

**ЕСЕТА**  
*за предприемача*

**ИНСТИТУТ ЗА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА**

СОФИЯ, 2014

## *Есега за предприемача*

Автори: Фридрих фон Хайек, Лудвиг фон Мизес, Израел Кирцнер,  
Франк Найт, Йозеф Шумпетер, Рандал Холкомб, Джефри Хербенер,  
Джоузеф Салерно, Луелин Рокуел-младши, Айн Ранд

© Превод от английски език: Бинка Илнева, Петьо Ангелов  
Научна редакция: Десислава Николова, Петър Ганев

Институт за пазарна икономика, 2014

ISBN 978-954-8624-39-8

**И.П.И**  
Институт за пазарна икономика

*Сборникът „Есета за предприемача”  
се издава благодарение на безвъзмездната помощ  
на фондация „Джон Темпълтън” и е етап в осъществяването на проекта  
„Образът на предприемача в посткомунистическите държави”.*

*Подборът на авторите и творбите, включени в изданието,  
е на екипа на проекта и не отразява непременно мнението на  
фондация „Джон Темпълтън”.*

**JOHN TEMPLETON**  

---

**FOUNDATION**



## СЪДЪРЖАНИЕ

Петър Ганев .....	7
Производителят на възможности в икономическата наука	
Фридрих фон Хайек .....	13
Претенция за знание	
Лудвиг фон Мизес.....	28
Организатори, мениджъри, техници и бюрократи	
Израел Кирцнер.....	40
Производител, предприемач и право на собственост	
Франк Найт.....	58
Предприятие и печалба	
Йозеф Шумпетер.....	84
Процесът на съзидателно разрушаване	
Рандал Холкомб .....	95
Прогрес и предприемачество	
Джефри Хербенер.....	129
Ролята на предприемачеството за десоциализацията	
Джоузеф Т. Салерно .....	149
Предприемачът: реален и въображаем	
Луелин Рокуел-младши .....	182
Вярата на предприемача	
Айн Ранд .....	188
Смисълът на парите	
Институт за пазарна икономика .....	197
Икономическа библиотека на ИПИ и БМА - място за срещи и дискусии.....	199



## ПРОИЗВОДИТЕЛЯТ НА ВЪЗМОЖНОСТИ В ИКОНОМИЧЕСКАТА НАУКА

Фигурата на предприемача е може би най-мистериозната в икономическата наука. Схващането, че предприемачите са движещата сила на обществото и развитието, е широко разпространено, но въпреки това предприемаческата същност тъне в мъгла и е дълбоко пренебрегвана в т. нар. ортодоксален икономикс. Едва ли има студент по икономика, който да не припознава равновесието на пазара в известното до болка пресичане на търсенето и предлагането като фундамент за разбирането на икономическата наука и съответно на заобикалящия ни свят. В тази конструкция обаче сякаш няма място за предприемача – останало е поле за изява само на някакви оптимизатори, които могат да покрият познати нужди с познати средства в един непроменящ се свят. Това е проста и логична конструкция, но и такава, която няма нищо общо с действителността.

В настоящия сборник са представени някои изключително интересни текстове, които поставят предприемача в центъра на икономическите процеси. Тези текстове съвсем не изчерпват темата, а по-скоро загатват за един различен поглед, който изглежда много по-близък до реалността, отколкото познатата ни икономическа теория. Можем да твърдим, че в този подход е представена австрийската традиция в изследването на същността и ролята на предприемача, макар и не всички автори да се припознават като австрийски икономисти. Строго научните аргументи са придружени от някои по-леки и художествени текстове, които не олекотяват сборника, а дори напротив – догълват образа и ролята на предприемача.

Въвеждащият текст не споменава нито веднъж думата предприемач, но въпреки това е от фундаментално значение за разбирането на същността на предприемача и неговата роля в икономиката. Нобеловата лекция на Хайек със заглавие „Претенция за знание“ (1974), която тук излиза за първи път на български език, поставя много ясно ограниченията пред икономическата наука и критикува съвременната икономика като такава, претендираща за точно знание и съответно подлежаща на математическо моделиране. Аргументацията на Хайек за знанието и икономиката като наука, изучаваща човека, на практика обяснява защо предприемачът е научно

пренебрегнат в ортодоксалния икономикс и колко опасно е това за обществото. Вместо „претенция за знание”, Хайек предава урок по смирение:

*„Признанието, че съществуват непреодолими граници пред неговото знание, би трябвало наистина да послужи на студента по обществени науки като урок по смирение, който да го предпази от опасността да се превърне в съучастник във фаталния стремеж на хората да контролират обществото – стремеж, който го превръща не само в тиранин над неговите събратя, но и в човек, който може да се превърне в унищожител на една цивилизация, която не е замислена от нечий ум, а се е развила благодарение на свободните усилия на милиони хора.”*

Естествено продължение на аргументите на Хайек за знанието е откъсът от „Човешкото действие” на Мизес. Пионерът на Мизес се различава чувствително от мениджъра, техническите лица или бюрократа. Именно на пионера се пада тежката задача не просто да състави общ план за използването на ресурсите, а да приспособи производството така, че да отговори на търсенето на потребителите.

*„Сериозна грешка е да се отъждествява предприемачеството с мениджмънта, както се прави това например при популярното противопоставяне на „мениджмънт“ и „работна ръка“. Разбира се, това объркване е внесено нарочно. Неговата цел е да замъгли факта, че функциите на предприемача са напълно различни от тези на мениджърите... Структурата на бизнеса, разпределянето на капитала между различните клонове на производството и фирмите, обхватът и същността на дейността на всяко предприятие и магазин се смятат за дадености, като се твърди, че спрямо тях няма да настъпват никакви по-нататъшни промени. Единствената задача е да се следва рутината. В такъв неподвижен свят е съвсем естествено да няма нужда от изобретатели и пионери; общото количество печалби се уравновесява от общото количество загуби.”*

В сборника са включени и класически текстове на Шумпетер и Франк Найт, които също се появяват за първи път в българско издание. „Съзидателното разрушаване” на Шумпетер и откъсът от *тагнит опис* на Франк Найт „Риск, неопределеност и печалба” са задължителни текстове за всеки студент по икономика. Найт описва едно „райско” общество без неопределеност, в което интелектът не съществува, а всички действия са автоматични. Именно тази не-



определеност, която е неразделна част от живота и обществото ни, предопределя и централната роля на предприемачите в обществото. Роля, която според Шумпетер задава еволюционния характер на капиталистическия процес. Тук се прокрадва и въпросът дали предприемачеството води до уравнивяване, или напротив – до постоянно нарушаване на равновесието? Въпрос, който и Рандал Холкомб разглежда в своето есе „Прогрес и предприемачество”, също представено в този сборник.

Един от големите съвременни изследователи на ролята на предприемачите Израел Кирцнер също е представен с интересна дискусия за собствеността и предприемачеството. Кирцнер представя две алтернативни теории за производството като морално основание за собствеността върху продукта и разпределението на доходите – производството като автоматичен растеж на факторите за производство или като човешко творение? Кирцнер прави опит да отдели чистото предприемачество като аналитичен подход, върху който да стъпят аргументите му за моралното начало на предприемачеството, що се касае до собствеността върху продукта и разпределението на доходите. Според Кирцнер *„...предприемачът носи отговорност за целия продукт. Приносът на производствените ресурси, лишен от компонента предприемачество, е без значение за възприетата морална позиция.”*

Дискусията на Салерно „Предприемачът: реален или въображаем” е на практика критика на тази идея, която отделя чистия предприемач от капиталиста или собственика на производствените ресурси. Салерно противопоставя въображаемата конструкция на Кирцнеровия чист предприемач на концепцията на Мизес за предприемача-пионер, който притежава капитал, създава фирми и разпределя ресурси на реални пазари. Салерно твърди, че Мизес въвежда понятието за чистия предприемач само за да обособи теоретично функционалните източници на различните факторни доходи в икономиката:

*„Мизес изрично предупреждава за пагубните последици от смесването на това, което той нарича „методологически палиатив” или „въображаема конструкция” на чистия предприемач, с по-широката концепция за това, което той нарича „предприемач-пионер”, формулирана, за да обхване пълнотата на предприемаческата дейност в реалния пазарен процес.”*

В сборника са включени също текст на Луелин Рокуел-младши за предприемачеството като проявление на вярата (в по-доброто),

есе на Джефри Хербенер за ролята на предприемачеството след провала на социализма и изграждането на свободно общество и откъс от романа на Айн Ранд „Атлас изправи рамене“ за смисъла на парите, който е на практика художественият завършек на тази книга, изпълнена с преобладаващо научни текстове.

