamybos veiksnių indėliai yra visiškai nesvarbūs etinei pozicijai apibrėžti, nes neturi jokio verslumo komponento.

Žinoma, antrasis požiūris taip pat pripažįsta, kad verslininkui-gamintojui reikia įsigyti būtinų gamybos veiksnių paslaugas, kad „sukurtų“ gaminį. Ir konkurencija gali jį priversti už tuos veiksnius sumokėti pagal visą jų ribinį produktyvumą. Tačiau turi būti aišku, kad šis požiūris negrindžia verslininko teisės į gaminį tuo, kad jam sąžiningai nusipirkus tų veiksnių paslaugas, gamyba vykdoma naudojant *jo* veiksnių

paslaugas. Šiuo požiūriu verslininko teisės kyla vien iš jo iniciatyvos ir vizijos, kuria vadovaudamasis dar tada, kai *neturėjo* jokių gamybinių išteklių, jis ėmėsi jų ieškoti savo tikslams pasiekti.

Šio straipsnio tikslas nėra atsakyti į klausimą, kurią iš šių dviejų „gamybos“ etinių aspektų interpretacijų pasirinkti. Mūsų tikslas yra atkreipti dėmesį, kad egzistuoja ir antrasis požiūris, pabrėžiant, kad jis yra visiškai priešingas pirmajam. Sprendžiant klausimą, kurio požiūrio laikytis (jei išvis norime laikytis kurio nors iš jų), arba renkantis, kurį jų priskirti konkretiems autoriams, svarbu išsiaiškinti, ar siekiama pabrėžti aktyvų, žmogišką gamintojo *kūrybingumą*, ar veikiau siekiama atkreipti dėmesį į fizinių bei kitokių *gamybos ingredientų* nuosavybę.

Radiniai ir spekuliacinis pelnas

Ankstesniame skyrelyje išdėstyti argumentai gali padėti išsiaiškinti kai kuriuos klausimus, kylančius diskusijose dėl nuosavybės bei pajamų paskirstymo etikos. Oliveras[34] atkreipia dėmesį į tai, kad kartais autoriai, ginantys „ką žmogus pagamino“ samprata paremtas etines pozicijas, įveda ir „radėjų kaip savininkų“ (*finders, keepers*) idėją. „Žmogus [...], kuris

pirmasis atranda ir užima gamtinius išteklius, tuo įgyja į juos nuosavybę.“ Oliveras pabrėžia, kad Locke’o pozicija dėl nuosavybės teisių į gamtinius išteklius (su kuriais žmogus susieja savo darbą) iš dalies remiasi „atradimu“. Oliveris „radėjų kaip savininkų“ taisyklės niekaip nesieja su etiniu nuopelnu, susijusiu su pagaminimu. Galbūt šiuo aspektu galėtų praversti mūsų įžvalgos apie „verslumu paremtą“ požiūrį į gamybą.

Atrodo, kad Locke’o darbu paremta nuosavybės teorija remiasi *abiejų* požiūrių į gamybą („veiksnių“ ir „verslumo“) kombinavimu arba – galbūt – painiojimu. Norime priminti anksčiau minėtas Myrdalo ir Weiskopfo pateiktas Locke’o interpretacijas, paremtas aktyvaus gyvo darbo ir pasyvios negyvos gamtos kontrastu. O tai aiškiai pagrindžia poziciją, kad Locke’as darbą suvokė ne tik kaip vieną iš gamybos veiksnių, bet jame įžvelgė ir unikalų žmogiškąjį elementą, kurį mes siejame su verslumu.

Vėlgi, iš pirmo žvilgsnio stebinanti Locke’o pozicija, kad nuosavybės teisės į gamtinius išteklius įgyjamos susiejant su jais savo darbą, tampa visiškai suprantama, jeigu darbo susiejimas su gamtiniu ištekliumi suvokiamas kaip pasiekiamuose, tačiau neįsisavintuose ištekliuose esančių „verslumo“ galimybių pastebėjimas ir panaudojimas. Tad „radėjų kaip savininkų“ taisyklė, kurią Locke’o pozicijoje įžvelgia Oliveras, iš esmės ati-

tinka tą etinį požiūrį, kuriuo remiasi ir verslus požiūris į gamybą. Šiuo požiūriu gamintojas teisę į tai, ką pagamino, turi ne todėl, kad kaip nors fiziškai prisidėjo prie gaminimo, o todėl, kad *pastebėjo ir išnaudojo galimybę* tai pagaminti (pasitelkdamas rinkoje prieinamus išteklius). Tai yra aiškus „radėjo kaip savininko“ pavyzdys.

Šios įžvalgos gali būti reikšmingos keletui Samuelsono komentarų apie normatyvinius spekuliacinio pelno aspektus. Pasak Samuelsono, kai prastas derlius sukuria spekuliacinio pelno galimybę, sėkmingam spekuliantui pakanka būti tik keliomis sekundėmis greitesniam už konkurentus, kad smarkiai pasipelnytų. Jei to spekulianto nebūtų, tai visuomenei naudingi spekuliacijos rezultatai (t. y. mažiau skubaus vartojimo artimesniu laiku sumažinimas, kad būtų galima daugiau vartoti vėliau, kai to reikės skubiau) būtų gauti šiek tiek vėliau per kitų spekuliantų veiksmus. Samuelsonas priduria, kad net priėmus „etinio nuopelno teoriją, grindžiamą naivia Clarko produktyvumo teorija“, neįmanoma pateisinti to, kad visas pelnas atitenka spekuliantui, kuris išgelbėjo visuomenę nuo vos kelių sekundžių neišmintingo vartojimo. Nekomentuojant Samuelsono normatyvinės spekuliacinio pelno kritikos[35], verta pastebėti, kaip jau matėme, kad Clarko etinė prieiga visiškai netinka verslo pelnui interpretuoti. Tam *galėtų* labiau tikti verslumo požiūris, kuris, kaip matėme, remiasi „radėjų kaip savininkų“ etika. Pa-

gal šią etiką pelno galimybės pastebėjimas ir jos išnaudojimas duoda etinį nuopelną. Atlygis už tokios galimybės pastebėjimą ir išnaudojimą yra pelnytas nepaisant to, kad yra galimybė, netgi labai didelė, jog po kelių sekundžių kiti galėjo pastebėti ir pasinaudoti ta pačia galimybe. Žinoma, niekas neprivalo šios verslumo etikos palaikyti ir net gali, jei tik nori, ją atmesti remdamiesi kaip tik Samuelsono išsakytais argumentais. Tačiau sprendžiant klausimą, ar verslo pelnas yra etiškai teisėtas konkrečiu atveju, turbūt derėtų remtis tokia prieiga, kuri leidžia ginti verslo pelno apskritai etinį teisėtumą[36].

Verslumo elementas veiksnių savininkų sprendimuose

Nors čia stengėmės išryškinti skirtumą tarp gamybos veiksniais paremto požiūrio į gamybą ir „kūrybingumu“, arba verslumu, paremto požiūrio, turbūt verta nurodyti vieną aplinkybę, kuri bent iš dalies nutrina tą ryškiai mūsų tarp jų brėžtą liniją. Toji aplinkybė – tai verslumo elemento buvimas *visuose* žmogiškuose veiksmuose ir sprendimuose, įskaitant ir mūsų temai reikšmingus veiksnių savininkų sprendimus.

Gryno verslumo elemento gamyboje išskyrimas, žinoma, yra analitinė priemonė. Žmogaus veiksmą kaip

visumą sudaro „verslumo“ elementas (kuriam priskiriamas sprendimų priėmėjo supratimas apie priemonių ir tikslų sistemą, kurioje jis laisvas veikti) *ir* „ekonomijos“ elementas (kuriam priskiriame sprendimo efektyvumą pagal suvokiamą priimtojo sprendimo priemonių ir tikslų sistemą)[37]. Analitiškai veiksnių savininkus mes laikome grynais „ekonomizuotojais“, veikiančiais jau perprastoje rinkos sistemoje. Tuo tarpu verslininkais laikome tuos, kurie, neturėdami jokių savo išteklių, numato išteklių prieinamumo pokyčius, technologines galimybes bei naujų, vartotojams patrauklių gaminių galimybes. Tačiau realūs, kūniški išteklių savininkai, žinoma, *tam tikru* mastu taip pat yra patys sau verslininkai (o realūs, kūniški verslininkai paprastai nuosavybės teise valdo kokių nors veiksnių paslaugas).

Tad išeina, kad kai gamintojas samdo gamybinių agentų paslaugas, tai verslumą iš tikrųjų demonstruoja ne tik sandėryje dalyvaujantis „verslininkas“, bet ir veiksnio savininkas, nutardamas jas parduoti. Nors galima tarti, kad gamybinės paslaugos „pasyviai“ teka iš gamybos agento, vis dėlto būtent veiksnio savininko sprendimas (ir negali būti, kad jis neturėtų jokių verslumo elementų) leidžia tam srautui tekėti parinktuoju, o ne alternatyvaus gamybos proceso kanalu. Ypač darbo paslaugų atveju kiekvieną minutę reikia, kad veiksnio savininkas savo sprendimu leistų tekėti

jo paslaugų srautui. Tad, kai laikydamiesi „gamybos veiksnių“ prieigos sakome, jog veiksnys pagamino gaminį, mes iš tikrųjų *realaus pasaulio atvejais* kalbame apie *abu* aspektus: ir apie veiksnį kaip gamintoją, ir apie veiksnio savininką, kaip bent iš dalies verslininką. Labai svarbu pabrėžti šias dvi labai skirtingas reikšmes, kurias įgyja čia aptariama gamybos sąvoka. Kartu verta pastebėti, kaip lengva abu požiūrius į gamybą susieti ir / arba supainioti. Galbūt ši aplinkybė paaiškina ne tik Locke'o požiūrį (kokį jam priskiriame savo interpretacijoje), bet ir tai, kodėl literatūroje beveik nerandame aiškiai dėstomo verslinio požiūrio į etines gamybos implikacijas. Iškiliausioji išimtis yra anksčiau cituotas Knighto teiginys, kad „griežtąja prasme“ verslininkai laikytini „tikrais gamintojais“, kuriems veiksnių savininkai tik teikia gamybines paslaugas.

1973 m.

Šis straipsnis buvo pristatytas per San Francisko universiteto Humanitarinių studijų instituto (*Institute of Humane Studies*) simpoziumą „Nuosavybės teisių šaltinis ir raida“. Vėliau jis paskelbtas žurnale *Reason Papers* Prieiga per internetą: <http://www.reasonpapers.com/pdf/01/rp_1_1.pdf>

Vertė *Andrius Šimašius*

Išnašos

[1] J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, London: Ashley Edition, 1923, p. 218.

[2] Žr. G. Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Harvard, 1954, p. 71f; R. Schlatter, *Private Property, The History of an Idea*, Rutgers University Press, 1951, sk. 7; C. B. Macpherson, „The Social Bearing of Locke's Political Theory", *Western Political Quarterly*, 1954; A. Ryan, „Locke and the Dictatorship of the Bourgeoisie", *Political Studies*, 1965.

[3] G. Myrdal, *ibid*. Griežtai kalbant, Locke'as iš tikrųjų netvirtino, kad susiedamas savo darbą su gamtoje rastu ištekliumi žmogus „pagamina" rezultatą. Tačiau dažnai laikoma, kad jis tai leidžia numanyti. Antai komentuodamas idėją, kad „jei žmogus ką nors 'padaro', tai tampa jo [nuosavybe]", Oliveras cituoja Locke'ą, esą jis šią idėją išreiškė darbu įgyjamos nuosavybės teorijoje (H. M. Oliver, *A Critique of Socioeconomic Goals*, Indiana University Press, 1954, p. 27). Daugiau apie tai toliau šiame straipsnyje.

[4] M. Friedman, *Price Theory, A Provisional Text*, Aldine, 1962, p. 196.

[5] M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, 1962, p. 167. Taip pat šiuo klausimu žr. H. M. Oliver, *op. cit.*, p. 37. Rothbardas, pateikdamas išsamią Olivero analizės kritiką, aiškiai parodo, kad jis palaiko tokią pat pamatinę etinę poziciją (M. N. Rothbard, *Power and Market, Government and the Economy*, Institute for Humane Studies, 1970, p. 183).

[6] M. Friedman, *Price Theory*, p. 196.

[7] J. B. Clark, *The Distribution of Wealth*, 1899, p. 3

[8] J. Locke, *An Essay Concerning the True Original, Extent and End of Civil Government*, paragr. 27.

[9] J. A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Hanard, 1934, p. 76.

[10] Šiuo klausimu žr. analizę, pateiktą F. Machlup, *The Economics of Sellers' Competition*, Johns Hopkins Press, 1952, p. 226–228.

[11] J. A. Schumpeter, *op. cit.* p., 143.

[12] *Ibid.*

[13] Žr. *ibid.* p. 153; F. Machlup, *op. cit.,* p. 226; F. H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, p. 271.

[14] Visais šiais klausimais žr. I. M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, 1973, sk. 2.

[15] F. H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, p. 271. Vidurinės dalies paryškinimas pridedamas. Panašių teginių galima rasti ir F. B. Hawley, *Enterprise and the Productive Process*, New York, Putnam, 1907, p. 85, 102, 112, 127. [Cituojamas Knighto knygos skyrius yra įtrauktas į šią rinktinę, p. 24 – vert. past.]

[16] J. P. Day, „Locke on Property", *Philosophical Quarterly*, 1966, perspausdinta: G. D. Schochet (Ed.), *Life, Liberty, And Property, Essays on Locke's Political Ideas*, Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, p. 109 (visos nuorodos yra į perspausdintą tekstą).

[17] Žr. J. P. Day, *op. cit.*, p. 109–110; taip pat žr. išn. 3.

[18] J. Locke, *op. cit*., paragr. 33.

[19] *Ibid.*, paragr. 28.

[20] J. P. Day, *op. cit.*, p. 113f.

[21] Šiais klausimais žr. J. P. Day, *ibid.*

[22] G. Myrdal, *op. cit.*, p. 74. Tačiau taip pat reikia pastebėti, kad visai kaip vėlesnieji klasikiniai ekonomistai vartojo frazes „vargas", „pastangos", „kančios" kaip „darbo" sinonimus, – ir dėl to Myrdalas teigia, kad jie darbą suvokia kaip „dėl pastangų patirtą vargą" (*ibid.*), – taip ir Locke'as, atrodo, kartais (žr. *op. cit.*, paragr. 30, 34) nuosavybės į gaminį pagrindą sieja su su tuo, kad žmogus „dėl jo vargo".

[23] Žr. E. Halevy, *The Growth of Philosophical Radicalism*, Boston: The Beacon Press, p. 45, nuorodą į Hume'o pažiūrą, kad „mes esame savo sodo vaisių ir savo kaimenės mėšlo savininkai dėl įprasto asociacijos dėsnių veikimo".

[24] Žr. H. M. Oliver, *op. cit.*, p. 33; taip pat žr. ir šaltinius, nurodytus išn. 4 ir 7.

[25] Žr. A. C. Outler, „Some Concepts of Human Rights and Obligations in Classical Protestantism“, in: A. L. Harding (ed.), *Natural Law and Natural Rights*, Dallas: Southern Methodist University Press, 1955, p. 16.