Започнахме с това, че темата за предприемачеството е пренебрегвана в ортодоксалния икономикс, но заема централно място в австрийската икономическа традиция. Текстове в това издание повдигат завесата към някои от най-интересните автори и трудове, които поставят предприемача в центъра на своите възгледи за икономиката. В голямата си част тези текстове не са достъпни на български, което прави изданието още по-ценно. Сборникът не следва да се чете като учебник по икономика, а като дискусия за предприемачеството, която да провокира търсенето на допълнително знание. Последното може да бъде потърсено и в Икономическата библиотека на ИПИ, където са събрани голяма част от трудовете на представените в сборника автори.

Петър Ганев,  
старши икономист  
Институт за пазарна икономика





Фридрих Август фон Хайек (1899-1992) е австрийски икономист и политически философ, представител на новата австрийска школа, страстен защитник на либералната демокрация и свободния пазар, един от най-влиятелните и оригинални мислители на XX век.

Интересите на Хайек не се ограничават единствено в областта на икономическата наука. В своите над 25 книги и 130 статии, които е публикувал, той разглежда въпроси от приложната икономика до теоретичната психология, от политическата философия до правната антропология и от философията на науката до историята на идеите.

През 1974 г. е удостоен с Нобеловата награда за икономика заедно със своя идеологически противник Гунар Мюрдал. През 1991 година президентът Джордж Буш го удостоява с Президентския орден на свободата – едно от двете най-високи отличия на САЩ.

Фридрих фон Хайек е преподавал в Лондонската школа за икономически и политически науки, в Чикагския и Фрайбургския университет. В негова чест група студенти от Лондонската школа основават през 1996 г. „Общество Хайек“.

Австрийският икономист е сред инициаторите и създателите на обществото „Мон Пелерен“ (1947 г.) и негов първи председател. Обществото представлява група от класически либерали, които се опитват да се противопоставят в редица области на всичко, което според тях е социалистическо. Джордж Стиглер остроумно отбелязва, че обществото спокойно би могло да се нарича „Приятелите на Хайек“.

В сборника с есета Фридрих фон Хайек е представен със слово-то, което произнася на 11 декември 1974 г. на тържествената вечеря по случай връчването на Нобеловите награди.

Фридрих Хайек

## ПРЕТЕНЦИЯ ЗА ЗНАНИЕ

Фридрих фон Хайек

Специалният повод за настоящата лекция наред с основния практически проблем, пред който днес икономистите са изправени, предизвести избора на темата. От една страна, е неотдавнашно то учредяване на Нобеловата награда по икономика, което според широката общественост представлява важна стъпка в процеса на признаване на икономиката на част от достойнствата и престижа на естествените науки. От друга страна, понастоящем икономистите са призвани да кажат как свободният свят да се измъкне от сериозната заплаха от нарастване на инфлацията, която, трябва да се признае, бе предизвикана от провеждането на политика, която мнозинството икономисти настоятелно препоръчваше и призоваваше правителствата да я провеждат. В момента действително нямаме големи основания за гордост, тъй като икономическата гилдия забърка голяма каша.

Според мен неспособността на икономистите да насочват успешно политиката е тясно свързана със склонността им към максимално подражание на методите на преуспеващите естествени науки – опит, който в нашата област може да доведе до явна грешка. Този подход, описван като „научен” метод – метод, който още преди трийсетина години определих като „безспорно ненаучен в буквалния смисъл на думата, тъй като включва механично и безкритично прилагане на начин на мислене в области, различни от тези, в които се е формирал”.<sup>1</sup> Днес искам да започна с обяснението как някои от най-големите грешки в съвременната икономическа политика са пряка последица от тези сциентистки грешки.

Теорията, от която през последните трийсет години се ръководят паричната и финансовата политика и за която аз твърдя, че е до голяма степен продукт на погрешната представа за правилната научна методика, се състои в твърдението, че съществува проста положителна взаимна връзка между общата заетост и размера на съвкупното търсене на стоки и услуги. Това води до убеждението, че можем постоянно да осигуряваме пълна заетост чрез поддържане на паричните разходи на подходящо равнище. Сред различните

---

<sup>1</sup> *Scientism and the Study of Society, Economica*, vol. IX, no. 35, August 1942, препечатана в *The Counter-Revolution of Science*, Glencoe, Ill., 1952, p. 15 от същата препечатка.

теории, развити за обясняване на масовата безработица, тя може би е единствената, в чиято подкрепа могат да се приведат категорични количествени доказателства. Въпреки това според мен тази теория е напълно погрешна, а прилагането ѝ в настоящия момент има пагубно въздействие.

Това ме насочва към основния въпрос. За разлика от естествените науки при икономиката и другите дисциплини, които се занимават с принципно сложни явления, особеностите на събитията, които трябва да се обяснят и за които можем да получим количествени данни, по необходимост са ограничени и е възможно да не са сред най-съществените. Ако в природните науки по принцип се приема, вероятно с основание, че всеки важен фактор, определящ наблюдаваните събития, подлежи на пряко наблюдение и измерване, при изучаването на такива сложни явления като пазара, които зависят от действията на много хора, всички обстоятелства, определящи изхода на процеса, едва ли някога ще бъдат напълно опознати или измерени по причини, които ще обясня по-късно. И докато в природните науки изследователят може да измери това, което *prima facie*<sup>2</sup> смята за важно, в обществените науки често пъти за важно се приема това, което е измеримо. По такъв начин понякога се стига до момент, когато се налага да формулираме нашите теории с понятия, които се отнасят само за измерими величини.

Едва ли може да се отрече, че подобно изискване съвсем произволно ограничава фактите, които се приемат за възможни причини за събитията в реалния свят. Този възглед, често приеман наивно за изискване на научната методика, има доста парадоксални последици. По отношение на пазара и на други подобни социални структури са ни известни, разбира се, твърде много факти, които не можем да измерим и за които наистина имаме само доста неточна и обща информация. И тъй като влиянието на тези факти във всеки конкретен случай не може да се потвърди от количествени доказателства, те просто се пренебрегват от тези, които са дали обет да приемат само това, което според тях е научно доказателство, и след това щастливо продължават да работят с фикцията, че само факторите, които те могат да измерят, имат значение.

Взаимовръзката между съвкупното търсене и общата заетост, например, може да бъде само приблизителна, но тъй като тя е

---

2 От латински език – на пръв поглед. (бел. прев.)

единствената, за която имаме количествени данни, тя се приема и за единствената причинно-следствена връзка, която има значение. Според този критерий с пълен успех може да съществуват по-добри „научни“ доказателства за погрешна теория, която ще се приеме, защото е „по-научна“, отколкото за истинското обяснение, което се отхвърля, защото няма достатъчно количествени доказателства в негова подкрепа.

### *Икономическата гилдия забърфа голяма каша*

Позволете ми да илюстрирам с няколко щриха това, което считам за истинската причина за нарастващата безработица – теза, която ще обясни също така защо подобна безработица не може да бъде трайно излекувана от инфлационната политика, препоръчвана от модната днес теория. Според мен правилното обяснение е съществуването на несъответствия между разпределението на търсенето между различните стоки и услуги и разпределянето на труда и другите ресурси за производството на тези стоки и услуги. Ние разполагаме с доста добро „качествено“ знание за силите, чрез които се постига съответствие между търсенето и предлагането в различните отрасли на икономическата система, за условията, при които то ще се постигне, и за вероятните фактори, които биха предотвратили подобно приспособяване. Отделните етапи в описанието на този процес се опират на факти от ежедневиия опит и малцината, които ще си направят труда да проследят хода на разсъжденията, ще поставят под съмнение надеждността на фактическите предположения или логическата правота на произтичащите от тях заключения. Ние наистина имаме основателна причина да твърдим, че безработицата показва нарушаване на структурата на относителните цени и заплати (като обикновено монополите или правителството определят цените) и че за да се възстанови равенството между търсенето и предлагането на труда във всички сектори, са необходими промени на относителните цени и пренасочване на работна сила.

Но когато ни поискат количествени доказателства за необходимата конкретна структура на цените и заплатите, която да осигури плавна, непрекъсната продажба на предлаганите продукти и услуги, трябва да признаем, че нямаме такава информация. С други



думи, знаем общите условия, при които ние, донякъде подвеждащо, казваме, че ще се установи равновесие; но никога не знаем какви ще бъдат конкретните цени или заплати, при които пазарът ще постигне такова равновесие. Ние можем само приблизително да кажем при какви условия очакваме пазарът да установи такива цени и заплати, при които търсенето да отговаря на предлагането. Но никога не можем да представим статистическа информация, която би показала в каква степен преобладаващите цени и заплати се отклоняват от тези, които биха осигурили постоянна продажба на текущото предлагане на работна сила. Независимо че това е емпирично<sup>3</sup> обяснение за причините за безработицата – тоест би могло да се докаже неговата погрешност, например, ако постоянното парично предлагане и общото покачване на заплатите не е довело до безработица, то със сигурност това не е научна концепция, която бихме използвали, за да получим подробни количествени прогнози за очакваните нива на заплатите или разпределението на работната сила.

Защо в областта на икономиката трябва да се оправдаваме с незнанието на факти, за които, ако става въпрос за теоретичната физика, се очаква ученият да даде достоверна информация? Вероятно не е изненадващо, че онези, които са впечатлени от примера с естествените науки, разглеждат тази позиция като доста незадоволителна и настояват да се прилагат такива доказателства, с които те са свикнали. Причината за това състояние на нещата е фактът, на който вече накратко се спрях. Социалните науки – както и голяма част от биологията, но за разлика от повечето области на естествените науки – трябва да се занимават със сложни по своята същност структури, тоест със структури, чиито характерни черти могат да се разкрият само с помощта на модели, които съдържат доста голям брой променливи. Конкуренцията, например, е процес, който ще доведе до определени резултати, само ако се развива сред доста голям брой участници.

В някои области, особено там, където в естествените науки се появяват сходни проблеми, трудностите могат да се преодолеят, като се използват данни за относителната честота или за вероятността от появата на различни отличителни свойства на елементите вместо конкретна информация. Но това е вярно само когато

---

<sup>3</sup> Във философията емпиризмът е теория на познанието, която твърди, че познанието възниква от опита. (бел. прев.)

трябва да разглеждаме определения от д-р Уорън Уивър (в миналото работил във фондацията „Рокфелер“) „феномен на неорганизираната сложност“, чиито отличителни черти мнозина трябва да осъзнаят, в противоположност на „феномена на организираната сложност“, който трябва да изследваме в социалните науки.<sup>4</sup> В случая под „организирана сложност“ разбираме, че свойствата на съставните ѝ структури зависят не само от свойствата на отделните елементи, от които те са изградени, и от относителната честота, с която те възникват, но и от начина, по който отделните елементи са свързани един с друг. Поради това, когато обясняваме работата на такива структури, не можем да заменяме информацията за отделните елементи със статистическа информация, а трябва да поискаме цялата информация за всеки отделен елемент, ако въз основа на нашата теория искаме да направим конкретни прогнози за отделни събития. Без такава конкретна информация за отделните елементи ще трябва да се ограничим до това, което по друг повод нарекох прогнозни модели – прогнози за някои основни свойства на структурите, които ще се формират, но няма да съдържат конкретна информация за отделните елементи, от които ще се изграждат структурите.<sup>5</sup>

Това е особено вярно за нашите теории, които обясняват определянето на системите от относителни цени и заплати, които ще се формират на един добре функциониращ пазар. При определянето на тези цени и заплати ще окаже влияние конкретната информация, която притежава всеки участник в пазарния процес – сбор от факти, които в своята съвкупност не биха могли да са известни на научния наблюдател или на който и да е друг индивидуален ум. Именно това е източникът на превъзходството на пазарния ред и причината, поради която той редовно измества други видове ред, когато държавната власт не го потиска, така че в произтичащото разпределение на ресурсите да се използва по-голямата част от познанието за отделните факти, разпръснато сред безброй хора; знание, което нито един човек не може да притежава. Но тъй като ние, учените, които се занимаваме с наблюдение, не можем да знаем всички определящи фактори за един такъв ред и поради това

---

4 Warren Weaver, A Quarter Century in the Natural Sciences, *The Rockefeller Foundation Annual Report 1958*, chapter I, Science and Complexity.

5 Виж есето ми The Theory of Complex Phenomena в *The Critical Approach to Science and Philosophy: Essays in Honor of K.R. Popper*, ed. M. Bunge, New York 1964, и препечатано (с допълнения) в моите *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London and Chicago 1967.

не можем да знаем при коя конкретна структура на цените и на заплатите търсенето би било навсякъде равно на предлагането, ние също така не можем да измерим и отклоненията от този ред; нито можем да проверим статистически нашата теория, според която отклоненията от тази „равновесна“ система на цени и заплати са тези, които правят невъзможна продажбата на някои стоки и услуги на цените, на които се предлагат.

*„Неспособността на икономистите да насочват успешно политиката е тясно свързана със склонността им към максимално подражание на методите на преуспеващите естествени науки.”*

Преди да продължа с непосредствената си задача, а именно последиците от всичко казано дотук върху провежданата понастоящем политика в областта на заетостта, позволете ми да определя по-конкретно присъщите ограничения на нашата числова грамотност<sup>6</sup>, които много често се пренебрегват. Искам да го направя, за да не останете с впечатлението, че изцяло отхвърлям използването на математическите методи в икономиката. Всъщност оценявам голямото предимство на математическите методи, които ни позволяват с помощта на алгебрични уравнения да опишем общия характер на някой модел, дори когато не знаем числените показатели, които ще определят неговото конкретно проявление. Без този алгебричен метод ние трудно бихме получили цялостна картина на взаимната зависимост между отделните явления на пазара. Това обаче породило илюзията, че можем да използваме метода при определянето и прогнозирането на числените показатели на тези величини и по такъв начин доведе до напразно търсене на количествени или на числени константи. Това се случи независимо от факта, че основателите на съвременната математическа икономика нямаха подобни илюзии. Вярно е, че техните системи от уравнения, които описват модела на пазарно равновесие, са така формулирани, че ако можем да попълним всички празни места в абстрактните формули, тоест, ако знаехме всички параметри на тези уравнения, щяхме да изчислим цените и количествата на всички продадени стоки и услуги. Но както ясно посочва Вилфредо Парето, един от основателите на

---

<sup>6</sup> Числовата грамотност е способността на човека да изразява идеи, проблеми или ситуации с помощта на числова или математическа информация, умението да борави с нея, а после да представя резултатите като решения или заключения. (бел. прев.)