[26] I. Kant, *Philosophy of Law*, Edinburgh: Ed. Hastie, 1887, p. 92.

[27] R. Schlatter, *op. cit.*, p. 256.

[28] Žr. *ibid.*

[29] Klausimas, kaip Locke'o darbu įgyjamos nuosavybės teorija paveikė vėlesnę klasikinę darbu grindžiamos vertės teoriją, yra labai kontroversiškas. Myrdalas (G. Myrdal, *op. cit.*, p. 71f), Halevy'ius (E. Halevy, *op. cit.*, p. 44) ir Weiskopfas (W. A. Weiskopf, *The Psychology of Economics*, University of Chicago Press, 1955, p. 22ff, 145) tvirtina, kad ji turėjo tiesioginės įtakos. Tačiau žr. J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, 1954, p. 120, 310–311; taip pat I. M. Kirzner, *The Economic Point of View*, Van Nostrand, 1960, p. 25 ir 190, išn. 8 ir 9.

[30] G. Myrdal, *op. cit.*, p. 72; ypač atkreipkite dėmesį į Myrdalo nuorodą į Rodbertusą.

[31] W. A. Weiskopf, *op. cit.*, p. 25, 145.

[32] Tolesnė diskusija dėl verslumo elemento veiksnių savininkų sprendimuose pateikiama žemiau.

[33] H. M. Oliver, *op. cit.*, p. 37.

[34] *Ibid.*, p. 42.

[35] Samuelsono diskusija straipsnyje: P. A. Smuelson, „Intertemporal Price Equilibrium: A Prologue to the Theory of Speculation“, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1957 m. gruodis, p. 209. Daugiau komentarų žr. I. M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, sk. 6.

[36] Žr. R. Schlatter, *op. cit.*, p. 191, išn. 2, kur pateikiamos nuorodos, kaip Locke'o darbo teorija naudojama menkinti etinį verslo pelno statusą.

[37] Daugiau žr. I. M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, sk. 2.

Pažanga ir verslumas

Randall G. Holcombe

Žmonių materialinę gerovę didinančius veiksnius ekonomistai tyrinėja bent nuo Adamo Smitho (1776) laikų, nors pats ekonomikos pažangos, arba – kaip dažnai tai traktuojama siauriau – ekonomikos augimo, reiškinys tuomet buvo visai naujas[1]. Iki maždaug 1750 m. ekonomikos pažanga buvo tokia lėta, kad ją per visą savo gyvenimą galėjo pastebėti tik patys įžvalgiausieji. Visame pasaulyje gyvenimo lygis bei gyvenimo kokybė 1750 m. buvo maždaug tokie pat, kaip 1650 m., o 1650 m. – maždaug tokie pat, kaip 1550 m. Tiesą sakant, 1550 m. jie buvo maždaug tokie pat, kaip 550 m.[2] Prasidėjusi ekonomikos pažanga iš dalies reiškėsi pajamų augimu, tačiau dar ryškiau – naujais gamybos būdais ir naujo tipo gaminiais. Šiame straipsnyje nagrinėjamas nepamainomas verslumo vaidmuo ekonomikos pažangoje. Verslumo ir pažangos ryšys gali atrodyti akivaizdus, tačiau ekonominėje analizėje

jis menkai atspindimas – iš dalies dėl to, kad vyraujančios krypties ekonomistai ganėtinai prastai supranta ir verslumą, ir pažangą.

Ekonomistai ekonomikos augimą yra linkę vaizduoti kaip pajamų lygio augimą. Viena šio straipsnio temų ir yra ta, kad ekonomikos pažanga yra daug platesnis dalykas; kai dėmesys telkiamas tik į pajamų augimą, patys svarbiausi ekonomikos pažangos elementai lieka nepastebėti. Dėl verslumo vyksta ekonomikos pažangą sukuriantys gaminių tipų bei gamybos būdų pokyčiai, tačiau verslumas retai įtraukiamas į ekonomikos augimo modelius. XX amžiuje atsiradusi įmonių ekonomikos teorija (*economic theory of the firm*) skelbia, kad įmones valdo vadybininkai, kurie parenka optimalius gamybos veiksnių (*input*) ir produkcijos (*output*) lygius, kad įmonė veiktų efektyviai. Tačiau vadybininkai nėra verslininkai. Šiame straipsnyje pabrėžiami skirtumai tarp augimo ir pažangos bei tarp vadybos ir verslumo, siekiant parodyti, kaip įmonių verslumas kuria ekonomikos pažangą. O tai, savo ruožtu, atveria vaisingą tolesnės įmonių ekonomikos teorijos plėtotės kryptį.

Jeigu ekonominės analizės priemonėmis norime suprasti, kaip laikui bėgant augo žmonių gerovė bei kaip ją galima toliau didinti, analizė turi būti telkiama į plačiai apibrėžiamą pažangą, neapsiribojant siaurai

suprantamu pajamų augimu. Kadangi pažanga yra verslumo rezultatas, jos ekonominė analizė turi aprėpti ir verslumą. O kadangi ekonomistai ekonomikos pažangą dažnai aptaria tik kaip pajamų augimą, verta pradėti nuo ekonomikos pažangos sąvokos.

Augimas *vs.* pažanga

Šiuolaikinė ekonomikos pažanga prasidėjo XVIII amžiuje kartu su pramonės revoliucija, tačiau XIX amžiuje ji buvo spartesnė nei XVIII, o XX – spartesnė nei XIX[3]. Šią pažangą lėmė verslumas, o ekonominė aplinka ir toliau tampa vis palankesne verslumui, tad yra pagrindo manyti, kad ekonomikos pažanga spartės ir XXI amžiuje[4]. Ekonomikos pažanga dažnai matuojama pajamų augimu. Jungtinėse Amerikos Valstijose BVP vienam gyventojui XX amžiaus pabaigoje buvo beveik 7 kartus didesnis nei amžiaus pradžioje. Tačiau jeigu ekonomikos pažanga vertinama remiantis tik produkcijos vertės augimo duomenimis, gaunamas iškreiptas tą šimtmetį vykusios ekonominės pažangos vaizdas[5]. XX amžiaus pradžioje tik maždaug 1 proc. Amerikos namų ūkių turėjo automobilius, o amžiui baigiantis – jau 91 proc. Tikėtina gyvenimo trukmė, daugiausia dėl medicinos pažangos, išaugo nuo 47 m. amžiaus pradžioje iki 77 m. am-

žiaus pabaigoje[6]. Amžiaus pradžioje telefonus turėjo tik nedaugelis, o pabaigoje jie tapo visiškai įprastu daiktu. XX amžiuje visiškai transformavosi informacijos sklaida bei pramogos. Amžiaus pradžioje nebuvo kino teatrų, neveikė radijas, nebuvo televizijos. 1900 m. elektra naudojosi tik nedaugelis, daugiausia – apšvietimui. Tačiau 1950 m. elektra jau buvo naudojama radijui, elektrinėms skalbyklėms ir šaldytuvams. 2000 m. dauguma skurstančiais laikomų JAV gyventojų turėjo namuose įrengtą santechniką, oro kondicionierius, telefonus ir automobilius. Internetas sukėlė komunikacijų revoliuciją bei padėjo verslo įmonėms išsiplėsti po visą pasaulį. 1950 m. pasaulyje tebuvo vos keli kompiuteriai, o 2000 m. daugybė žmonių savo namuose jau turėjo ne vieną kompiuterį. Kompiuteriai nebuvo plačiai paplitę iki 9-ojo dešimtmečio, o pasaulinis žiniatinklis neegzistavo iki 10-ojo. XX amžiaus pradžioje dar nebuvo pakilęs pirmasis lėktuvas, o amžiaus pabaigoje jau tapo įprasta reaktyviniais lėktuvais keliauti po pasaulį. Nors per XX amžių BVP išaugo labai smarkiai, tačiau apmąstant to laikotarpio ekonomikos pažangą akivaizdu, kad pagrindinis pažangos komponentas yra ne itin įspūdingas pajamų augimas, o esminiai kokybiniai ekonomikos gaminių pokyčiai. XX amžiaus pradžioje vidutinė darbo savaitė JAV truko apie 50 valandų, o iki amžiaus pabaigos ji

sutrumpėjo iki 35 valandų. Vėlgi, nors šis kiekybinis dirbamų valandų pokytis įspūdingas, tačiau jis neatspindi kokybinių paties darbo pokyčių – darbas tapo mažiau pavojingu ir fiziškai lengvesniu. Amžiaus pabaigoje žmonės dažniau dirba protinį nei fizinį darbą; pokytį rodo tai, kad amžiaus pradžioje tik 22 proc. suaugusiųjų buvo baigę mokyklas, o amžiaus pabaigoje 88 proc. turėjo bent jau mokyklinį išsilavinimą. Mirčių dėl nelaimingų atsitikimų, įskaitant ir darbo vietose, skaičius per šimtmetį nukrito nuo 88 iki 34 mirčių 100 000 gyventojų. Vėlgi, nors žmonės dirba mažiau valandų ir uždirba daugiau pajamų, tačiau reikšmingiausias pažangos darbo srityje elementas yra ne kiekybinis darbo valandų sumažėjimas ar pagaminamų gaminių kiekio išaugimas, o kokybiniai paties darbo pokyčiai. Amžiaus pradžioje atlygiu už darbą buvo pinigai, o dauguma darbuotojų dirbo fizinį darbą. Nors amžiaus pabaigoje pinigai liko pagrindiniu motyvu, tačiau reikšmingais atlygio už darbą elementais žmonės ėmė laikyti ir darbo malonumą, įskaitant intelektinį darbo įdomumą, iššūkius bei darbo vietos patogumą. Daug žmonių mėgsta savo dirbamą darbą – 1900 m. tokių žmonių buvo gerokai mažiau, nes darbas dažnai būdavo fiziškai sunkus, pavojingas ir nuobodus. Galima vertinti, kaip pakilo produktyvumas darbo valandai, tačiau pažanga, vertintina ko-

kybiniais darbo pobūdžio pokyčiais, yra bent jau ne mažiau svarbi nei kiekybinis augimas.

Tik po pramonės revoliucijos šio tipo ekonomikos pažanga tapo pastebima. Kuriantis gamykloms bei pramonėje ėmus naudoti garo energiją, pasikeitė darbo pobūdis, leisdamas gerokai padidinti produktyvumą. Iki 1850 m. neregėtai išaugo pramoninių gaminių pasiūla, o iki 1900 m. transporto revoliuciją sukėlė garo variklių panaudojimas geležinkeliuose ir laivyboje. Per tuos 250 m. šalyse, kuriose veikė rinkos ekonomika, išaugo pajamų lygis, tačiau už pajamų augimą dar įspūdingesni buvo vartojamų gaminių bei paslaugų pokyčiai. Pažangą ir sudaro tipiško piliečio gyvenimo būdo pokyčiai, vartojamų gaminių ir paslaugų pokyčiai bei jų gamybos būdų pokyčiai.

Per šiuos 250 m. ekonomika augo stulbinamai, tačiau tuo pat metu vykusi ekonomikos pažanga buvo dar įspūdingesnė. Vis dėlto, nepaisant tokios įspūdingos pažangos, šių pokyčių ekonominė analizė dažniausiai apsiriboja produkcijos kiekio augimu, o ne kokybiniais produkcijos pokyčiais[7]. Dėl to lieka mažiau suprantamos tiek ekonomikos pažangos priežastys, tiek pasekmės. Pasekmes jau aptarėme pažymėdami, kad už vartojimo apimčių augimą reikšmingesni yra vartojamų prekių ir paslaugų tipų pokyčiai bei

darbo pobūdžio pokyčiai. Tačiau svarbesni yra priežastiniai veiksniai, nes būtent gaminamos produkcijos bei gamybos procesų pokyčiai sukėlė tokį stebinantį ekonomikos augimą. Paprasčiau tariant, gamybos kiekiai nebūtų taip išaugę, jei nebūtų pasikeitę gamybos procesai bei gaminamos produkcijos tipai.

Kokie svarbūs yra gamybos procesų ir gaminių tipų pokyčiai, rodo automobilių pramonės augimas XX amžiuje. Ekonomikos pažangą liudija transporto galimybių plėtra, įgalinusi didelę visuomenės dalį naudotis automobiliais, ir gaminamų gaminių tipo pokyčiai. Konvejerinė gamyba sudarė sąlygas gerokai padidinti vieno darbininko pagaminamų automobilių skaičių. Tačiau dėmesį sutelkus į darbininko produktyvumo augimą, lieka nepastebimas svarbesnis dalykas – kaip esmingai per šimtmetį pasikeitė patys gaminiai bei gamybos būdai.

Pažanga vienoje srityje dažnai paskatina pažangą kitose, kaip tai parodo Holcombe'as (1998). Paplitus automobiliams pasikeitė ir žmonių pirkimo įpročiai. Prekybos centrai negalėtų veikti, jei žmonės negalėtų atvažiuoti savo automobiliais ir parsivežti gerokai didesnio prekių kiekio. Vietinėje parduotuvėlėje, iki kurios galima nueiti, prekių pasirinkimas mažesnis, ir jos brangesnės. O prekybos centras remiasi didesniu

klientų skaičiumi, nes atvažiuoti gali daugiau žmonių, nei galėtų ateiti. Pirkėjai gali nusipirkti daugiau, nes su automobiliu galima daugiau parsivežti. Dėl įvairių priežasčių didieji prekybos centrai gali pasiūlyti didesnę prekių įvairovę pigiau. Tas pats pasakytina ir apie pigių prekių parduotuves, pvz. „Wal-Mart“. Šios mažmeninės prekybos inovacijos nebūtų įvykusios, jei nebūtų asmeninio transporto inovacijų.

Didesnės, labiau centralizuotos parduotuvės yra ne vienintelės prekybos naujovės – prasidėjo ir prekyba katalogais bei internetu. Šios inovacijos taip pat išplėtė gaminių įvairovę, nes, kaip pasakytų Smithas (1776), išsiplėtė rinkos ribos. Atsiradus galimybei telefonu skambinti toli esantiems adresatams ir gerokai nukritus tokių skambučių kainai, potencialūs pirkėjai įgijo galimybę paskambinti už tūkstančių mylių esantiems pardavėjams ir iš karto užsakyti gaminius, o dėl labai sumažėjusių transporto išlaidų atsirado galimybė pirkinius siųsti tūkstančius mylių pavieniams pirkėjams. Dėl to galima pasiūlyti daugiau prekių ir paslaugų, ir tai skatina verslininkus siūlyti gaminius, kuriems tik vieno miesto rinka būtų buvusi per maža, tačiau, prekiaujant visoje šalyje ar net pasaulyje, rinka pasidaro pakankamai didelė. Pažanga vienoje srityje skatina pažangą kitose.

Nauda, gaunama vartojant vis daugiau dabar gaminamos produkcijos, turi ribas, o tai riboja ir augimo galimybes. Nors per XX amžių pajamos išaugo septynis kartus, vargu ar amerikiečiams 2000 m. būtų naudinga turėti septynis kartus daugiau maisto, nei turėjo 1900 m. Tačiau pažanga ribų neturi, nes nėra ribų naujo tipo prekėms ir paslaugoms, galinčioms tenkinti vartotojus. Augimas be pažangos turi savaimines ribas, tuo tarpu pažanga pati savaime atneša augimą.