тази теория, нейната цел не е „да се стигне до числово изчисляване на цените“, тъй като, както той казва, би било „абсурдно“ да се предположи, че можем да установим всички данни.<sup>7</sup> Впрочем най-важното вече е било съзряно от забележителните предтечи на съвременната икономика – испанските схоластици от XVI век, които подчертавали, че това, което те наричали *pretium mathematicum*, математическа цена, зависи от толкова много отделни обстоятелства, които никога не биха могли да станат известни на човека, но са известни само на Бог.<sup>8</sup> Понякога ми се иска нашите математически икономисти да бяха взели това присърце. Трябва да призная, че до ден днешен се съмнявам дали техните изследвания на измерими величини имат съществен принос за нашето *теоретично* разбиране на икономическите явления, за разлика от описанието им на конкретни ситуации, което определено има стойност. Нито пък съм склонен да приема извинението, че този клон от научните изследвания все още е твърде млад. Да не забравяме, че сър Уилям Пети, основоположникът на иконометрията, в крайна сметка беше малко по-възрастен колега на сър Исак Нютон в Кралското дружество!

Възможно е в някои случаи ирационалният предразсъдък, че само измеримите величини имат значение, да причини вреда на икономическата наука, но сегашните проблеми, свързани с инфлацията и заетостта, са твърде сериозни. Последщата от този начин на мислене е, че вероятната истинска причина за значителната безработица е била пренебрегната от научно мислещото мнозинство от икономисти, тъй като нейното действие не може да се потвърди посредством пряко наблюдение на връзките между измерими величини, а почти пълното съсредоточаване върху количествено измерими повърхностни явления породи политика, която влоши нещата.

Разбира се, трябва да се признае, че теорията, която според мен дава истинското обяснение за безработицата, е теория с донякъде ограничено съдържание, защото тя ни позволява да правим само твърде общи прогнози за *вида* събития, които трябва да очакваме в дадена ситуация. Но последиците от политиката, основана на по-амбициозни конструкции, не са много благоприятни и си признавам, че предпочитам истинско, но несвършено знание, дори и да е доста неопределено и непредсказуемо, пред претенцията за точ-

---

7 V. Pareto, *Manuel d'économie politique*, 2nd. ed., Paris 1927, pp. 223–224.

8 Виж например, Luis Molina, *De institutiature*, Cologne 1596–1600, tom. II, disp. 347, no. 3, и по-специално Johannes de Lugo, *Disputationum de iustitia et iuretomussecundus*, Lyon 1642, disp. 26, sect. 4, no. 40.

но знание, което вероятно е неистинско. Доверието, което могат да получат прости на вид, но неверни теории, които имат привидно сходство с утвърдени научни стандарти, може да доведе до тежки последици, както показва настоящата ситуация.

В действителност в разглеждания случай мерките, които господстващата „макроикономическа“ теория препоръча като средство срещу безработицата, а именно увеличаване на съвкупното търсене, станаха причина за екстензивно и неправилно разпределение на ресурсите, поради което вероятността от последваща мащабна безработица е неизбежна. Постоянното инжектиране на допълнителни парични средства в такива места на икономическата система, където се създава временно търсене, което изчезва, когато нарастването на количеството пари спре или се забави, наред с очакванията за продължаващо покачване на цените, привлича работна сила и други ресурси към трудови дейности, които могат да продължат само докато увеличаването на количеството пари продължава със същия темп или дори само докато то продължава да се ускорява с даден темп. Тази политика доведе не толкова до равнище на заетост, което не би могло да се постигне по друг начин, колкото до разпределение на заетостта, което не може да се поддържа безкрайно и което след време може да се поддържа само с такъв процент на инфлацията, който бързо би довел до дезорганизация на цялата икономическа дейност. Работата е там, че погрешен теоретичен възглед ни доведе до несигурно положение, при което не можем да предотвратим повторната поява на значителна безработица, но не защото тази безработица е трябвало да се предизвика умишлено като средство за борба с инфлацията, както понякога този възглед се представя в погрешна светлина, а защото тя е трябвало да настъпи като достойна за съжаление, но неизбежна последица от погрешната политика, провеждана в миналото, веднага след като инфлацията престане да се ускорява.

Длъжен съм обаче да изоставя сега тези въпроси с непосредствено практическо значение, с които ви запознах главно като илюстрация за важните последици, които могат да произтекат от грешки, свързани с абстрактните проблеми на философията на науката. Има достатъчно много причини да се тревожим за опасностите в дългосрочен план, породени от безкритичното приемане на твърдения, които „изглеждат“ научни в една област, която е много по-обширна от гледна точка на проблемите, които вече по-

сочих. Основният извод, който исках да направя от нагледния пример, е, че със сигурност в моята област, но също така вярвам, че и в науките, изучаващи човека, това, което на повърхността изглежда като най-научният метод, често пъти е най-ненаучният, дори нещо повече - в тези области има определени граници, до които можем да очакваме науката да достигне. Това означава, че да се довериш на науката – или на съзнателния контрол в съответствие с научните принципи – повече, отколкото научната методология е в състояние да постигне, може да има плачевни последици. Разбира се, напредъкът на естествените науки в днешно време надмина в такава степен всички очаквания, че всяко предположение за евентуални граници в това отношение предизвиква съмнение. На тази идея ще се противопоставят най-вече тези, които се надяваха, че приложена към процесите на обществото, нарастващата ни способност за прогнозиране и контрол, обикновено разглеждана като типичен резултат на научния напредък, скоро ще ни даде възможност да оформяме общество изцяло според нашия вкус. Истина е, че за разлика от опиянението от откритията в естествените науки познанието, което получаваме, изучавайки обществото, често пъти оказва възпиращ ефект върху нашите стремежи. И не е изненадващо, че по-импулсивните млади членове в нашата професия не винаги са готови да приемат това. И все пак вярата в неограничената власт на науката твърде често се основава на погрешното убеждение, че научният метод се състои в прилагането на готова методика или в подражаване на модела, а не на същността на научната методология, сякаш е необходимо да се следват само някакви готварски рецепти, за да се решат всички социални проблеми. Понякога ни се струва, че научните методи са по-лесни за усвояване, отколкото теорията, която ни посочва какви са проблемите и как да подходим към тяхното решаване.

*„Да се довериш на науката... в по-голяма степен, отколкото научната методология е в състояние да постигне, може да има плачевни последици.“*

Конфликтът между съвременните нагласи на обществото по отношение на това, което то очаква от науката да постигне за удовлетворяване на народните надежди, и това, което наистина е по нейните сили, е сериозен въпрос, тъй като дори ако се наложи всички истински учени да признаят, че има граници на това, което

могат да направят в областта на човешките взаимоотношения, то докато обществеността очаква повече, винаги ще се намери някой, който ще твърди, а е възможно и честно да вярва, че може да се направи повече за удовлетворяване на обществените искания, отколкото в действителност е по силите на учените. Често пъти за експерта е доста трудно и разбира се, в много случаи за непосветения е невъзможно да разграничи основателните от неоснователните твърдения, издигнати в името на науката. Огромната гласност, която наскоро медиите дадоха на доклад, в който в името на науката се изказваше мнение за „Границите на растежа“ (*The Limits to Growth*), и мълчанието от страна на същите тези медии по отношение на унищожителната критика, на която докладът бе подложен от компетентните специалисти<sup>9</sup>, трябва да предизвика у нас тревога за какво се използва престижът на науката. Но не само в областта на икономиката се издигат радикални претенции за научно управление на всички дейности на човека и за привидна необходимост от замяна на спонтанните процеси със „съзнателен човешки контрол“. Ако не се лъжа, психологията, психиатрията, както и някои клонове на социологията, да не говорим за така наречената философия на историята, са дори по-засегнати от това, което наричам сциентистки предразсъдък, и от благовидните претенции към това, което науката може да постигне.<sup>10</sup>

Ако искаме да защитим репутацията на науката и да предотвратим неоснователните претенции на едно знание, изградено върху повърхностно сходство на методиката с тази на естествените науки, ще трябва да положим много усилия за развенчаването на тези неоснователни претенции, някои от които вече са се настанили в авторитетни университетски катедри. Ние ще останем длъжници на такива съвременни философи на науката като сър Карл Попър за това, че ни даде критерий за проверка, с помощта на който сме в състояние да правим разграничение между това, което можем да приемем за научно, и това, което не можем да приемем за научно; проверка, която съм убеден, че някои доктрини, понастоящем

---

9 Виж *The Limits to Growth: A Report of the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind*, New York 1972; за систематично изследване на въпроса от компетентен икономист виж Wilfred Beckerman, *In Defence of Economic Growth*, London, 1974, и за списък на по-ранни критики на експерти виж Gottfried Haberler, *Economic Growth and Stability*, Los Angeles, 1974, който справедливо определя техния ефект като „опустошителен“ („devastating“).

10 Посочил съм някои примери за тези тенденции в други сфери във встъпителната си лекция като гост-професор в Залцбургския университет, *Die Irrtümer des Konstruktivismus und die Grundlagenlegitimer Kritikgesellschaftlicher Gebilde*, Munich 1970, преиздадена за Института „Валтер Ойкен“, Фрайбург, от J.C.B. Mohr, Tübingen, 1975.

възприемани от мнозина като научни, няма да издържат. Налице са обаче някои специфични проблеми, свързани с тези сложни по своята същност явления, сред които обществените структури са толкова важни, затова в заключение искам отново да обобщя причините, поради които в тези области не само има абсолютни препятствия пред прогнозирането на конкретни събития, но и защо когато действаме, сякаш притежаваме научно знание, което ни дава възможност да ги преодолеем, това би могло да се превърне в сериозна пречка за напредъка на човешкия интелект.

Главното, което трябва да помним, е, че огромният и бърз напредък на естествените науки се извърши в области, в които бе доказано, че тълкуването и прогнозирането следва да се основават на закони, които обясняват наблюдаваните явления като функции на сравнително малко променливи – отделни факти или относителна периодичност на събитията. Това дори може да е първопричината, поради която обособяваме тези области като „естествени“ в противоположност на високо организирани структури, които определени като сложни по своята същност явления. Няма причина, която да налага да имаме еднакво отношение както към втората, така и към първата област. Трудностите, които срещаме във втората област, не са, както някой на пръв поглед би предположил, трудности да се формулират теории, за да се обяснят наблюдаваните събития, независимо че това също предизвиква определени затруднения за проверка на хипотезите и следователно за отхвърляне на неверните теории. Трудностите се дължат на основния проблем, който възниква при прилагането на нашите теории към всяка конкретна ситуация в реалния свят.

*„Ако искаме да защитим репутацията на науката... ще трябва да положим много усилия за развенчаването на тези неоснователни претенции, някои от които вече са се настанили в авторитетни университетски катедри.“*

Теорията за сложните по своята същност явления трябва да се позовава на голям брой отделни факти и за да направим прогноза въз основа на нея или за да я подложим на проверка, трябва да установим всички тези отделни факти. След като се справим успешно с тази задача, не би следвало да срещаме особени трудности



при съставянето на прогнози, които можем да подложим на проверка – с помощта на съвременните компютри е много лесно да попълним данните в съответните празни полета на теоретичните формули и да съставим дадена прогноза. Истинската трудност, за чието разрешаване науката не може да допринесе много и която понякога наистина е неразрешима, се състои в установяването на конкретните факти.

Нека да дам един прост пример, който ще покаже същността на тази трудност. Да разгледаме игра с топка, в която участват няколко души с приблизително еднакви умения. Ако знаехме някои конкретни факти, които да догълват общото ни знание за възможностите на отделните играчи, като например степен на концентрация, възприятия, състояние на сърцето, на белите дробове, на мускулите и т.н. във всеки момент от играта, вероятно бихме могли да предвидим резултата. Всъщност, ако бяхме запознати както с играта, така и с отборите, по всяка вероятност щяхме да имаме по-точна представа за това, от което ще зависи резултатът. Разбира се, ние не сме в състояние да установим тези факти и поради това резултатът от играта ще е извън обсега на научното предвиждане, независимо от това колко добре знаем по какъв начин отделните факти биха се отразили върху резултата от играта. Това не означава, че не можем да направим никакви прогнози за хода на такава игра. Ако знаем правилата на различните игри, когато гледаме някоя от тях, много скоро ще разберем коя игра се играе и какви действия можем или не можем да очакваме. Но способността ни за предвиждане ще бъде ограничена до тези общи характерни черти на очакваните събития и няма да включва способността за предвиждане на отделни конкретни събития.

Това съответства на определения по-горе от мен чист модел на прогнозиране, към който ние все по-често се придържаме, тъй като проникваме от област, в която преобладават сравнително простите закони, в зона на явления, в която властва организираната сложност. Колкото повече напредваме, толкова по-често откриваме, че в действителност можем да установим само някои, но не всички конкретни обстоятелства, които определят резултата от даден процес и поради това можем да прогнозираме само някои, но не и всички възможни характеристики на очаквания от нас резултат. Често пъти това, което сме в състояние да прогнозираме, е някаква абстрактна характеристика на модела, която ще се прояви - взаи-

модействие между различни видове елементи, за които поотделно знаем твърде малко. И все пак държа да повторя, че ние все още съставяме прогнози, които могат да се опровергават и поради това имат емпирично значение.

Разбира се, в сравнение с точните прогнози в естествените науки, които свикнахме да очакваме, този вид чист модел на прогнозиране не е най-добрият вариант, който би удовлетворил човек. И все пак опасността, за която искам да предупредя, е именно убеждението, че за да ви възпремат като учен, трябва да постигнете повече от това. Този начин на мислене е по-лош и от шарлатанството. Предприемането на действия с вярата, че ние притежаваме знанието и силата, които ни дават възможност да формираме обществените процеси напълно според нашите предпочитания – знание, което в действителност ние не притежаваме, – е способно да ни тласне да нанесем много вреди. При естествените науки е възможна слаба съпротива срещу опитите да се постигне невъзможното; дори е възможно човек да изпитва усещането, че не трябва да обезсърчава самоуверените, защото има вероятност техните експерименти в края на краищата да доведат до нови знания. Но в обществената сфера погрешното убеждение, че упражняването на малко власт ще има благоприятни последици, вероятно ще доведе до възлагането на нови правомощия на някой орган на власт, за да се налага над другите хора. Дори ако това правомощие по своята същност не е лошо, упражняването му би могло да възпрепятства функционирането на онези сили на спонтанния ред, които, без да го съзнаваме, подпомагат в голяма степен човека в преследването на неговите цели. Ние едва сега започваме да осъзнаваме върху каква трудно уловима система от връзки е изградено действието на развитото индустриално общество – система от връзки, която ние наричаме пазар и която се оказва по-ефективен механизъм за обработване на разпръснатата информация, отколкото всяка друга система, съзнателно разработена от човека.

Ако искаме човек вместо да вреди, да бъде полезен в усилията си да подобри обществения ред, той трябва да разбере, че и в тази, както и във всички останали области, където преобладава организираната по своята същност сложност, той не може да придобие цялото знание, за да управлява събитията. Затова той ще трябва да използва натрупаното знание, но не за да моделира резултатите, както занаятчията придава форма на своето изделие, а за да се грижи за неговия растеж, като му осигурява подходяща среда, как-

то градинарят се грижи за своите растения. Съществува опасност въодушевлението от все по-нарастващата сила, което напредъкът на природните науки поражда и което изкушава „опиянения от успеха“ човек, ако използваме характерния за ранния комунизъм израз, да подчини на контрола на човешка воля не само нашата естествена среда, но и нашето общество.... Признанието, че съществуват непреодолими граници пред неговото знание, би трябвало наистина да послужи на студента по обществени науки като урок по смирение, който ще го предпази от опасността да се превърне в съучастник във фаталния стремеж на хората да контролират обществото – стремеж, който го превръща не само в тиранин над неговите събратя, но и в човек, който може да се превърне в унищожител на една цивилизация, която не е замислена от нечий ум, а се е развила благодарение на свободните усилия на милиони хора.