Ekonomikos augimas – vienas iš ekonominės pažangos komponentų, tačiau toli gražu nėra akivaizdu, kokie pokyčiai sukuria tvarios pažangos sąlygas. Galimiems gamybos procesų pokyčiams arba galimoms gaminių ir paslaugų naujovėms pastebėti reikia įžvalgumo. Ekonomikos pažanga nevyktų, jei nebūtų tokias įžvalgas turinčių ir jas panaudojančių žmonių. Pelno galimybių pastebėjimas ir atitinkamas panaudojimas ir yra verslumas, ekonominės pažangos variklis. Ekonominė analizė savo dėmesį dažniausiai telkdavo į augimą, į gamybos apimčių didėjimą; todėl svarbu suprasti augimo ir pažangos skirtumą bei suvokti, kad ilgalaikėje perspektyvoje pažanga savaime kuria augimą, tačiau augimas nebūtinai reiškia pažangą.

VERSLUMAS *vs.* VADYBA

Šiuolaikinė ekonomika savo metodais dažnai nepakankamai įvertina verslumo reikšmę kuriant ekonomikos pažangą. Ekonomikos teorija visą dėmesį sutelkia į tai, kokios savybės pasireikštų pusiausvyrą pasiekusioje ekonomikoje, o konkurencingų rinkų teorijoje (*theory of competitive markets*) manoma, kad įmonės veiksmus visiškai apriboja rinkos parametrai. Laikomasi nuostatos, kad įmonės siekia gauti didžiausią pelną, o esant konkurencinei pusiausvyrai pelnas dėl konkurencijos artėja prie nulio, tad įmonės turi optimaliai suderinti gamybos veiksnius bei juos panaudoti kuo efektyviau, kad sumažintų sąnaudas ir išliktų rinkoje. Formaliai dėstant konkurencijos teoriją teigiama, kad įmonė perka kapitalo K ir darbo L veiksnius, kurie susiejami pagal gamybos funkciją, kad pagamintų gaminius Q, tad $Q = f(K, L)$. Įmonė turi mokėti palūkanas r už kapitalą ir atlyginimus w už darbą, tad įmonės sąnaudos yra $rK + wL$, o jos pajamos yra gaminių kaina p, padauginta iš parduoto kiekio pQ. Įmonės pelnas Π yra pajamos minus sąnaudos, tad $\Pi = pf(K, L) - rK - wL$. Šioje sistemoje įmonė gali keisti tik K ir L kiekius, tad didžiausio pelno siekimas reiškia, kad bus bandoma parinkti didžiausią pelną duodančius gamybos veiksnių kiekius. Didžiausias

pelnas gaunamas perkant veiksnius tol, kol ribinė iš jų gaminių gaunama nauda susilygina su kaina.

Tokioje sistemoje konkuruojančias įmones valdo vadybininkai, siekiantys pagaminti optimalų produkcijos kiekį mažiausiomis sąnaudomis. Tai reiškia, kad reikia parinkti optimalią gamybos veiksnių kombinaciją bei, kaip pažymi Alchianas ir Demsetzas (1972), reikia užtikrinti, kad gamybos veiksniai būtų panaudojami kuo produktyviau. Norint gauti didžiausią pelną, reikia, kad darbuotojai nedykinėtų ir kad visi gamybos veiksniai būtų naudojami efektyviai. Gera vadyba – tai efektyvus gamybos veiksnių derinimas gaminant gaminius. Jei vadyba gera, įmonė gauna didžiausią pelną, o jei vadyba prasta, tiek pelno negauna, ir ją nukonkuruoja efektyvesnės įmonės.

Tačiau, kai ekonomikoje vyksta pažanga, tokio tipo vadybos nepakaks tam, kad įmonė išgyventų konkurencinėje rinkoje. Laikui bėgant verslininkai suranda naujų, efektyvesnių būdų gamybos veiksniams ir gaminiams suderinti, tad tik dykinėjimo ir išteklių švaistymo mažinimu užsiimantys vadybininkai ims gerokai atsilikti nuo naujus gamybos procesus diegiančių įmonių. Dar svarbiau: verslininkai vis atras naujų, geriau vartotojų norus tenkinančių gaminių tipų, tad tokios pat produkcijos gamybą išlaikantys vadybininkai toli atsiliks nuo inovatyvesnius gaminius siūlančių įmonių.

Pavyzdžių gausu visoje ekonomikoje ir jie labai įvairūs: nuo greitojo maisto užkandinių meniu bei maisto ruošimo metodų pokyčių iki naujoviškų automobilių ir, žinoma, didžiulės pažangos kompiuterių ir ryšių technologijų srityje. Kaip pažymi Boudreaux ir Holcombe'as (1989), ši verslumu paremta įmonių teorija (*entrepreneurial theory of the firm*) gerokai skiriasi nuo neoklasikinio modelio, kuriuo remiasi vyraujančios krypties ekonomika. Vienas esminių skirtumų – prielaidos, kuriomis šios dvi skirtingos prieigos remiasi analizuodamos konkurenciją ekonomikoje. Pažiūrėkime, kaip standartiniame konkurencijos modelyje svarstomi du verslumo aspektai: pelningesnių gamybos būdų ir geresnių gaminių savybių atradimas.

Galima teigti, jog standartiniame konkurencijos modelyje įmanu pavaizduoti pelningesnių gamybos būdų atradimą, pažymint, kad gali būti alternatyvių gamybos būdų g, kuomet $g(K, L) > f(K, L)$. Taip formuluojant standartinės prieigos trūkumai pasidaro akivaizdūs. Nors įmonės vadybininkai K ir L lygius gali parinkti tolydžioje skalėje ir taip spręsti maksimizavimo problemą, tačiau neegzistuoja atitinkamas gamybos funkcijų f, g, h ir t. t. sąrašas, iš kurio įmonė galėtų pasirinkti. Naująją gamybos technologiją, pokyčiui jau įvykus, įmanoma atvaizduoti kita gamybos funkcija, tačiau ši teorija niekaip nepadeda suprasti, ar alternatyvi gamybos funkcija

egzistuoja, ir jeigu ji egzistuoja, tai kaip didžiausio pelno siekianti įmonė gali ją atrasti. Tokiu būdu pavaizduotas verslumas modeliui yra egzogeniškas.

Dar toliau už šio modelio ribų lieka naujų, geresnių gaminių bei gaminių savybių atradimas, nes tiesiog laikomasi prielaidos, kad tai paprasčiausiai nevyksta. Standartiniame modelyje laikomasi prielaidos, kad konkurencinėje verslo šakoje įmonės gamina homogeniškus gaminius, o bet kokie nukrypimai nuo to veda monopolio link. Tačiau į gaminių homogeniškumą žvelgiant iš verslumo perspektyvos, aiškėja, kad priešingai – gaminių diferencijavimas yra konkurencijos strategija, naudojama siekiant užimti rinkos dalį bei susikurti konkurencinį pranašumą. Vadybinis požiūris į konkurencines rinkas teigia, kad gaminių diferencijavimas yra antikonkurencinis procesas, o verslinis požiūris gaminių diferencijavimą laiko neatsiejama konkurencijos proceso dalimi.

Įmonių vadovai atlieka abi funkcijas: ir vadybos, ir verslumo[8]. Kaip vadybininkai jie bando kiek įmanoma sumažinti sąnaudas parinkdami optimalius gamybos veiksnių kiekius bei stengdamiesi užtikrinti, kad ištekliai nebūtų naudojami neefektyviai. O kaip verslininkai jie ieško naujų, geresnių gamybos būdų bei stengiasi pagerinti gaminių savybes. Kad įmonė turėtų ilgalaikes išgyvenimo perspektyvas, gera vady-

ba yra pravarti, tačiau sėkmingas verslumas – būtinas. Atsižvelgus į tai, kaip laikui bėgant įmones paveikia ekonomikos pažanga, darosi akivaizdu, kad net labai gerus vadybininkus turinti įmonė negali išgyventi tik mažindama sąnaudas ir šalindama švaistymą. Ji turi nuolat gerinti gamybos būdus ir vis atnaujinti gaminius, nes kitaip po truputį praras pozicijas įmonėms, kurios tai daro. Tai akivaizdu pagalvojus, kokie gaminiai buvo gaminami kompiuterių ir telekomunikacijų šakoje prieš 10 m., ir kokie gaminami dabar. Panaši, nors ir lėtesnė pažanga aiškiai matoma ir automobilių, drabužių, pramogų pramonėje bei praktiškai visose kitose verslo šakose. Net tokioje paprastoje šakoje kaip maisto pramonė vyksta pokyčiai: restoranai nuolat atnaujina savo meniu bei gamybos būdus, o maisto prekių parduotuvės siūlo vis naujus gaminius.

Inovatyvi įmonė gali pirmauti esant šiokiam tokiam veiklos neefektyvumui, o efektyvi įmonė ilgainiui praras pozicijas, jei nebus inovatyvi. Henry Fordas, įdiegęs puikią inovaciją automobilius gaminti konveje-riniu būdu ir liūdnai garsėjęs griežtumu savo darbuotojams, yra pasakęs, kad jo klientai galės nusipirkti norimos spalvos automobilį, jeigu norės juodo. Tačiau, pamatęs didėjančius „General Motors“, siūliusios daugiau spalvų, pardavimus, Fordas apsigalvojo. Tai – pavyzdys tiesos, kad įmonė negali tikėtis likti pelninga įsikibda-

ma į atrastą sėkmės formulę. Tokias įmones aplenks konkurentai, kurie atras geresnius gamybos būdus bei sukurs geresnių savybių turinčius gaminius.

Noriu pabrėžti dar kartą: kad įmonės sėkmingai veiktų konkurencinėje rinkoje, efektyvūs vadybininkai yra pravartūs, tačiau verslumas yra visiškai būtinas. Turint tai galvoje, reikia skeptiškai vertinti tą ekonominį konkurencijos modelį, kuris remiasi prielaida, kad vienas konkurencijos bruožų yra gaminių homogeniškumas, ir kuris postuluoja, kad konkurencinėje verslo šakoje nėra pelno. Norint šią padėti ištaisyti, pirmiausia reikia pripažinti skirtumą tarp vadybos ir verslumo, o tai padarius – pakoreguoti konkurencijos teoriją taip, kad joje būtų pripažįstama verslumo svarba, lyginant su vadyba.

Pelnas ir nuostolis

Ne visos verslumo pastangos yra sėkmingos. Žmonės dažnai mano, jog pastebėjo pelno galimybę, bet pabandę ja pasinaudoti patiria tik nuostolius. Misesas (1952, 9 sk.) skyriuje tokiu pat pavadinimu, kaip šis skyrelis, pabrėžia, kokį vaidmenį pelnas ir nuostoliai vaidina ekonomikoje paskirstant išteklius. Sėkmingas verslumas atneša pelno – pagal apibrėžimą,

jei verslumas apibrėžiamas kaip iki tol nerealizuotos pelno galimybės pastebėjimas ir panaudojimas[9]. Verslininko gaunamas pelnas paskatina kitus kartoti jo veiksmus ir galiausiai konkurencija tą pelną sumažina. Nuostoliai rodo, kad tai, kas iš pradžių pasirodė kaip verslo galimybė, iš tikrųjų nėra pelninga veikla, tad realiai ir nebuvo verslo galimybė. Versliai veikiantys žmonės prisiima riziką, kaip pažymi Rothbardas (1997, p. 246). Pelnas yra teigiama sėkmingo verslumo paskata, o nuostolis skatina nutraukti nesėkmingas verslo pastangas. Rinkos paskatos nukreipia verslumą ekonomikos pažangai kurti, tačiau taip pat apriboja neigiamą verslumo nesėkmių poveikį.

Verslumo galimybės retai kada būna tiesiog paprastas arbitražas, be to, dėl gamybos sudėtingumo bei užimamo ilgo laiko tai, kas atrodė kaip pelno galimybė, gali pavirsti nuostoliu. Pavyzdžiui, „Apple Computer“ 1993 m. pristatė savo pirmą delninį kompiuterį „Newton“, tačiau jis pelno neatnešė. Nepaisant „Newton“ nesėkmės, „3Com Corporation“ 1996 m. pristatė delninį kompiuterį „Palm Pilot“ ir susilaukė didžiulės sėkmės. Panašiai nutiko, kai „Xerox“ sukūrė grafinę vartotojo sąsają, langų ekrane sistemą ir valdiklį pelę, tačiau nesugebėjo šio išradimo paversti komerciškai sėkmingu gaminiu. „Apple“ šią idėją komerciškai sėkmingai pritaikė kompiuteryje „Macintosh“. „Apple“

nepamatė tikros pelno galimybės gaminti delninius kompiuterius, o „Xerox“ – gaminti langus naudojančias kompiuterių operacines sistemas ne todėl, kad pačios idėjos neveda prie pelno (tai paneigė vėlesni kitų mėginimai), o todėl, kad idėjų kūrėjai nesugebėjo pelningai įgyvendinti visų idėjos aspektų.

Taip pelnas ir nuostolis orientuoja verslumą: nuostolis riboja turto nekuriančių idėjų taikymą, o pelnas stiprina idėjas, kurios kuria turtą. Dėl to sėkmingo verslumo poveikis yra gerokai didesnis, nei neigiamas nesėkmingų bandymų poveikis. Tuos sėkmingus verslumo veiksmus galima pastebėti retrospektyviai, pagal jų atneštą pelną, tačiau gali būti neįmanoma iš anksto pasakyti, ką reikia daryti, kad įmonė pasielgtų versliai. Kaip pažymi Baumolas (1993, p. 15), verslumo aktai yra inovatyvūs, o jei būtų įmanoma juos tiksliai aprašyti ir paaiškinti, juos turėtų būti galima suvesti į vadybos užduotis. Tad Baumolas kelia mintį, kad galbūt neįmanoma visiškai išaiškinti, kaip vyksta verslumo veiksmai[10].

Laiko ir vietos aplinkybės

Hayekas (1945) pabrėžė, kad konkrečios vietos ir laiko aplinkybės kai kuriems žmonėms suteikia žinių, kurių neturi kiti. Hayekas aptarė, kokį vaidmenį koor-

dinuojant tokių konkrečių žinių turinčių žmonių veiklą vaidina rinkos sistema, tačiau jo pastebėjimai tiesiogiai siejasi su verslumu. Neturint tokių žinių, pelno galimybėms pastebėti vien budrumo neužteks, nes vien informacijos apie pelno galimybę gali nepakakti be kontekstinių žinių, leidžiančių individams pamatyti, kokie veiksmai gali duoti pelno, kaip tai pažymi Holcombe'as (rankraštis rengiamas). Pavyzdžiui, automobilių mechanikui būtų sudėtinga pastebėti pelno galimybę farmacijos pramonėje, o odontologui – automobilių pramonėje, net jeigu jie žinotų, kokių norėtų naujų gaminių su naujomis, dabartiniams gaminiams nebūdingomis savybėmis. Skirtumą tarp verslumo ir vadybos padės atskleisti keli pavyzdžiai.