Лудвиг Хайнрих Едлер фон Мизес (1881 – 1973) е икономист, философ, историк, привърженик на класическия либерализъм, с изключителен принос към развитието на австрийската икономическа школа. Заедно с Фридрих фон Хайек е считан за един от основоположниците на либертарианската философия.

Роден е в Лемберг, Австро-Унгария (днес Львов, Украйна), в семейството на преуспял инженер. На 19 години се записва в университета във Виена, който завършва през 1906 г. с научната титла доктор по църковно и римско право. По време на следването се запознава с теоретиците на австрийската икономическа школа. Мизес посещава частните семинари на Ойген фон Бьом-Баверг и е вдъхновен от основополагащия труд на Карл Менгер „Принципи на икономиката”.

„Теория на парите и кредита” (1912 г.) е първата публикация на Мизес. В нея той за първи път подробно аргументира тезата, че паричната инфлация преразпределя богатство от спестителите и работещите към банките и правителството. В „Социализмът” (1922 г.) Лудвиг фон Мизес доказва невъзможността за ефективно разпределение на ресурсите без правото на частна собственост върху средствата за производство.

*Magnum opus* на Лудвиг фон Мизес безспорно е „Човешкото действие. Трактат по икономика” (1949 г.). Тук са събрани плодовете на разнообразните изследвания, които той прави, започвайки от периода преди Първата световна война. По своя енциклопедичен обхват, размах и дълбочина на анализа „Човешкото действие” представлява истински шедьовър и е едно от върховите постиже-

ния на обществената мисъл през XX век. Лудвиг фон Мизес доказва, че икономиката не е празна абстракция, а се състои и създава от решенията, действията и избора на хиляди и милиони хора.

Идеите на икономическия либерализъм Лудвиг фон Мизес отстоява не само с перо. Той е сред основателите и ръководителите на създаденото през 1947 г. общество „Мон Пелерен“, което обединява икономисти практики и изследователи на свободния пазар. В резултат и на тези усилия учениците му Вилхелм Рьоппе и Лудвиг Ерхард, изтъкнати немски икономисти, връщат Германия към свободата на пазара и сътворяват „икономическото чудо“. Личният му приятел Луиджи Ейнауди като президент на Италия възпира комунизма в страната. Във Франция ученикът му Жак Рюф, съветник на Шарл де Гол, води борбата за стабилна парична единица и свободен пазар.

Сред най-бележитите ученици и последователи на философията на Лудвиг фон Мизес се открояват Фридрих фон Хайек, Мъри Ротбард и Израел Кирцнер.

През 1982 г. Бъртън Блумър, Лю Рокуел и Мъри Ротбард основават института „Лудвиг фон Мизес“, чиято цел е разпространение на идеите на австрийската икономика, свободата и мира в традицията на класическия либерализъм.

В сборника Лудвиг фон Мизес е представен с откъс от глава XV на „Човешкото действие“. На български език трактът е издаден от ИК „МаК“ през 2011 г. Преводът е на Петьо Ангелов и ни бе любезно предоставен от издателя Калин Манолов.

*Лудвиг фон Мизес*

## ОРГАНИЗАТОРИ, МЕНИДЖЪРИ, ТЕХНИЦИ И БЮРОКРАТИ

*Лудвиг фон Мизес*

Предприемачът наема техническите лица, т.е. хората, които имат способностите и уменията да извършват определени видове работа. Класата на техниците включва и великите изобретатели, водещите лица в приложната наука, конструкторите и дизайнерите, редом с хората, извършващи най-прости задачи. Предприемачът се присъединява към тях, доколкото и самият той участва в техническото изпълнение на предприемаческите си планове. Техникът допринася със своите собствени усилия и труд; но единствено предприемачът като предприемач насочва труда му към определени цели. А и самият предприемач действа като един вид пълномощник на потребителите.

Предприемачите не са вездесъщи. Те не могат сами да се справят с всички задачи, които ги затрудняват. Адаптацията на производството така, че да се постигне най-добро снабдяване на потребителите със стоките, които те най-настойтелно търсят, не се състои просто в определяне на общ план за използване на ресурсите. Няма съмнение, разбира се, че точно това е основната функция на организатора и спекуланта. Но освен големите адаптации са необходими и множество малки адаптации. Всяка от тях може да изглежда маловажна и с малко отражение върху крайния резултат, но кумулативният ефект от недостатъците в много от тези второстепенни елементи може напълно да подкопае възможността за успешно решение на големите проблеми. Така или иначе е сигурно, че всеки неуспех при справянето с малките проблеми води до пилеене на оскъдни средства за производство, а следователно и до непостигане на възможно най-доброто удовлетворяване на потребителите.

Важно е да подчертаем по какво разглежданият от нас проблем се различава от технологичните задачи на техниците. Изпълнението на всеки проект, за който предприемачът изработва общ план, изисква множество дребни решения. Всяко от тях трябва да бъде осъществено така, че да отдава предпочитание на онова решение на проблема, което не противоречи на общия план за целия проект и е най-икономично. Трябва да избягва излишните разходи така, както прави това и общият план. От тази чисто технологична глед-

на точка техникът може да не вижда никаква разлика в алтернативите, предлагани от различните методи за разрешаване на подобен детайл, или може да предпочете метод, който води до по-голямо физическо производство. Предприемачът обаче е мотивиран от печалбата и това го принуждава да търси най-икономичното решение, т.е. решение, което избягва използването на средства за производство, чиято употреба би навредила на удовлетворяването на най-интензивната нужда на потребителите. Сред различните методи, които за техника са неутрални, той би предпочел онзи, чието прилагане изисква най-малки разходи. Той може да отхвърли предложението на техника да избере по-скъп метод, гарантиращ по-голямо физическо производство, ако изчисленията му покажат, че увеличаването на производството няма да оправдае повишаването на разходите. Не само при важни решения и големи планове, но и при ежедневните решения на малки проблеми, възникнали в хода на работата, предприемачът трябва да изпълянява задачата си да адаптира производството към търсенето на потребителите, отразено в пазарните цени.

Икономическото изчисление, практикувано в пазарната икономика, и особено системата за двустранно счетоводство, позволяват на предприемача да не влиза в твърде много детайли. Той може да се посвети на важните си задачи, без да се отвлеча в множество дреболии, невидими за повечето смъртни. Може да си назначи асистенти, на чиито грижи да повери грижата за второстепенните предприемачески задължения. А тези асистенти на свой ред могат да бъдат подпомагани на същия принцип от други асистенти за още по-тесен кръг задължения. По този начин може да бъде изградена цяла мениджърска йерархия.

*Мениджърът* е един вид младши партньор на предприемача, независимо какви са договорните и финансовите условия за неговата работа. Единствено важно в случая е, че собствените му финансови интереси го принуждават да отдава най-доброто от себе си за предприемаческите функции, които са му отредени в рамките на ограничена и точно определена сфера на действие.

Именно системата за двустранно счетоводство прави възможно съществуването на мениджърската система. Благодарение на нея предприемачът е в състояние да отдели изчисляването на всяка част от цялото предприятие по такъв начин, че да може да определи ролята, която играе тя. Така той може да разглежда всяка секция

като отделно цяло и да я оценява според приноса ѝ за успеха на цялото предприятие. В рамките на тази система за бизнес-изчисление всяка секция от дадена фирма представлява интегрално цяло, един вид теоретически независим бизнес. Предполага се, че тази секция „притежава“ определен дял от целия капитал, използван в предприятието, че купува и продава от и на другите секции, че има собствени разходи и приходи и че действията ѝ водят до печалба или загуба, която се дължи на собственото ѝ управление и се отличава от резултата на другите секции. Така предприемачът може да даде на управлението на всяка секция голяма доза независимост. Единственото нареждане, което може да даде на човека, когото е натоварил с управлението на точно определената работа, е да печели възможно най-много. Един поглед върху счетоводството ще му покаже колко успешно (или неуспешно) са се справили мениджърите с това нареждане. Всеки мениджър или негов подчинен е отговорен за работата на своята секция или подсекция. Негова заслуга са печалбите, по негова вина са и загубите. Собствените му интереси го подтикват да полага възможно най-голяма грижа в ръководството на секцията си. Ако претърпи загуби, ще бъде заменен с човек, от когото предприемачът очаква повече успехи, или цялата секция ще бъде закрыта. Така или иначе мениджърът ще изгуби работата си. Ако успее да създаде печалба, приходът му ще се повиши, или поне няма да е в опасност да го изгуби. Няма значение дали мениджърът има право на процент от печалбите от своята секция, когато говорим за личния интерес, който той проявява към нейното функциониране. Неговото благоденствие така или иначе е тясно свързано с това на неговия отдел. Задачата му не е като тази на техника да изпълнява определена работа по определени предписания, а да адаптира, макар и в тесния обхват, с който разполага, функционирането на секцията си към състоянието на пазара. Разбира се, мениджърът също като предприемача може да съчетае в една личност функциите на предприемач и техник.

Мениджърската функция винаги е подчинена на предприемаческата. Тя може да облекчи предприемача от част от второстепенните му задължения, но никога не може да еволюира до такова ниво, че да замени предприемачеството. Заблудата за противното се дължи на една грешка, която бърка категорията предприемачество, определена от въображаемата конструкция на функционалното разпределение, с условията в една жива и действаща пазарна ико-



номика. Функциите на предприемача не могат да бъдат отделени от определянето на употребата на средствата за производство за постигането на определени задачи. Предприемачът контролира средствата за производство; тъкмо този контрол му носи печалби или загуби.

Възможно е възнаграждението на мениджъра да е пропорционално на приноса на неговия отдел към печалбата на предприемача. От това обаче няма полза. Както вече стана дума, мениджърът така или иначе е заинтересован от успеха на онази част от бизнеса, която му е поверена. Но мениджърът не може да бъде държан отговорен за претърпените загуби. Те са за сметка на собствениците на използвания капитал и не могат да бъдат прехвърляни върху мениджъра.

Обществото спокойно може да остави грижата за възможно най-доброто използване на капиталовите стоки на техните собственици. Когато се заемат с дадени проекти, тези собственици рискуват собственото си имущество, богатство и социално положение. Те дори са по-заинтересовани от успеха на предприемаческите си действия от обществото като цяло, тъй като за обществото пропихването на капитала, инвестиран в даден проект, означава загуба на нищожна част от цялото му имущество, докато за собственика на този капитал много често представлява загуба на цялото му имущество. Ако обаче мениджърът има пълна свобода, положението е различно. Той спекулира, рискувайки парите на другите хора. Той вижда перспективите пред едно несигурно начинание по начин, различен от този на човек, отговорен за загубите. Именно когато бъде възнаграден с процент от печалбите той става безразсъдно дързък, тъй като не носи отговорност за загубите.

Илюзията, че мениджмънтът се равнява на съвкупността от предприемаческите действия и че мениджмънтът е съвършен заместител на предприемачеството, е плод на погрешно тълкуване на условията в корпорациите, типичната форма на съвременния бизнес. Твърди се, че корпорацията се управлява от мениджъри на заплата, докато акционерите са просто пасивни зрители. Цялата власт е съсредоточена в ръцете на наети служители. Акционерите са бездейни и безполезни; те само жънат онова, което мениджъри-те са поселили.

Тази доктрина пренебрегва напълно ролята, която капиталовият пазар, фондовата и стоковата борса, често наричани просто

„пазар“, играят в управлението на корпоративния бизнес. Популярната склонност да се очерня капитализмът нарича действията на този пазар просто „хазарт“. Всъщност промените в цените на обикновените и предпочитани акции и на корпоративните облигации са средствата, прилагани от капиталистите, за върховен контрол над потока на капиталите. Ценовата структура, определена от спекулациите на капиталовите и паричните пазари и на големите стокови борси, не само решава колко капитал е наличен за работата на всяка корпорация, но и създава ситуация, при която мениджърите трябва в подробности да адаптират собствените си действия.

Общото управление на бизнеса на корпорациите се осъществява от акционерите и техните избрани пълномощници, директорите. Директорите назначават и уволняват мениджърите. В по-малките компании, а понякога и в големите, директор и мениджър често са едно лице. В крайна сметка една успешна корпорация никога не се контролира от наети мениджъри. Появата на всемогъща мениджърска класа не е явление от свободната пазарна икономика. Тъкмо обратно, тази класа е плод на интервенционистките политики, които съзнателно целят да елиминират влиянието на акционерите и на практика ги лишават от собствеността им. В Германия, Италия и Австрия това беше първата стъпка към замаяната на свободното предприемачество с правителствен контрол върху бизнеса, същото стана и във Великобритания с „Банк ъф Инглант“ и железопътните компании. Подобни тенденции преобладават и при американските обществени услуги. Невероятните достижения на корпоративния бизнес не са резултат от дейността на мениджърска олигархия на заплата, а са създадени от хора, свързани с корпорацията като собственици на значителна или на по-голямата част от нейните акции, на които обществеността се е подигравала и ги е наричала „печалбари“.

Единствен предприемачът, без никаква мениджърска намеса, определя накъде да насочи капитала и колко капитал да използва. Той определя дали бизнесът ще се разширява или свива и кои ще са основните му сектори. Той определя финансовата структура на предприятието. Това са основните решения, определящи ръководството на бизнеса. Те винаги тежат на раменете на предприемача, било в корпорации, било в други форми на законова организация. Всяка помощ, която предприемачът получава при тях, е второстепенна; той получава информация за миналите състояния на пазара

от експерти в областта на правото, статистиката и технологията, но окончателното решение, съдържащо преценка на бъдещи състояния на пазара, си остава само негово. След това подробностите по осъществяването на проектите могат да бъдат поверени на мениджърите.

Социалните функции на мениджърския елит са също толкова жизнено важни за пазарната икономика, колкото и действията на елита от изобретатели, технолози, инженери, дизайнери, учени и експериментатори. Мнозина от най-видните мениджъри служат на каузата на икономическия прогрес. Най-успешните от тях се възнаграждават с високи заплати и често с процент от печалбите на предприятието. Мнозина в хода на кариерите си сами стават капиталисти и предприемачи. Все пак мениджърската функция е отделна от функцията на предприемача.

Сериозна грешка е да се отъждествява предприемачеството с мениджмънта, както се прави това например при популярното противопоставяне на „мениджмънт“ и „работна ръка“. Разбира се, това объркване е внесено нарочно. Неговата цел е да замъгли факта, че функциите на предприемача са напълно различни от тези на мениджърите, които се занимават с по-дребните детайли при ръководенето на бизнеса. Структурата на бизнеса, разпределянето на капитала между различните клонове на производството и фирмите, обхватът и същността на дейността на всяко предприятие и магазин се смятат за дадености, като се твърди, че спрямо тях няма да настъпват никакви по-нататъшни промени. Единствената задача е да се следва рутината. В такъв неподвижен свят е съвсем естествено да няма нужда от изобретатели и пионери; общото количество печалби се уравнисява от общото количество загуби. За да се разбият заблудите на тази доктрина обаче е напълно достатъчно да се сравни структурата на американския бизнес през шестдесетте години с тази от четиридесетте.

Но дори и в един неподвижен свят не би имало смисъл да се даде на „работника“ дял в управлението, както изисква един популярен лозунг. Реализацията на подобен постулат би довела до синдикализъм.<sup>1</sup>

Съществува и друга силно развита склонност – да се бърка мениджърът с бюрократа.