Desrochersas (2001) labai įžvalgiame straipsnyje pateikia daug pavyzdžių. Vienas jų yra apie tai, kaip Steve'as Wozniakas, vienas iš „Apple Computer" įkūrėjų, pamatė prie kompiuterio prijungtą spalvotą monitorių. Wozniakui tai padarė tokį įspūdį, kad jis nutarė, jog „Apple II", jų pirmasis komerciškai sėkmingas gaminys, turės būti su spalvotu monitoriumi. Wozniakas pasakojo, kad jei nebūtų matęs to pristatymo, „Apple" kompiuteriai tikriausiai būtų naudoję monochrominius monitorius ir nebūtų sulaukę tokio pasisekimo. Spalvotas monitorius išskyrė jo gaminius iš kitų tuo metu gamintų asmeninių kompiuterių, o

tai buvo konkurencinis veiksmas, kuris (1) pasitarnavo ekonomikos pažangai, (2) neoklasikinių ekonomistų būtų palaikytas nukrypimu nuo konkurencijos, nes gaminys diferencijuojamas. Desrochersas pateikia daug kitų pavyzdžių, rodančių, kaip konkrečios vietos ir laiko žinios įgalina verslumą.

Kitą verslumo pavyzdį apie „Piper" diegtus lėktuvų gamybos metodų pokyčius pateikia Collinsas (2002). Įprastai lėktuvų gamintojai turi atskiras gamybos linijas įvairiems lėktuvų modeliams. Collinsas rašo:

> Pagal naująjį planą, visi skirtingi modeliai keliauja kartu ta pačia linija, pavyzdžiui, turbopropelerinis „Meridian" – po „Warrior" [...]. Iš pirmo žvilgsnio atrodo, kad tai liniją sulėtins, nes kiekvienoje stotelėje „Meridian" užima daug daugiau laiko. Tačiau taip nėra, nes, jei technikams užbaigus dirbti su „Warrior", „Meridian" dar nebūna paruoštas, jie eina į tą stotelę ir padeda užbaigti darbą [...]. Daug metų lankausi lėktuvų gamyklose, ir ši sistema iš mano matytų atrodo geriausia. „New Piper" skaičiuoja, kad taip turi gerokai sumažėti kiekvienam lėktuvui pagaminti reikiamų darbo valandų skaičius. (Collins, 2002, p. 24–27)

Galutinis gaminys, lėktuvas, yra toks pats, tačiau jis gaminamas efektyvesniu būdu – tai perėjimo nuo f(K, L) į g(K, L) pavyzdys. Tokios pelno galimybės negalėtų pastebėti tiesiog įžvalgus žmogus. Reikia tam tikrų specifinių vietos ir laiko žinių, šiuo atveju – žinių apie lėktuvų gamybą, kad būtų galima suprasti, jog kitoks gamybos procesas gali būti efektyvesnis.

Tą patį pastebi ir Adamas Smithas:

Daug labiau tikėtina, kad žmonės atras lengvesnių ir paprastesnių bet kokio objekto gavimo būdų tada, kai visą dėmesį bus sutelkę tik į tą vieną objektą, o ne tada, kai dėmesį bus išsklaidę tarp įvairių dalykų [...]. Tad galima pagrįstai tikėtis, kad kokioje nors vienoje darbo srityje veikiantis žmogus greitai atras lengvesnių ir paprastesnių savo darbo atlikimo metodų, jei tik tą darbą įmanoma taip pagerinti." (Smith, 1776, p. 9)

Tad Smithas suprato, kaip specifinės laiko ir vietos žinios veda prie verslaus atradimo, ir kodėl verslui tokie atradimai būtini, kad galėtų išgyventi. Kadangi konkurentai remsis tokiomis žiniomis ir veiks versliai, senus gamybos metodus taikanti įmonė ilgainiui vis labiau ir labiau atsiliks.

Henry Fordas pradėjo naudoti konvejerio liniją automobiliams gaminti – tai XX amžiaus pradžios pavyzdys, kaip pakeičiamas ir gamybos būdas, ir gaminio tipas (nes T modelis skyrėsi nuo kitų automobilių). Christensenas (1997) pateikė kelis tokio pat tipo inovacijų pavyzdžius iš kompiuterių pramonės XX amžiaus pabaigoje. Jis nurodo kelis atvejus, kuomet sėkmingos įmonės per ilgai laikėsi savo sėkmės formulių, ir dėl to jas aplenkė rinkos pažanga. Pavyzdžiui, IBM toliau buvo susitelkus ties didžiųjų kompiuterių gamyba, nors jos rinkos dalį 8-ajame dešimtmetyje atsirėžė „Digital Equipment Corporation" (DEC) ir

panašios įmonės, gaminusios pigesnius minikompiuterius. O DEC užstrigo 9-ajame dešimtmetyje, toliau gamindama pasiteisinusius minikompiuterius, nors rinka jau judėjo asmeninių kompiuterių link. Abiem atvejais įmonės susidūrė su finansinėmis problemomis, nes iš pradžių joms sėkmę nešusios formulės, vykstant pažangai, darėsi vis mažiau sėkmingos. Net ir informaciją apie rinkos kryptį matantys verslo šakų ekspertai gali nesugebėti tos informacijos suprasti platesniame žinių kontekste, kuriame paaiškėtų, kokių reikia imtis verslių veiksmų, kad įmonė ir toliau sėkmingai veiktų. Žvelgiant į ekonominės pažangos raidą matyti, kad verslumas, griaunantis esamą tvarką, yra neatsiejama viso proceso dalis.

Ar verslumas didina ar mažina pusiausvyrą?

Kaip pažymi Holcombe'as (1999), atsakymas į klausimą, ar verslumas bus laikomas pusiausvyrą didinančiu ar mažinančiu veiksniu, iš dalies priklauso nuo to, kaip apibrėžiama pusiausvyra. Kirznerio (1973) manymu, ekonomika pasiekia pusiausvyrą tik tada, kai nebėra neišnaudotų pelno galimybių, nes pagal apibrėžimą verslumas gali pasireikšti tik tada, kai rinkoje nėra pusiausvyros. Hayekas (1949, p. 41) verslumą apibrė-

žia kitaip – kaip situaciją, kuomet „veiksmams ateityje sudaryti skirtingų individų planai yra tarpusavyje suderinami“. Panašiai ir Hahnas (1984, p. 44) teigia, kad pusiausvyra egzistuoja tada, kai „racionalių ekonomikos veikėjų numatomi veiksmai dera tarpusavyje, ir dėl to gali būti įgyvendinti“. Lewinas (1997, p. 245) teigia, kad „pusiausvyra suprantama kaip veiksmų ir planų, kuriais jie remiasi, darna“. Galima įsivaizduoti situaciją, kuomet visų planai yra tarpusavyje suderinami, taigi yra pasiekta pusiausvyra pagal Hayeko, Hahno ir Lewino apibrėžimus, tačiau egzistuoja nepastebėtų pelno galimybių, tad yra nepatenkinamas Kirznerio pusiausvyros kriterijus. Tai nėra tik terminologinis klausimas. Kirznerio verslumo aprašymas leidžia manyti, kad verslūs veiksmai, kalbant Miseso (1966) ir Rothbardo (1962) terminais, veda link tolygiai funkcionuojančios ekonomikos (*evenly rotating economy*), kuomet laikui bėgant niekas nesikeičia, tuo tarpu Schumpeterio aprašyme vaizduojami tolygiai funkcionuojančios ekonomikos pusiausvyrą suardyti galintys verslūs veiksmai. Kirznerio aprašomas verslininkas stumia ekonomiką egzistuojančios pusiausvyros link, o Schumpeterio (1934) verslininkas kuria naują pusiausvyrą. Šumpeteriško verslumo sukurta naujoji pusiausvyra pagal Kirznerio apibrėžimą jau būtų egzistavusi iš anksto, ir tai iš dalies išsprendžia klausimą, ar verslumas skatina

ar ardo pusiausvyrą. Kirzneris (1992, p. 169) apie tai užsimena išskirdamas dvi Hayeko iškeltas žinių problemas. Laikantis Kirznerio terminų vartosenos, nepastebėtų pelno galimybių buvimas reiškia, kad šumpeteriškam verslininkui imantis veiksmų ekonomika nebuvo pusiausviri. Kirzneris šią savo poziciją aiškiai parodo pavyzdžiu:

> Tiesa yra tai, jog dabar jau aiškiai žinome ir suprantame, kad nors transportavimo vežimais pramonė daug dešimtmečių buvo rami ir išlaikė įprastinį pelno lygį, vis dėlto buvo labai didelis disbalansas *prieš* atsirandant automobiliams. (Kirzner, 2000, p. 250, kursyvas originale)

Nors galime į tai žiūrėti abiem būdais, pagal tai, kaip pusiausvyrą apibrėžiame anksčiau aptartos ekonomikos pažangos kontekste, vis dėlto Schumpeterio pasiūlyta verslumo poveikio rinkai samprata geriau aprašo ilgalaikį verslumo poveikį. O artimuoju laikotarpiu verslumas ekonomiką artina prie pusiausvyros, jei jos nėra, kaip tai aprašo Kirzneris. Tačiau vertinant ilgalaikę perspektyvą būtent kūrybiškas verslus naikinimas lemia ekonomikos pažangą.

Kirzneris (1992) pripažįsta, kad pusiausvyrą apibrėžiantys pamatiniai ekonomikos duomenys nuolat kinta, tad pusiausvyra yra judantis taikinys, bet kartu jis pabrėžia, kad savo dėmesį telkia į tai, kaip verslus veiksmas atliekamas turint pamatinius ekonomikos

duomenis ir nesikeičiant pamatinei pusiausvyrai. Tačiau, kaip pažymi Holcombe'as (1998), vienas iš veiksnių, sukeliančių pamatinės pusiausvyros pokyčius, yra verslininkų veikla, tad Kirzneris susitelkia tik ties viena verslumo aprašymo dalimi – ir tai ne ta pati dalis, kuria domisi Schumpeteris. Tuo nenoriu pasakyti, kad vienas požiūris yra teisingas, o kitas – klaidingas, bet tik teigiu, kad Kirznerį domina pusiausvyrą didinantys trumpalaikiai verslininkų veiksmai, o Schumpeteris verslininkų veiksmus regi kaip ardančius esamą pusiausvyrą ir kuriančius tuos pokyčius, kurie lemia ekonomikos pažangą[11].

Verslaus atradimo procesas

Kirzneris (1973) verslų atradimą (*entrepreneurial discovery*) aprašo kaip nieko nekainuojantį pelno galimybės pastebėjimo aktą – priešingai nei Romeris (1990), kuriam technologinė pažanga – didžiausio pelno siekiančių įmonių sąmoningų investavimo sprendimų rezultatas. Tai yra du kraštutinai priešingi verslaus atradimo modeliai. Pasak Kirznerio, verslininkas tiesiog pastebi prieš tai neatrastą pelno galimybę, o Romeris apskritai nenaudoja termino „verslumas". Pelno galimybės yra pagaminamos, panašiai kaip kitos tarpinės ekonomikos gėrybės. Realiai verslaus at-

radimo procesas yra šių kraštutinumų kombinacija. Kaip pažymi Rothbardas (1997)[12], verslumas yra šis tas daugiau, nei tik egzistuojančios pelno galimybės pastebėjimas. Verslininkai įdeda labai daug pastangų, kad atrastų verslo galimybes ir kad užsitikrintų didesnę tikimybę, jog būtent jie, o ne kas kitas, tas galimybes atras. Vis dėlto, nors mokslinių tyrimų plėtojimas gali sukurti verslo galimybių, jis negarantuoja, kad jos bus atpažintos.

Pasitelkdami grafinės kompiuterio naudotojo sąsajos pavyzdį, galime Romerio ir Kirznerio požiūrius susieti. Koncepciją sukūrė „Xerox Corporation“, kuri atliko mokslo tyrimų ir technologijų plėtros darbus. „Xerox“ sugalvojo, kaip kompiuterio ekrane naudoti langus ir kaip pele – įvesties įrenginiu – langų sistemą valdyti, tačiau savo išradimo nesugebėjo pritaikyti komerciškai. „Apple Computer“ vadovas Steve'as Jobsas pamatė „Xerox“ išradimo pelno galimybę ir sukūrė naująja koncepcija paremtą kompiuterį „Apple Macintosh“, o vėliau tai pakartojo ir Billas Gatesas, grafinę sąsają pritaikęs „Microsoft Windows“. Schumpeteris (1934) skyrė išradimus nuo inovacijų, tad kalbant jo terminais, išradimą padarė „Xerox“, o novatoriai buvo Steve'as Jobsas iš „Apple“ ir Billas Gatesas iš „Microsoft“.

Romerio sampratoje, kad technologinius pokyčius, vėliau lemiančius ekonomikos augimą, sukuria investicijos į mokslo tyrimus ir technologijų plėtrą, neaptariamas etapas, kaip išradimas tampa inovacija. Grafinės naudotojo sąsajos pavyzdyje matėme, kaip „Xerox“ investavo į tyrimus ir technologinę plėtrą, tačiau nesugebėjo išnaudoti savo išradimo komercinio potencialo, ir jei nebūtų buvę verslumui palankios rinkos ekonomikos, viskas galėjo tuo ir pasibaigti. Jobsas ir Gatesas buvo novatoriai – nors jie ir neišrado koncepcijos, tačiau būtent jie suvokė neišnaudojamas pelno galimybes ir versliai pasielgė, kad jomis pasinaudotų, kaip tai aprašo Kirzneris. Tačiau šie verslininkai ne tiesiog pastebėjo tai, ko niekas nematė, o prieš tai sistemingai tobulino savo žinias, kaip rašo Holcombe'as (rankraštis rengiamas), ir rėmėsi tomis žiniomis, kompiuterių pramonėje aktyviai ieškodami pelno galimybių, kurias kūrė inovacijos. Jie investavo išteklius, kad susikurtų tai, ką Hayekas (1945) vadino konkrečiomis vietos ir laiko žiniomis, tam, kad atsirandančioms pelno galimybėms atpažinti turėtų ir budrumo, ir sąmoningai sukauptų žinių.

Verslumas nesukuriamas, tačiau galima sukurti aplinką, kurioje išauga verslių atradimų tikimybė, ir verslininkai investuoja kaupdami žinias, padėsiančias jiems ateityje daryti tokius atradimus. Harperis (1996)

aptardamas verslumą augančių žinių sistemoje pastebi, kad verslininkai kuria aplinką, kurioje auga tikimybė padaryti verslių atradimų.

Analizuojant verslumo procesą, verslininkų veiksmus galima padalinti į tris komponentus, atitinkančius aukščiau pateiktą pavyzdį. Pirmiausia, verslininkai užsiima veiklomis, galinčiomis sukurti pelno galimybių, pavyzdžiui, mokslo tyrimais ir technologijų plėtra. Antra, verslininkai kaupia žinias, kad galėtų atpažinti pasirodžiusią pelno galimybę. Trečia, lieka sunkiai sugaunamas budrumo bruožas, įgalinantis verslininką pastebėti tai, ko nepastebi kiti.

Kitas verslumo proceso aspektas peržengia verslininkų veiksmus ir išsiplečia į verslininko ekonominę aplinką. Desrochersas (2001) aptaria, kaip žiniomis galima neišsakytai pasidalinti, ir kaip jų gali įgyti geografiškai netoli esantys žmonės, taip pakeliant bendrą verslumo lygį. Holcombe'as (1998) pastebi, kad vienų žmonių versli veikla sukuria verslumo galimybių kitiems. Ekonominė aplinka gali būti daugiau ar mažiau palanki verslumui. Šiuos aplinkos veiksnius taip pat galima suskaidyti į tris komponentus. Pirmiausia, kai kurie ekonominės aplinkos veiksniai kuria pelno galimybes. Antra, kai kurie aplinkos aspektai palengvina jau egzistuojančių pelno galimybių atpažinimą. Ir trečia, kai kurie aplinkos aspektai kuria paskatas vers-

lininkams pasinaudoti jų pastebėtomis pelno galimybėmis. Norint visapusiškai suprasti verslumo procesą, reikia suprasti tiek tai, kaip ekonominė aplinka kuria verslumo galimybes bei skatina verslininkus jomis pasinaudoti, tiek tai, kaip patys verslininkai veikia, siekdami padidinti tikimybę padaryti verslų atradimą.

Konkurencija ir verslumas

Taip pat, kaip ir šis skyrelis, pavadintoje Kirznerio knygoje (1973) pateikiama konkurencijos proceso teorija – alternatyva neoklasikinei konkurencijos teorijai, vaizduojančiai konkurenciją kaip pusiausvyros rezultatą. Neoklasikinis konkurencijos modelis vaizduoja jau pusiausvyros būseną pasiekusią ekonomiką, kurioje įmonėms nėra pelno galimybių. Vienintelis įmonių vaidmuo yra efektyvi vadyba. Jeigu konkurencinė rinka nėra pusiausvyros būsenos, tai kaip ji ją pasiektų? Kirzneris atsako, kad verslininkai pastebi neišnaudotas pelno galimybes, kuriomis gali pasinaudoti įmonės, taip vesdamos rinkas pusiausvyros link. Verslininkai šią pusiausvyrą didinančią funkciją atlieka reaguodami į rinkos pusiausvyrą sutrikdyti galinčius veiksnius. Tačiau verslininkai taip pat turi būti novatoriai, ir, norėdami išgyventi, turi atrasti naujų,

geresnių gaminių tipų bei naujų, geresnių gamybos būdų – o tai panašiau į Schumpeterio požiūrį.

Konkurencijos procesas yra ekonomikos pažangą varanti jėga, o dėl šios, konkurencijos nešamos, pažangos įmonės turi būti verslios, kad išgyventų. Įmonės negali tiesiog mažinti sąnaudas ir tikėtis, kad išliks pelningos, kai tuo pat metu rinkoje jų konkurentai siūlo inovatyvius gaminius bei atranda inovatyvius gamybos metodus. Kad išliktų pelningos, įmonės turi nuolat kurti inovacijas. Verslumą galima laikyti arbitražu, kuomet budrus verslininkas pastebi, jog vieną prekę galima pigiau nupirkti vienoje vietoje ir brangiau parduoti kitoje, tačiau taip verslumo vaidmuo labai supaprastinamas. Problemą sudėtinga padaro du veiksniai: gamyba ir laikas. Gali būti, kad galimybė arbitražui – tai galimybė nupirkti gamybos veiksnius bei juos sujungti taip, kad gaminio kaina būtų didesnė, nei buvo gamybos veiksnių – tačiau tai jau gerokai sudėtingesnis procesas nei paprastas arbitražas. Be to, gali būti, kad šiandien pirkti gamybos veiksniai yra pigesni nei šiandien parduodamas gaminys, tačiau tai niekaip negarantuoja, kad po gamybos proceso, kuris užima laiko, nupirktų gamybos veiksnių gaminį vėliau bus galima parduoti už tiek, kad būtų padengtos sąnaudos.

Dažniausiai verslumas pasireiškia daug sudėtingiau nei arbitražas. Tai daugiau nei tik budrus kainų skirtumų rinkoje pastebėjimas. Taip pat reikia pastebėti alternatyvius gamybos būdus bei galimybes pakeisti gaminių savybes, kad jie geriau tenkintų pirkėjų poreikius. Tokiai verslumo veiklai dažniausiai reikės to, ką Hayekas (1945) vadino konkrečiomis laiko ir vietos žiniomis. Nepakanka tik būti budriam. Reikia turėti tinkamą žinių kontekstą, kuriame galima suprasti naują informaciją ir pastebėti egzistuojančią pelno galimybę[13]. Kadangi verslo galimybe anksčiau dar nebuvo pasinaudota, verslioje veikloje, kalbant Knighto (1921) terminais, visuomet yra neapibrėžtumo, tad jei už verslumą nebūtų atlyginama, nebūtų pagrindo veikti neapibrėžtumo sąlygomis. Dažnai versle linkstama matyti tik sėkmės atvejus ir nekreipti dėmesio į nesėkmes, tačiau versli veikla beveik visuomet susiduria su nesėkmės galimybe. Versli veikla pelno negarantuoja, tačiau konkurencinėje rinkoje verslumo trūkumas garantuoja, kad gaunamas pelnas po truputį tirps, kol išnyks.

Konkurencijos procesą galima trumpai aprašyti šitaip. Ekonomika visuomet linksta judėti pusiausvyros link. Verslumo veikla, kaip ją aprašo Kirzneris, ekonomiką traukia pusiausvyros link, jeigu ji dar nėra jos pasiekusi. Pusiausvyra nuolat kinta, iš

dalies dėl pirmenybių, išteklių kainų bei kitų rinkos gamintojams egzogeniškų veiksnių pokyčių. Kintant tokiems įmonei egzogeniškiems veiksniams, Kirznerio aprašytas (1992, p. 39–42) verslumas veikia kaip pusiausvyros link stumianti jėga. Rinkos pusiausvyra taip pat kinta ir dėl rinkoje veikiančių įmonių verslių veiksmų. Konkurencijos procesas numato, kad yra kuriamos gamybos sąnaudas mažinančios gamybos bei gaminių savybių inovacijos, tad konkuruojančios įmonės visuomet turi budriai dairytis tokių inovacijų ir, kad išliktų versle, turi jas perimti ar pranokti. Verslo kuriamos inovacijos nuolat ardo anksčiau buvusią pusiausvyrą ir kuria naują, o kiekviena nauja pusiausvyra siūlo pigesnių arba geidžiamesnių gaminių. Pusiausvyra, neoklasikinėje teorijoje aprašoma kaip nekintanti, iš tikrųjų yra judantis taikinys. Neoklasikų aptariama konkurencija, kuomet įmonės gamina homogeniškus gaminius pagal turimas gamybos funkcijas, yra niekaip nesusijusi su konkurencijos procesu, kuriame įmonės diferencijuoja savo gaminius, kad jie taptų patrauklesni vartotojams, ir keičia gamybos procesus, kad sumažintų sąnaudas.

Konkuruojančios įmonės laikui bėgant neišgyvens, jei nepasižymės verslumu. Jeigu jos elgtųsi tik taip, kaip teigia neoklaskinė teorija – gamintų pagal turimą gamybos funkciją, parinkdamos optimalius ga-

mybos veiksnių kiekius ir kiek įmanoma mažindamos švaistymą (pavyzdžiui, darbuotojų dykinėjimą), jos vis labiau atsiliktų, rinkoje atsirandant vis naujesniems gamybos procesams ir vis naujesnių savybių turintiems gaminiams. Verslumas yra neatsiejama konkurencijos proceso dalis, be to, jis yra būtina kiekvienos konkurencingos įmonės savybė, nors neoklasikinė įmonių ekonomikos teorija jį ignoruoja. Konkurencijos procesą pirmyn varo verslumas, nuolat kurdamas geresnius gaminius (kaip tai vertina tų gaminių vartotojai) bei gamindamas tuos gaminius vis mažesnėmis sąnaudomis dėl gamybos technologijų inovacijų. Tokiu būdu verslumas skatina ekonomikos pažangą.

Trys skirtumai

Siekiant parodyti verslumu paremto požiūrio į konkurenciją ir ekonomikos pažangą reikšmę, šiame skyriuje aptariami trys aspektai, kurie šį požiūrį skiria nuo ekonomikos analizėje XX amžiuje dominavusio pusiausvyra paremto požiūrio į konkurenciją ir augimą. Šie požiūriai skirtingai vertina gaminių diferencijavimą; skirtingai traktuoja pelno implikacijas; ir, svarbiausia, verslumu paremtas požiūris teikia iš esmės kitokią optimalumo sampratą. Skirtumų yra

ir daugiau, tačiau susitelkdami ties šiais trimis reikšmingais matysime, kad toks požiūris yra ne tik esamos teorijos kritika, bet ir alternatyvus konkurencijos ir ekonomikos pažangos aptarimo būdas.

Gaminių diferencijavimas

Gaminių diferencijavimo klausimas siejasi su skirtimi tarp augimo ir pažangos. Jeigu pažanga traktuojama kaip augimas, kaip tai daroma standartiniame modelyje, ir manoma, kad gerovės didėjimas reiškia didesnes pajamas, tai gaminių diferencijavimas tampa priemone vartotojams gauti didesnę įvairovę. Kadangi diferencijuoti gaminiai suteikia pardavėjams šiek tiek monopolinės galios ir įgalina juos pardavinėti brangiau nei žemiausia vidutinė kaina, tai gaminių diferencijavimas lemia, kad neefektyviai didelis gamintojų skaičius pagamina žemesnį už optimalų produkcijos kiekį, o standartiniame modelyje tai reiškia neefektyvumą[14]. Už didesnę įvairovę tenka mokėti išaugusia monopoline galia, kuri kyla iš gaminių diferencijavimo; tad ar gaminių diferencijavimas yra naudingas reiškinys pagal neoklasikinę prieigą, priklauso nuo to, kaip vertinama ši kaina.

Tačiau jeigu manoma, kad pažanga – tai ne tik pajamų augimas, tuomet gaminių diferencijavimas

atrodo kaip pažangą kurianti konkurencinė strategija. Vienas svarbiausių pažangos reiškimosi būdų yra rinkoje siūlomų gaminių tipų gerėjimas – tiek atsirandant naujiems gaminiams, tiek suteikiant naujų savybių jau anksčiau gamintiems. Gaminiai gerėja, kai verslininkai mato, kad pelningiau pakeisti gaminio savybes arba pasiūlyti rinkoje kitokio tipo gaminį. Gaminių diferencijavimas yra būdas, kuriuo pasireiškia inovacijos ir dėl kurio vyksta pažanga. Diferencijavimas yra gaminamų gaminių savybių gerinimo priemonė. Jeigu įmonės nediferencijuotų savo gaminių, rinkoje siūlomi gaminių tipai negerėtų.

Coxas ir Almas (1998) parodo, kaip smarkiai gaminių diferencijavimas išaugo per vos kelis paskutinius XX amžiaus dešimtmečius. Jie pažymi (p. 4), kad 8-ojo dešimtmečio pradžioje vartotojai galėjo rinktis 140 tipų bei 654 stilių automobilius. Iki 10-ojo dešimtmečio pabaigos atsirado 260 automobilių tipų ir 1212 skirtingų stilių. 8-ojo dešimtmečio pradžioje buvo 140 skirtingų dribsnių pusryčiams tipų, o 9-ojo dešimtmečio pabaigoje – 340. Per tą patį laikotarpį visoje šalyje pardavinėjamų gaiviųjų gėrimų prekės ženklų skaičius išaugo nuo 20 iki 87, pieno rūšių padaugėjo nuo 4 iki 19, bėgimo batelių stilių skaičius išaugo nuo 5 iki 285, o dviračių tipų – nuo 8 iki 31. Jie pateikia dar daugiau pavyzdžių, rodančių, kaip rinkoje varto-

tojams daugėja pasirinkimo galimybių. Jie aprašo šių pokyčių procesą vadindami jį „masiniu pritaikymu vartotojui“. Jie pabrėžia, kad vartotojui naudinga turėti daugiau pasirinkimų, tačiau, kad ir kokia naudinga būtų didesnė pasirinkimo įvairovė, tikroji ilgalaikė gaminių diferencijavimo nauda yra ta, kad šiame procese gerėja parduodami gaminiai, o tai skatina ekonomikos pažangą.

Gaminių diferencijavimas nėra tik rezultatas, duodantis vartotojams daugiau pasirinkimų, tai yra procesas, kuriantis geresnius pasirinkimus ir nešantis ekonominę pažangą. Žvelgiant iš statiškos pusiausvyros taško, gaminių diferencijavimas bet kuriuo metu yra pirkėjams atsiverianti pasirinkimų įvairovė[15]. O kai gaminių diferencijavimas nagrinėjamas ekonomikos pažangos kontekste, pamatoma, kad nauji gaminių variantai gerina prieš tai buvusius, ir tai reiškia ekonominę pažangą. Gaminių diferencijavimas yra esminis dinamiškos ekonomikos komponentas, didinantis žmonių gerovę suteikiant jiems vis geresnius gaminius.

Pelnas

Vadyba ir verslumu paremti požiūriai į įmonės veiklą skirtingai vertina ir pelną. Pagal vadybinį modelį, konkurencinėje rinkoje pelno nėra, nes visas pelnas dėl

konkurencijos mažėja iki nulio. Kadangi konkurencinė pusiausvyra yra laikoma efektyvumo etalonu, pelnas visuomet laikomas neefektyvumo ženklu ir trukdžiu pasiekti didžiausią gerovę[16]. Bendrąja pusiausvyra paremta ekonomikos prieiga pusiausvyrą aprašo ne kaip būseną, kurios link ekonomika juda, o taria, kad ekonomika visada tokia jau yra, tad visada be pelno[17]. Tačiau pelnas yra jaukas, skatinantis verslininkus kurti inovacijas. Kaip pažymi Schumpeteris (1934), be pelno nebūtų verslumo, o be verslumo nebūtų pelno. Ar pelnas didina ekonominę gerovę ar ją mažina? Iš vadybinės perspektyvos, pelnas mažina gerovę, nes kelia kainas, o tai mažina paklausą ir trukdo ekonomikai pasiekti Pareto optimalumą. Kraštutinis atvejis yra monopoliai[18]. Konkurencinėse rinkose pelnas yra pusiausvyros nebuvimo ženklas, o tai, vėlgi, mažina gerovę. Tačiau iš verslumo perspektyvos pelnas yra atlygis už gerovę didinančias inovacijas. Verslininkui pelnu atlyginama už išteklių skirstymo gerinimą, o tai skatina toliau kurti inovacijas bei pasitarnauti ekonomikos pažangai; tad pelnas didina ekonominę gerovę ir yra būtinas ekonomikos pažangai.

Optimalumas

Neoklasikinėje sistemoje optimalumas reiškia, kad ištekliai pasiskirsto taip, jog niekieno padėties

negalima pagerinti nepabloginant kieno nors kito padėties. Taip ekonomistai apibrėžia Pareto optimalumą ir būtent tokią optimalumo sampratą jie dažniausiai naudoja. Pareto optimalumas yra statiška koncepcija, pagal kurią vertinamas išteklių pasiskirstymas duotuoju laiku, tačiau statiškas optimalumo kriterijus netinka vertinti dinamiškos, nuolat tobulėjančios ekonomikos bruožams. Kai kurios ekonomikos savybės trukdo jai pasiekti Pareto optimalumą, tačiau didina ekonominę gerovę, tad Pareto optimalus išteklių paskirstymas nekuria didžiausios gerovės. Dvi tokios savybės yra gaminių diferencijavimas bei pelnas, kaip jos ką tik buvo aprašytos. Konkurencinėse rinkose ištekliai paskirstomi pagal Pareto optimalumą, kai vartotojams pateikiami homogeniški gaminiai ir kai nėra jokio pelno, tačiau ekonomika, neturinti šių Pareto optimalumo neatitinkančių savybių, kurtų mažesnę gerovę. Žmonių gerovę didinančiai ekonomikos pažangai reikia ir gaminių diferencijavimo, ir pelno. Pelnas nukreipia verslininkus, kad šie geriau tenkintų žmonių troškimus, o gaminių diferencijavimo keliu tiems gaminiams suteikiamos geresnės savybės. Tad statišką Pareto optimalumo kriterijų atitinkanti ekonomika nekurs didžiausios įmanomos gerovės.

Neoklasikinė sistema, kaip ją aprašo Graaffas (1957) ir Batoras (1957), didžiausios gerovės užtikrini-

mą vaizduoja kaip Pareto optimalumą atitinkantį išteklių paskirstymą, o XX amžiuje kurta augimo teorija, kuri remiasi Solowu (1956), išplečia šią sistemą į dinamišką aplinką ir taip numato Pareto optimalumą atitinkantį augimo kelią. Ši sistema yra matematiškai elegantiška ir logiškai teisinga, tačiau turi trūkumų, nes joje ekonomikos pažanga vaizduojama kaip homogeniškų gaminių skaičiaus augimas[19]. Kadangi gaminių savybių pokyčiai yra svarbesnis ekonomikos pažangos komponentas nei pajamų augimas, optimalumo samprata turi būti pakeista. Be to, Pareto optimalumą atitinkantis išteklių paskirstymas pašalintų kai kuriuos ekonomikos pažangą kuriančius ekonomikos bruožus. Jeigu ištekliai paskirstomi taip, kad būtų patenkintas Pareto optimalumas, tai optimalumo sąlygos panaikina paskatas versliai veikti[20]. Ši koncepcija tinka statiškai, nekintančios būsenos ekonomikai, tačiau netinka ekonomikai, kurioje pažanga kuria didesnę gerovę[21].

Jei didžiausia gerovė užtikrinama tada, kai žmonės gyvena kaip įmanoma geriau, tai ekonomikos pažanga tokiai didžiausiai gerovei yra būtina, o siekis patenkinti statišką Pareto optimalumą skirstant išteklius trukdo šią didžiausią gerovę pasiekti[22]. Didžiausios gerovės kūrimas yra procesas, o ne rezultatas; šį procesą pirmyn varo verslumas, ir jis pasireiškia kaip ekonomikos pažanga.

Išvada

Šiame straipsnyje pateikiamas verslumu paremto, ekonomikos pažangą kuriančio konkurencijos proceso aprašymas. Čia aprašyta sistema iš esmės skiriasi nuo neoklasikinės konkurencingumo sistemos dėl dviejų pagrindinių priežasčių. Pirmiausia, neoklasikinės sistemos prielaidos nenumato jokio vaidmens verslumui, tad toje teorijoje įmonėms vadovauja vadybininkai, o ne verslininkai. Antra, dinamiškai pateikta neoklasikinė sistema dėmesį telkia į gamybos apimčių augimą, o ne į pažangą, kurią visų pirma sudaro gaminamos produkcijos tipų kaita. Turime priešpriešas: pažanga *vs.* augimas ir verslumas *vs.* vadyba. Vienas pamatinių ekonomikos klausimų, gerai nusakytas Adamo Smitho knygos *Tautų turtas* (1776) pavadinimu, yra tai, kaip tautos tampa turtingomis. Čia pateikiamos idėjos rodo, kad pusiausvyra paremta XX amžiaus ekonomikos teorija neatsižvelgia į du esminius klestėjimą lemiančius dalykus. Sutelkdamas dėmesį į pajamų augimą, užuot tyręs gaminių tipų bei gamybos būdų pažangą, ekonomikos mokslas analizei pasirinko prastus klestėjimo indikatorius. Sutelkdamas dėmesį į gamybos efektyvumą, o ne novatoriškumą, jis nepastebėjo esminio ekonomikos pažangą kuriančio veiksnio.

Visai kaip rinkos ekonomikoje, pažanga gali vykti ir ekonomikos moksle, ir šis straipsnis padeda suprasti, kad ekonomikos augimo teorijoje daugiausia pažengti į priekį būtų galima supratus, kad ekonominės pažangos sąvoka apima daug daugiau negu vien tik pajamų augimą ir kad verslumas yra ekonomikos pažangą kurianti veikla. Straipsnis parodo, kaip verslumo teorijas galima visiškai įtraukti į konkurencijos proceso modelį, paaiškinant, kad verslumas yra ekonomikos pažangos variklis, kad verslumas būtinas konkurencinėje rinkoje išgyventi siekiančioms įmonėms ir kad gaminių diferencijavimas yra viena iš konkurencijos strategijų, skatinančių ekonomikos pažangą. Jos rezultatas nėra nekintanti konkurencinė pusiausvyra, o toks rezultatas ir nebūtų optimalus. Rezultatas yra konkurencijos procesas, kurio metu įmonės nuolat tobulina savo gamybos procesus bei gaminių savybes, kad išliktų konkurencingos, ir būtent dėl to vyksta nuolatinė ekonomikos pažanga.

Randallas G. Holcombe'as yra Floridos valstijos universiteto DeVoe Moore centro ekonomikos profesorius. Autorius dėkoja dviem anonimiškiems žurnalo redaktoriams už naudingus komentarus.

2003 m.

Vertė *Andrius Šimašius*

Versta iš: HOLCOMBE, Randall G., Progress and Entrepreneurship. *The Quarterly Journal of Austrian Economic*, 2003, t. 6, Nr. 3, p. 3–26. Prieiga per internetą: <https://mises.org/journals/qjae/pdf/qjae6_3_1.pdf>

Išnašos

[1] Iki Smitho tuo pačiu klausimu domėjosi merkantilistai, manę, kad šalies turtą didina aukso ir sidabro kaupimas, bei fiziokratai, teigę, kad turtą kuria žemė, tad skatinę žemės ūkį. Taigi, šis klausimas jau buvo keliamas prieš Smithui parašant žymųjį veikalą, ir vienas iš motyvų, kodėl Smithas ėmėsi rašyti *Tautų turtą*, buvo siekis ištaisyti tų ankstesnių ekonomistų klaidas.

[2] Galoras ir Weilas (2000, psl. 808) pateikia skaičiavimus, rodančius, kad ekonomikos augimas, skaičiuojant vienam gyventojui, iš tikrųjų prasidėjo tik po 1500 m. ir maždaug iki 1820 m. buvo labai kuklus.

[3] Heilbroneris (1970) įtaigiai aptaria gamybos veiksnių rinkų plėtros svarbą pramonės revoliucijai. Landesas (1998) taip pat įdomiai analizuoja institucinius šiuolaikinio klestėjimo pamatus.

[4] Ši prognozė apie tolesnę pažangą remiasi idėja, kad versli veikla kuria naujas verslumo galimybes, kaip tai aprašo Holcombe'as (1998). Yra grėsmė, kad valdžios ekspansija gali slopinti ekonomikos augimą. Šiuo klausimu žr. Ikeda (1997). Baumolas (2002) prognozuoja, kad augant santykinei darbo kainai gali sulėtėti inovatyvumas ir augimas, nes inovatyvi veikla yra imli darbui. Tačiau Baumolas vis tik optimistiškai vertina ekonomikos ateities perspektyvas.

[5] Greta „augimo" ir „pažangos" sąvokų gali būti verta atkreipti dėmesį į susijusią „išsivystymo" sąvoką. Ekonomikos vystymasis dažniausiai numato ekonomikos perėjimą nuo mažesnio išsivystymo arba vystymosi būklės link išsivystymo būklės, o tuo tarpu pažanga numato, kad jau išsivysčiusios (bei mažiau išsivysčiusios) ekonomikos gali plėtotis ir toliau. Vystymosi procesus pradeda tie patys verslumo elementai, kurie skatina pažangą. Geri tokio pobūdžio vystymosi tyrimo pavyzdžiai yra Baueris (1972) ir Osterfeldas (1992).

[6] Šiame ir tolesniuose paragrafuose naudojami duomenys iš Moore'o ir Simono (1999, p. 6) paimti duomenys. Taip pat žr. Coxas ir Almas (1998, 1999), kur ekonomikos pažanga parodoma plačiau, neapsiribojant pajamų augimu.

[7] Gerą analizę, kokia pažanga per šimtmečius vyko žemės ūkio srityje, pateikia Johnsonas (2000), tačiau ekonomikos pažangą jis vis dar vertina pagal pajamų vienam gyventojui augimą, o ne pagal gaminamų ir vartojamų gaminių kokybinius pokyčius. Panašiai Galoras ir Weilas (2000) aptaria, kokia didelė ekonomikos pažanga vyko nuo 1700 m. dėl technologinių inovacijų, tačiau tą pažangą aprašo kaip pajamų augimą, o ne kokybinius gamybos pokyčius. Abu šie straipsniai išspausdinti *American Economic Review*, laikomu vienu svarbiausių akademinių ekonomikos žurnalų, ir tai rodo, kaip apie šią temą mąsto vyraujančios krypties ekonomistai.

[8] Baumolas (1993, p. 2–5) taip pat atskiria verslumą ir vadybą, pažymėdamas, kad verslininkai dažnai prisiima vadybos funkcijų ir pabrėždamas verslumo svarbą ekonomikos augimui. Taip pat žr. Kirznerį (1982; 1985, 4 sk.), kur daroma skirtis tarp vadybos ir verslumo, pabrėžiant verslumo svarbą ekonomikos augimui.

[9] Misesas (1973, p. 289–294) numato galimybę, kad verslininkai dėl priimtų verslo sprendimų gali patirti nuostolių, tad, pasak Miseso, verslumo aktai ne visuomet vykdomi reaguojant į pelno galimybes. Tad atrodo, kad sprendžiant klausimą, kas sudaro verslumą, Misesas yra arčiau Rothbardo (1997) nei Kirznerio (1972).

[10] Vėlesniame darbe Baumolas (2002) kelia idėją, kad verslūs veiksmai atsako tik už nedidelę ekonominės pažangos dalį, o už jos didžiąją dalį atsako biurokratinėse korporacijose vykstanti rutiniška mokslo tyrimų ir technologijų plėtros veikla. Čia pateikiama analizė leidžia suabejoti Baumolo vertinimu.

[11] Šis klausimas spręstas ir kitur, taip pat ir Kirznerio (2000, p. 239–257). Ypač atkreipkite dėmesį į p. 246, kur Kirzneris aptaria įvairių autorių darbus, tiriančius jo ir Schumpeterio požiūrio į verslumą skirtumus. Kirzneris (2000, p. 253–254) daro išvadą: „Čia pateiktoji apžvalga leidžia suprasti, kad ir Schumpeterio, ir mano požiūrį į verslumo vaidmenį galima priimti tuo pat metu". Tačiau

jis pažymi, kad šie požiūriai nėra tapatūs, ir teigia, kad jo požiūris į verslumą teikia gilesnių įžvalgų nei Schumpeterio.

[12] Rothbardas (1997) pabrėžia rizikos prisiėmimo aspektą verslioje veikloje. Iš Kirznerio sistemos šį elementą galima pašalinti teigiant, kad jei kas nors imasi veiklos, norėdamas išnaudoti pelno galimybę, bet patiria nuostolį, tai vis tik ten, kur jis veikė, pelno galimybės nebuvo. Šios labai įdomios argumentacijos čia negalime išsamiau nagrinėti, nes per daug nutoltume nuo straipsnio plėtojamos minties.

[13] Šis verslumo aspektas detaliau aptariamas Holcombe'o (rankraštis rengiamas).

[14] Nors gaminių diferencijavimo modelių yra daug ir sudėtingų, tačiau visuose standartiniuose modeliuose jis aprašomas kaip didesnių pasirinkimo galimybių teikimas, o standartinė teorija teigia, kad tokio pasirinkimo kaina yra iš gaminių diferencijavimo kylanti įvairaus laipsnio monopolinė galia. Naują apžvalgą pateikia Churchas ir Ware'as (2000, 11 sk.), kuriame aptariama gaminių diferencijavimui skirta literatūra. Shapiro'as ir Varianas (1998, 3 sk.) pateikia įdomią gaminių diferencijavimo informacijos ekonomikoje analizę, pagal kurią įmonės turi paskatų diferencijuoti gaminius ir pritaikyti juos skirtingiems vartotojų poreikiams, pavyzdžiui, programinė įranga gali būti keičiama ir pritaikoma skirtingoms rinkoms. Vis dėlto ir šis modelis aprašo gaminių įvairovę, o ne ekonomikos pažangą kuriantį kokybės augimą. Šiuo atveju gaminių diferencijavimas, nors ir suteikia monopolinių galių, tačiau leidžia skirstyti kainą, ir taip tam tikru laipsniu mažina praradimus dėl monopolio.

[15] Tai jau savaime siektina, nes įgalina žmones geriau atsirinkti jų konkrečius norus tenkinančius gaminius ir paslaugas, užuot prisitaikius prie vidutiniam vartotojui skirtų gaminių.

[16] Standartinėje teorijoje numatomas „normalus pelnas", kuris yra tik toks, kad verslas nenuspręstų trauktis iš rinkos, tačiau tai yra tik grąža už gamybos veiksnius, o ne pelnas, kaip šis terminas paprastai suprantamas. Žr. Batorą (1957) ir Graaffą (1957), kur konkurencijos rezultatas pristatomas kaip efektyvumo etalonas.

[17] Tai galioja priėmus bendros konkurencinės pusiausvyros prielaidą. Įmanoma, kad kai kurios įmonės, būdamos stabilios, tu-

rėtų monopolinės galios, numatančios monopolinį pelną, tačiau šis pelnas nevaidintų tokio vaidmens, kokį vaidina remiantis rinkos procesų požiūriu, nes pelnas būtų nuolatinė pusiausvyros sąlygų dalis.

[18] Armentano (1972, 1982, 1986) pateikia valstybinės antimonopolinės politikos, paremtos pusiausvyros požiūriu į rinką, kritiką.

[19] Holcombe'as (1989) pabrėžia, kad visi modeliai kuriami remiantis supaprastinančiomis prielaidomis ir kad supaprastinančios prielaidos yra pranašumas, nes jos įgalina pamatyti esminius proceso bruožus be nesvarbių ir neesminių. Tačiau kyla pavojus, kad remiantis tokiomis prielaidomis, bus pašalinti aptariamam procesui suprasti būtini bruožai, o tuomet modelis taps apgaulingu. Taip nutiko augimo teorijai XX amžiaus pradžioje.

[20] Pareto optimalumą galima apibrėžti kitaip: kad niekieno gerovė per visą gyvenimą negali būti padidinta nesumažinus kieno nors kito; tačiau taip šią koncepciją iš esmės pakeistume. Tai paaiškės apsvarsčius išvadą, kad monopolinis išteklių skirstymas neatitinka Pareto optimalumo. Tačiau jei monopolinis pelnas atsirado dėl verslios veiklos, tai jis atspindi atlygį už pažangos kūrimą, ir nėra visiškas nuostolis, kaip atrodo Pareto sistemoje.

[21] Rothbardas (1956) pateikia kitokią, bendresnę neoklasikinės gerovės ekonomikos kritiką.

[22] Viešosios politikos srityje to pavyzdžiai yra antimonopoliniai įstatymai, gaminių standartus bei savybes nustatantys įstatymai bei gaminių kokybės įstatymai, pavyzdžiui, tokie, kokius nustato Maisto ir vaistų administracija. Visu tokio pobūdžio reglamentavimu siekiama užtikrinti, kad išteklių paskirstymas kuo labiau priartėtų prie Pareto optimalumo.

Literatūros sąrašas

Alchian, Armen A., Harold Demsetz, 1972, „Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, t. 62, p. 777–795.

Armentano, Dominick T., 1986, *Antitrust Policy: The Case for Repeal*, Washington, D. C.: Cato Institute.

Armentano, Dominick T., 1982, *Antitrust and Monopoly: Anatomy of a Policy Failure*, New York: Wiley.

Armentano, Dominick T., 1972, *The Myths of Antitrust: Economic Theory and Legal Cases*, New Rochelle, N. Y.: Arlington House.

Bator, Francis M., 1957, „The Simple Analytics of Welfare Maximization“, *American Economic Review*, t. 67, p. 22–59.

Bauer, P. T., 1972, *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Baumol, William J., 2002, *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Baumol, William J., 1993, *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*, Cambridge, Mass.: MIT Press.

Boudreaux, Donald J., Randall G. Holcombe, 1989, „The Coasian and Knightian Theories of the Firm“, *Managerial and Decision Economics*, t. 10, p. 147–154.

Christensen, Clayton M., 1997, *The Innovator's Dilemma*, Boston: Harvard Business School Press.

Church, Jeffrey, Roger Ware, 2000, *Industrial Organization: A Strategic Approach*, Boston: McGraw-Hill.

Collins, Richard L., 2002, „On Top“, *Flying*, t. 129, Nr. 7, p. 20–27.

Cox, W. Michael, Richard Alm, 1998, „The Right Stuff: America's Move to Mass Customization“, *Annual Report*, Federal Reserve Bank of Dallas.

Cox, W. Michael, Richard Alm, 1999, *Myths of Rich and Poor: Why We're Better Off Than We Think*, New York: Basic Books.

Desrochers, Pierre, 2001, „Geographical Proximity and the Transmission of Tacit Knowledge“, *Review of Austrian Economics*, t. 14, Nr. 1, p. 25–46.

Galor, Oded, David N. Weil, 2000, „Population, Technology, and Growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond“, *American Economic Review*, t. 90, Nr. 4, p. 806–828.

Graaff, J. de V., 1957, *Theoretical Welfare Economics*, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.

Hahn, Frank H., 1984, *Equilibrium and Macroeconomics*, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.

Harper, David A., 1996, *Entrepreneurship and the Market Process: An Enquiry into the Growth of Knowledge*, London and New York: Routledge.

Hayek, Friedrich A., 1949, „Economics and Knowledge“, in: *Idem*, *Individualism and Economic Order*, London: Routledge and Kegan Paul.

Hayek, Friedrich A., 1945, „The Use of Knowledge in Society“, *American Economic Review*, t. 35, p. 519–530.

Heilbroner, Robert L., 1970, *The Economic Problem*, 2nd ed., Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.

Holcombe, Randall G., (rankraštis rengiamas) „Knowledge and Progress“, *Advances in Austrian Economics.*

Holcombe, Randall G., 1999, „Equilibrium Versus the Invisible Hand“, *Review of Austrian Economics*, t. 12, Nr. 2, p. 227–243.

Holcombe, Randall G., 1998, „Entrepreneurship and Economic Growth“, *Quarterly Review of Austrian Economics*, t. 1, Nr. 2, 45–62.

Holcombe, Randall G., 1989, *Economic Models and Methodology*, New York: Greenwood.

Ikeda, Sanford, 1997, *Dynamics of the Mixed Economy: Toward a Theory of Interventionism*, London: Routledge.

Johnson, D. Gale, 2000, „Population, Food, and Knowledge“, *American Economic Review*, t. 90, Nr. 1, p. 1–14.

Kirzner, Israel M., 2000, *The Driving Force of the Market: Essays in Austrian Economics*, London and New York: Routledge.

Kirzner, Israel M., 1992, *The Meaning of Market Process*, London and New York: Routledge.

Kirzner, Israel M., 1985, *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, Israel M., 1982, „The Theory of Entrepreneurship in Economic Growth", in: Calvin A. Kent, Donald L., Sexton ir Karl H. Vesper (eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, p. 272–276.

Kirzner, Israel M., 1973, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.

Knight, Frank H., 1965 [1921], *Risk, Uncertainty, and Profit*, New York: Harper and Row.

Landes, David S., 1998, *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*, New York: W. W. Norton.

Lewin, Peter, 1997, „Hayekian Equilibrium and Change", *Journal of Economic Methodology*, Nr. 4, p. 245–266.

von Mises, Ludwig, 1973, *Human Action*, 3rd ed., Chicago: Henry Regnery.

von Mises, Ludwig, 1952, *Planning for Freedom*, South Holland, Ill.: Libertarian Press.

Moore, Stephen, Julian L. Simon, 1999, „The Greatest Century That Ever Was: 25 Miraculous Trends of the Past 100 Years", *Cato Institute Policy Analysis*, 1999-12-15, Nr. 364.

Osterfeld, David, 1992, *Prosperity Versus Planning: How Government Stifles Economic Growth*, New York: Oxford University Press.

Romer, Paul M., 1990, „Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy,* t. 98, Nr. 5, d. 2, p. S71–S102.

Rothbard, Murray N., 1997, „Professor Kirzner on Entrepre-

neurship“, in: *The Logic of Action II*. Cheltenham, U. K.: Edward Elgar, p. 245–253.

Rothbard, Murray N., 1962, *Man, Economy, and State*, Los Angeles: Nash.

Rothbard, Murray N., 1956, „Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics“, in: Mary Sennholz (ed.), *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Princeton, N. J.: Van Nostrand, p. 224–262.

Schumpeter, Joseph A., 1934, *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Shapiro, Carl, Hal R. Varian, 1998, *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*, Boston: Harvard Business School Press.

Smith, Adam, 1937 [1776], *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, New York: Modern Library.

Solow, Robert M., 1956, „A Contribution to the Theory of Economic Growth“, *Quarterly Journal of Economics*, t. 70, p. 65–94.

Pinigai – blogio šaltinis?

Ayn Rand

Tad jūs manote, kad pinigai yra viso blogio šaltinis? O ar jūs kada nors savęs paklausėte, kas yra pinigų šaltinis? Pinigai – tai mainų priemonė, kuri negalėtų egzistuoti, jeigu nebūtų sukurtų gėrybių ir žmonių, gebančių jas sukurti. Pinigai – tai materiali išraiška principo, jog žmonės, norintys turėti reikalų vieni su kitais, privalo vienas su kitu verte atsiskaityti už vertę. Pinigai nėra nei valkatų, kaulijančių jūsų produkto per ašaras, nei plėšikų, atimančių juos jėga, įrankis. Pinigai galimi dėka žmonių, kurie gamina ir kuria. Ar šitai jūs vadinate blogiu?

Imdami pinigus kaip užmokestį už savo paslaugas, jūs juos imate tik todėl, kad tikite, jog iškeisite juos į kitų žmonių pastangų vaisius. Nei valkatos, nei plėšikai nesuteikia pinigams vertės. Nei ašarų okeanas, nei jokie ginklai negali popierių piniginėje paversti ta duona, kurios jums reikės rytdienai išgyventi. Šie po-

pieriai, vietoj kurių turėtų būti auksas, yra pasižymėjimo ženklas – jie yra jūsų teisė į kuriančių žmonių energiją. Jūsų piniginė – tai išraiška vilties, kad aplink jus yra žmonių, neišduosiančių moralės principo, kuris ir yra pinigų šaltinis. Ar šitai laikote blogiu?

Ar kada nors pagalvojote apie gamybos šaltinį? Pažvelkite į elektros generatorių ir išdrįskite sau tarti, kad jis sukurtas nemąstančių gyvulių raumenų jėga. Pamėginkite užauginti rugio grūdą be to išmanymo, kurį paveldėjote iš žmonių, jį pirmąkart atradusių. Pamėginkite gauti maisto naudodami vien fizinius judesius – ir suprasite, kad žmogaus protas yra ne tik visų pagamintų gėrybių, bet viso pasaulyje kada nors egzistavusio turto šaltinis.

Jūs tvirtinate, kad stiprieji įsigyja pinigų silpnųjų sąskaita? Kokią stiprybę jūs turite galvoje? Toji stiprybė – ne ginklų ar raumenų stiprybė. Turtas yra žmogaus sugebėjimo mąstyti rezultatas. Ar pinigai, kuriuos susikrauna žmogus, išradęs variklį, yra gauti sąskaita tų, kurie jo neišrado? Ar protingų žmonių uždirbti pinigai gauti kvailių sąskaita? Gabiųjų – negabiųjų sąskaita? Ambicingųjų – ištižėlių sąskaita? Pinigai uždirbami – iki juos išplėšiant ar iškaulijant – kiekvieno garbingo žmogaus pastangomis, priklausomai nuo jo sugebėjimų. Garbingas žmogus yra tas, kuris žino, jog jis negali suvartoti daugiau nei sukūrė.

Prekiauti pasitelkiant pinigus – tai geros valios žmonių kodeksas. Pinigai grindžiami aksioma, kad kiekvienas žmogus yra savo proto ir pastangų savininkas. Pinigai neleidžia jėgai nustatyti jūsų pastangų vertės, ją nustato tik laisvas sprendimas žmogaus, kuris nori keistis su jumis savo pastangomis. Pinigai už savo gėrybes ir darbą leidžia įsigyti tai, ko jie verti perkantiems žmonėms, ir ne daugiau. Pinigai neleidžia kitų sandėrių kaip tik tuos, kurie neprievartaujamu sprendimu laikomi abipus naudingais prekiaujantiesiems. Pinigai reikalauja pripažinimo, kad žmonės turi dirbti savo labui, o ne savo žalai, savo pelnui, o ne savo nuostoliui – pripažinimo, kad žmonės nėra nešuliniai gyvuliai, gimę jūsų vargų naštai nešti, kad jūs turite jiems siūlyti vertes, o ne žaizdas, kad bendras žmonių ryšys yra ne keitimasis vargais, o keitimasis gėrybėmis. Pinigai reikalauja, kad siūlytumėte pirkti ne savo silpnybes žmonių kvailybei, bet savo talentą jų protui; jie reikalauja, kad pirktumėte ne prasčiausia iš to, ką jie siūlo, bet geriausia, ką jūsų pinigai gali gauti. Ir kai žmonės gyvena iš prekybos – valdant protui, o ne jėgai – visada laimi geriausias produktas, geriausias atlikimas, sumaniausias ir gabiausias žmogus, ir žmogaus produktyvumo laipsnis atitinka jo atlygio dydį. Toks tad kodeksas gyvenimo, kurio įrankis ir simbolis yra pinigai. Ar šitai jūs vadinate blogiu?

Tačiau pinigai yra tik įrankis. Jie nugabens jus kur norite, bet nepakeis jūsų kaip vairininko. Jie duos priemones norų patenkinimui, bet neparūpins pačių norų. Pinigai yra rykštė žmonėms, kurie mėgina apversti priežastingumo dėsnį – žmonėms, kurie mėgina išsiversti be proto, grobdami proto gaminius.

Pinigai nenupirks laimės žmogui, kuris nesupranta, ko nori: pinigai neduos jam vertybių kodekso, jeigu jis vengia vertybių pažinimo, ir tikslo, jeigu jis vengia tikslo pasirinkimo. Pinigai nenupirks proto kvailiui, pagarbos bailiui ar orumo nenaudėliui. Žmogus, kuris mėgina nusipirkti smegenis už jį pranašesnių, kad šie jam tarnautų, kad pinigai atstotų jam jo paties sprendimą, baigia tuo, kad tampa už save žemesniųjų auka. Protingi jį palieka, bet apspinta mulkiai ir apgavikai, traukiami dėsnio, kurio jis neatrado, – kad jokiam žmogui nevalia būti menkesniam už savo pinigus. Ar dėl šios priežasties vadinate juos blogiu?

Tik tam žmogui dera paveldėti turtą, kuriam jo nereikia, – žmogui, kuris susikrautų turtą pradėdamas nuo bet kur. Jeigu paveldėtojas prilygsta savo pinigams, jie tarnauja jam; jeigu ne, jie jį sužlugdo. Jūs stebite ir šaukiate, kad jį sugadino pinigai. Argi pinigai? Argi ne jis juos? Nepavydėkite netikusiam paveldėtojui; jo turtas nėra jūsų ir jūs nebūtumėt su šiuo turtu

susitvarkę geriau. Nemanykite, kad turtas turėjo būti išdalintas jums; pasauliui užkrovus penkias dešimtis parazitų vietoj vieno, mirusi vertybė, buvusi turtu, negrįžtų. Pinigai yra gyva galia, kuri miršta palikta be šaknų. Pinigai negali tarnauti protui, kuris jiems neprilygsta. Ar dėl šios priežasties vadinate juos blogiu?

Pinigai – tai jūsų išlikimo priemonė. Paskelbdami nuosprendį savo pragyvenimo šaltiniui, jūs paskelbiate nuosprendį savo gyvenimui. Jeigu jo šaltinis užnuodytas, jūsų būtis pasmerkta. Ar jūs pinigų įsigijote apgaule? Pataikaudami žmonių ydoms ir kvailumui? Aptarnaudami kvailius, tikėdamiesi gauti daugiau, nei verti jūsų sugebėjimai? Smukdydami savo standartus? Atlikdami darbą, kurio nekenčiate, klientams, kuriuos niekinate? Jeigu taip, jūsų pinigai nė akimirkai nesuteiks jums nė skatiko džiaugsmo. Tada visi daiktai, kuriuos pirksite, taps jums ne atlygiu, o priekaištu; ne pasiekimu, o gėdos priminimu. Tada jūs šauksite, kad pinigai – blogis. Blogis dėl to, kad jie neatneša jums vogtos savigarbos? Blogis dėl to, kad jie neleidžia džiaugtis savo išsigimimu? Ar šitai yra jūsų neapykantos pinigams priežastis?

Pinigai visada pasiliks padariniu ir niekada nestos vietoj jūsų į priežasties vietą. Pinigai yra dorybės vaisius, bet jie nesuteiks jums dorybės ir neišpirks jūsų

ydų. Pinigai neduos jums nepelnyto – nei materialiai, nei dvasiškai. Ar šitai yra jūsų neapykantos pinigams priežastis?

O gal jūs sakote, kad meilė pinigams yra viso blogio šaltinis? Mylėti daiktą – tai pažinti ir mylėti jo prigimtį. Mylėti pinigus – tai pažinti ir mylėti tai, kad pinigai yra jūsų geriausių galių kūrinys ir visraktis prekiaujant savo pastangomis su geriausiomis žmonių pastangomis. Tas, kuris už skatiką parduotų sielą, garsiausiai šaukia apie savo neapykantą pinigams – ir jis turi pagrindo jų nekęsti. Tie, kurie pinigus myli, pasirengę dėl jų dirbti. Jie žino, kad yra pajėgūs pinigų pelnyti.

Duosiu jums raktą žmonių charakteriui pažinti: žmogus, kuris smerkia pinigus, įsigijo juos negarbingai; žmogus, kuris juos gerbia, pinigus užsidirbo.

Bėkite tolyn nuo žmogaus, kuris sako, kad pinigai yra blogis. Toks pasakymas – tai raupsuotojo skambutis, besiartinančio plėšiko ženklas. Kol žmonės kartu gyvena žemėje ir kol turės bendrų reikalų, išsižadėjus pinigų, vieninteliu jų pakaitalu gali būti šautuvo vamzdis.

Bet pinigai, jeigu norite jų uždirbti ar juos išlaikyti, iš jūsų reikalauja aukščiausių dorybių. Žmonės, kuriems trūksta drąsos, orumo ar savigarbos, žmonės,

kurie nesijaučia turį moralinę teisę į savo pinigus ir nesiryžta jų ginti kaip gina savo gyvybę, žmonės, kurie atsiprašinėja už savo turtą, – neilgai išliks turtingi. Jie yra tikras masalas plėšikams, kurie amžiais tūno po akmenimis, bet išlenda vos užuodę žmogų, meldžiantį atleidimo už kaltę būti turtingam. Plėšikai skuba paimti jo kaltę – ir gyvenimą, kaip jis ir nusipelnė.

Tada pamatysite ateinant dviveidžius žmones – žmones, kurie gyvena iš prievartos, bet priklauso nuo tų, kurie gyvendami iš prekybos kuria vertę iš jų plėšiamiems pinigams, žmonės, kurie yra dorybės išlaikytiniai. Moralioje visuomenėje jie laikomi nusikaltėliais ir rašomi įstatymai jums nuo jų apginti. Bet kai visuomenė sukuria teisėtus nusikaltėlius ir įstatymiškus plėšikus – naudojančius jėgą turtui iš nuginkluotų aukų atimti – tada pinigai ima keršyti jų kūrėjams. Išleidę įstatymą žmonėms nuginkluoti, šie plėšikai jaučiasi saugūs plėšdami beginklius. Bet jų grobis tampa magnetu kitiems plėšikams, iš jų gaunantiems grobį tokiu pačiu būdu. Tada prasideda lenktynės – kuriose laimi ne pajėgesnis gamintojas, o pajėgesnis naikintojas. Kai jėga tampa kriterijumi, žudikas laimi prieš kišenvagį. Ir tada visuomenė žlunga griuvėsių ir skerdynių sumaištyje.

Norite žinoti, ar tokia diena artėja? Stebėkite pinigus. Pinigai yra visuomenės dorumo barometras.

Kai matote, jog prekyba vyksta ne susitarimu, o prievarta, kai matote, jog gaminimui reikia gauti leidimą iš žmonių, kurie nieko negamina, kai matote, jog pinigai keliauja tiems, kurie prekiauja ne gėrybėmis, o privilegijomis, kai matote, jog žmonės turtėja ne iš darbo, o iš kyšių, ir įstatymai negina jūsų nuo šių žmonių, bet šiuos žmones gina nuo jūsų, kai matote, jog korupcija atlyginama, o garbingumas virsta savęs aukojimu – tada galite būti tikri, jog visuomenė pasmerkta. Pinigai – tokia kilni terpė, kad ji neina varžybų su ginklais ir nesudaro sandėrių su gyvuliškumu. Jūsų šaliai išlikti jie nebepadės, ir nesutiks virsti nuosavybės ir grobio mišiniu.

Kai naikintojai pasirodo tarp žmonių, pirmiausia imasi naikinti pinigus, nes pinigai yra žmogaus apsauga ir moralaus gyvenimo pamatas. Naikintojai pagrobia auksą palikdami jo savininkams suklastotų popierių krūvą. Taip panaikinami visi objektyvūs matai, o žmonės pajungiami nesaistomai savavalių vertės nustatytojų galiai. Auksas buvo objektyvi vertė, sukurto turto ekvivalentas. Popieriniai pinigai – tai įkaitiniai raštai neegzistuojančiam turtui, ir šie raštai išlaikomi ginklu, nutaikytu į tuos, iš kurių tikimasi gauti turto. Popierius – tai įstatyminių plėšikų čekis, išrašytas sąskaitai, kuri nėra jų: aukų dorybei. Netrukus ateis diena, kada aukos atsities tardamos: „Sąskaita pereikvo-

ta.“ Blogį pavertę išlikimo priemone nesitikėkite, kad išliks gerų žmonių. Nesitikėkite, kad jie išliks dorais ir pavers savo gyvenimą pašaru nenaudėliams. Nesitikėkite, kad jie gamins, kai gamyba baudžiama, o grobimas skatinamas. Neklauskite: „Kas griauna pasaulį?“ Jį griaunate jūs.

Jūs stovite didžiausios kūrybinės civilizacijos didžiausių laimėjimų viduryje ir stebitės, kodėl civilizacija griūva, kai keikiate gyvybinį jos kraują – pinigus. Jūs žvelgiate į pinigus kaip laukiniai žvelgė į juos iki jūsų, ir stebitės, kodėl džiunglės vėl braunasi į jūsų miestų pakraščius. Per visą žmogaus istoriją pinigai visada buvo atiminėjami grobikų, kurių vardai keitėsi, bet metodai išliko tie patys: užgrobti turtą jėga ir laikyti jo kūrėjus supančiotus, suniekintus, pažemintus, apšmeižtus. Frazė apie pinigų blogį, kurią jūs kartojate su tokiu teisuolišku neapdairumu, ateina iš laikų, kai turtas buvo kuriamas vergų darbu – vergų, kurie kartojo judesius, kartą išrastus kažkieno proto, šimtmečiais nepažengdami į priekį. Kol gamyba buvo valdoma jėga, o turtas įgyjamas užkariavimu, nedaug jo buvo galima užkariauti. Tačiau per visus šiuos sąstingio ir bado amžius žmonės aukštino grobikus kaip kardo aristokratus, kaip prigimties aristokratus, kaip biuro aristokratus, ir niekino kūrėjus kaip vergus, kaip prekijus, kaip krautuvininkus – kaip pramonininkus.

Žmonijos garbei buvo, pirmą ir vienintelį kartą istorijoje, pinigų šalis – ir nerandu aukštesnio, pagarbesnio Amerikos įvertinimo, nes jis reiškia: proto, teisingumo, laisvės, kūrybos, pasiekimų šalis. Pirmąkart žmogaus protas ir pinigai buvo išlaisvinti, turtai pradėti krauti ne užkariavimu, o darbu, ir vietoj kariūnų ir vergų pasirodė tikrasis gerovės kūrėjas, didysis darbininkas, aukščiausios rūšies žmogiškoji būtybė, pats save sukūręs žmogus – Amerikos pramonininkas.

Jeigu manęs paprašytų įvardinti ryškiausią amerikiečių skiriamąjį bruožą, pasirinkčiau – kadangi jame sutelpa visi kiti – tai, kad jie yra tauta, sukūrusi posakį „daryti pinigus“. Jokia kita kalba ar tauta niekada anksčiau šių žodžių nevartojo: apie turtą žmonės visada galvojo kaip apie statišką kiekybę – kurią galima užgrobti, išmelsti, paveldėti, pasidalinti, išplėšti ar gauti kaip malonę. Amerikiečiai pirmieji suprato, kad turtas turi būti sukurtas. Posakis „daryti pinigus“ išreiškia žmogiškosios moralės esmę.

Bet tai yra žodžiai, dėl kurių amerikiečiai buvo smerkiami supuvusių kultūrų plėšikiškuose kontinentuose. Dabar plėšikų *credo* reikalauja išdidžiausią laimėjimą laikyti gėdos ženklu, gerovę – kalte, didžiuosius žmones, pramonininkus, – niekšais, o jūsų įstabią pramonę – raumenų darbo produktu ir jo nuosavybe,

botagu varomų vergų dariniais, Egipto piramidėmis. Pašlemėkas, vapantis, kad jis nemato skirtumo tarp dolerio galios ir botago galios, turėtų patirti skirtumą savo kailiu – ir, tikiuosi, jis jį patirs.

Kol ir jeigu nesuvoksite, jog pinigai yra viso gėrio šaltinis, tol šauksitės savo pačių pragaišties. Kai pinigai nustoja būti tarpusavio bendravimo priemone, tada žmonės tampa žmonių priemonėmis. Arba kraujas, botagas ir ginklai – arba doleriai. Apsispręskite – kitokio pasirinkimo nėra – nes jūsų laikas baigiasi.

1957 m.

Vertė *Algirdas Degutis*

Versta iš: RAND, Ayn, *Atlas Shrugged*, New American Library, 1957. Lietuvių kalba publikuota: Ayn Rand, *Rinktinė*, sudarė A. Degutis, Kaunas: Lietuvos verslininkų sąjunga, 1993, p. 52–57.

Apie autorius

Llewellyn H. Rockwell jaun. (g. 1944), Ludwigo von Miseso instituto įkūrėjas ir ilgametis prezidentas. Knygų leidėjas, politinis aktyvistas ir vienas iš aktyviausių klasikinio liberalizmo idėjų skleidėjų JAV.

Frank H. Knight (1885–1972), vienas Čikagos ekonomikos mokyklos įkūrėjų, Nobelio ekonomikos premijos laureatų Miltono Friedmano ir George'o Stiglerio mokytojas, išgarsėjęs savo knyga *Risk, Uncertainty and Profit*. Savo darbuose nagrinėjo ne tik ekonomines, bet ir socialinės filosofijos problemas, kritikavo valstybės kišimąsi į ekonomiką ir visuomenės gyvenimą.

Ludwig von Mises (1881–1973), žymiausias austrų ekonomikos mokyklos atstovas XX amžiuje, daktaro laipsnį apgynė Vienos universitete, kuriame ir dėstė. Taip pat buvo Austrijos Prekybos rūmų ekonominis patarėjas. Vėliau dėstė Ženevos Tarptautinių studijų institute ir Niujorko universitete. Svarbiausi veikalai:

The Theory of Money and Credit; *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*; *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution*; *Human Action: A Treatise on Economics*. Lietuvių kalba: *Ekonominė politika* (Vilnius: LLRI, 2006).

Israel M. Kirzner (g. 1930), Niujorko universiteto profesorius emeritas, savo gyvenimą paskyręs austrų ekonominės mokyklos ir ypač Ludwigo von Miseso darbų tyrimui. 17 knygų ir monografijų autorius, daugiausia rašantis konkurencijos ir verslumo temomis.

Randall G. Holcombe (g. 1950), ekonomikos profesorius, dėstantis Floridos valstijos universitete, buvęs organizacijų *The Public Choice Society* ir *Society for the Development of Austrian Economics* prezidentas, knygų *From Libery to Democracy*; *Producing Prosperity: An Inquiry into the Operation of the Market Process* ir *Progress and Entrepreneurship* autorius.

Ayn Rand (1905–1982), Rusijoje gimusi ir vėliau į Jungtines Amerikos Valstijas emigravusi rašytoja, publicistė ir filosofė, savo knygose nagrinėjusi laisvės, ribotos valdžios ir etikos temas. Garsiausios jos parašytos knygos *Atlas Shrugged* ir *The Fountainhead* dar ir dabar laikomos liberaliosios minties grožinėje literatūroje klasika.

Versta iš:

ROCKWELL, Llewellyn H. Jr., The Faith of Entrepreneurs. *The Free Market*, 2005 m. gruodis, t. 26, Nr. 12. Prieiga per internetą: <http://mises.org/freemarket_detail.aspx?control=570>

KNIGHT, Frank H., *Risk, Uncertainty and Profit*. [Auburn, Alabama]: Ludwig von Mises Institute, 1964. Prieiga per internetą: <https://mises.org/books/risk_uncertainty_profit_knight.pdf>

von MISES, Ludwig, *Human Action: A Treatise on Economics*, the scholar's edition. [Auburn, Alabama]: Ludwig von Mises institute, 2008 [Pirmas leidimas 1949], sk. „Promoters, Managers, Technicians, and Bureaucrats", p. 300–307. Prieiga per internetą: <https://mises.org/books/humanactionscholars.pdf>

KIRZNER, Israel M., Producer, Entrepreneur and the Right to Property. *Reason Papers*. Prieiga per internetą: http://www.reasonpapers.com/pdf/01/rp_1_1.pdf

HOLCOMBE, Randall G., Progress and Entrepreneurship. *The Quarterly Journal of Austrian Economic*, 2003, t. 6, Nr. 3, p. 3–26. Prieiga per internetą: <https://mises.org/journals/qjae/pdf/qjae6_3_1.pdf>

RAND, Ayn, *Atlas Shrugged*, New American Library, 1957. Lietuvių kalba publikuota: Ayn Rand, *Rinktinė*, sudarė A. Degutis, Kaunas: Lietuvos verslininkų sąjunga, 1993, p. 52–57.

Ve-183 **Verslininko** vaidmuo : rinktinė; sudarė Lietuvos laisvosios rinkos institutas; iš anglų kalbos vertė Algirdas Degutis ir Andrius Šimašius. – Vilnius : Lietuvos laisvosios rinkos institutas, 2014. – 156 p. (Ekonominės politikos skaitiniai)

ISBN 978-609-8101-14-0

Šioje rinktinėje pateikti tekstai įvairiapusiškai atskleidžia verslininko ir verslumo vaidmenį visuomenėje ir ekonomikoje. Rinktinėje parodoma, kaip verslininkai konkuruodami dėl klientų rinkai pritaiko naujausius išradimus ir inovacijas. Atskleidžiama, kokius motyvus verslininkams sukuria pelnas ir nuostolis, kaip jų sprendimus veikia rizika ir neužtikrintumas. Analizuojama, kuo skiriasi verslininko, biurokrato ir vadybininko vaidmenys.

UDK 658

VERSLININKO VAIDMUO
Rinktinė

Sudarė *Lietuvos laisvosios rinkos institutas*
Vertė *Algirdas Degutis ir Andrius Šimašius*

Išleido Lietuvos laisvosios rinkos institutas
Šeimyniškių g. 3a, 09312 Vilnius
Tel. (8 5) 250 0280, faksas (8 5) 250 0288,
el. paštas llri@llri.lt
www.llri.lt