*Бюрократичният мениджмънт, за разлика от ориентирания към*

---

1 Срв. по-долу, стр. 812-820.

*печалба мениджмънт*, е метод за управление на административните дела, резултатите от който нямат парична стойност на пазара. Успешното изпълнение на задълженията, поверени на полицията, е от първостепенно значение за запазването на социалното сътрудничество и е от полза за всеки член на обществото. То обаче няма пазарна цена, не може да се купува или продава и следователно не може да се съпоставя с разходите, направени за създаването и поддръжката на полицейския апарат. Неговото съществуване води до придобивки, но тези придобивки не се изразяват с парични печалби. Методите за икономическо изчисление, и особено двустранното счетоводство, не могат да се прилагат в този случай. Успехът или провалът в работата на полицейските служби не може да се провери чрез аритметическите процедури на ориентирания към печалба бизнес. Никакъв счетоводител не може да определи дали дадено управление или неговите подчинени структури са действали успешно.

Сумата, която трябва да се изразходва във всеки клон на ориентирания към печалба бизнес, се определя от поведението на потребителите. Ако автомобилната индустрия утроеше използвания капитал, тя със сигурност щеше да подобри услугите, предлагани на обществото. Щеше да има повече коли. Но разширяването на индустрията щеше да изтегли капитал от други клонове на производството, в които той може да запълни по-належащи нужди на потребителите. Този факт би направил разширението на автомобилната индустрия непечелившо и би увеличил печалбите в други клонове на бизнеса. В стремежа си да се доберат до най-високата възможна печалба предприемачите са принудени да отделят за всеки клон на бизнеса само толкова капитал, колкото може да бъде използван в него, без да се вреди на задоволяването на по-належащи нужди на потребителите. Така предприемаческите дейности един вид се контролират от желанията на потребителите, отразени в ценната структура на потребителските стоки.

При разпределянето на средства за изпълнението на задачите, отредени на правителството, няма такива ограничения. Без капка съмнение услугите, оказвани от полицията на Ню Йорк, могат да бъдат значително подобрени, ако се утрои бюджетът ѝ. Но въпросът е дали това подобрение ще бъде достатъчно, за да оправдае ограничаването на услугите, оказвани от други служби – например натоварените с хигиената – или ограничаването на частното

потребление на данъкоплатците. Този въпрос не може да получи отговор от сметките на полицейските управления. Те могат да ни кажат само какви суми са изразходвани, но не и какви са постигнатите резултати, тъй като тези резултати нямат паричен еквивалент. Гражданите трябва да определят пряко обхвата на услугите, които искат да получат и за които са готови да плащат. Те делегират тази задача, като избират общински съветници и служители, готови да се съобразят с техните желания.

Така кметът и ръководителите на различните градски служби са ограничени от бюджета. Те нямат свободата да прилагат онова, което смятат за най-полезно решение за различните проблеми на гражданството. Принудени са да използват средствата единствено за целите, които им е определил бюджетът. Не бива да ги използват с други цели. Одитът в държавната и общинската администрация се различава напълно от ориентирания към печалба бизнес. Неговата цел е да се установи дали отпуснатите средства са били похарчени в строго съответствие с разпоредбите на бюджета.

В ориентирания към печалба бизнес решенията на мениджърите от всички нива се ограничават от съображения за печалба и загуба. Мотивът за печалба е единствената разпоредба, необходима, за да ги накара да отговорят на желанията на потребителите. Не е необходимо свободата им да решават да бъде ограничавана с дребнави инструкции и правила. Ако са ефикасни, подобно затъване в детайли в най-добрия случай ще бъде излишно, ако не и опасно, тъй като им връзва ръцете. Ако не са ефикасни, то няма да направи действията им по-успешни, а ще им даде само нескопосаното извинение, че провалът се дължи на неадекватни правила. Единствената необходима инструкция се разбира от само себе си и няма нужда да бъде споменавана изрично: реализирай печалба!

Различно е положението в публичната администрация, в ръководството на държавните дела. В тази област свободата на служителите и техните подчинени да решават не се ограничават от съображения за печалба и загуба. Ако техният най-високопоставен началник, независимо дали е суверенният народ или суверенен деспот, им даде свобода, той ще се откаже от собственото си върховенство в тяхна полза. Тези служители ще се превърнат в безотчетни управници и властта им ще надделее над тази на народа или деспота. Ще правят каквото си искат, а не онова, което ръководителите им искат. За да се предотврати подобно нещо и да останат подчинени

на волята на своите ръководители, е необходимо да имат подробни инструкции, регламентиращи всяка страна от тяхната работа. След това техен дълг става да работят, като се съобразяват строго с правилата и наредбите. Тяхната свобода да адаптират действията си към решението, което смятат за най-адекватно за даден проблем, се ограничава от тези норми. Те са бюрократи, т.е. хора, които във всеки един момент трябва да спазват набор от твърдо установени наредби.

Бюрократичното управление е поведение, което задължително съблюдава подробни правила, определени от властта или от ръководно тяло. То е единствената алтернатива на ориентирания към печалба мениджмънт. Такъв мениджмънт е неприложим при ръководенето на дела, които нямат парична стойност на пазара и при нетърговското управление на дела, които могат да бъдат управлявани и с оглед на печалбата. Пример за първото е администрацията на социалния апарат за принуда, а за второто – ръководството на неориентирана към печалба организация като училище, болница или пощенска система. Там, където дадена система не се управлява с цел печалба, тя трябва да бъде ръководена от бюрократични правила.

Бюрократичното ръководство само по себе си не е зло. То е единственият подходящ метод за управлението на държавните дела, т.е. делата на социалния апарат за принуда. Също както правителството е необходимо, бюрокрацията – поне в тази област – е не по-малко необходима. Там, където икономическото изчисление е неприложимо, бюрократичните методи са задължителни. Социалистическото правителство трябва да ги прилага повсеместно.

Нито един бизнес, независимо какъв е обхватът или специфичните му задачи, не може да стане бюрократичен, докато се управлява единствено с оглед на печалбата. Но щом изостави търсенето на печалба и го замени с така наречения „принцип на услугите” – т.е. оказването на услуги без оглед на това дали приходите от тях надвишават разходите – той трябва да замени предприемаческото управление с бюрократични методи.<sup>2</sup>

---

2 За по-подробно разглеждане на тези проблеми виж Mises, *Bureaucracy*, New Haven, 1944.



Израел Кирцнер (1930 г.) е американски икономист, един от водещите учени на австрийската икономическа школа. Роден е в Лондон, в семейството на известен еврейски равин. Семейството му се мести в ЮАР, когато Кирцнер е 10-годишен. След обучението си в Кейптаунския университет (1947-1948) и завършването на Международната програма на Лондонския университет (1950-1951) Кирцнер се установява в САЩ. Той получава бакалавърска степен (*summa cum laude*) в Бруклинския колеж на Нюйоркския градски университет (1954). В Нюйоркския университет се запознава с Лудвиг фон Мизес – среща, която се оказва съдбоносна за развитието на младия Кирцнер. В този период Кирцнер е склонен да прави магистратура по счетоводство, „но избирайки курсовете на професорите, които да посещава, забелязал, че Мизес е написал най-много книги, повече от всеки останал. Това ми направи силно впечатление и се записах в неговия курс”, припомня си след време Кирцнер. Решението се оказва съдбоносно. Кирцнер не става счетоводител, а учен икономист. Под ръководството на Лудвиг фон Мизес той написва докторската си дисертация, която е в основата на книгата „Икономическа гледна точка”, издадена през 1960 г.

След като защитава научна степен доктор по икономическа теория (1957 г.) Кирцнер е назначен за професор в Нюйоркския университет, в който преподава и до днес. Основните му интереси са в областта на икономиката на предприемачеството и пазарната етика. Признат е за един от авторитетите в интерпретацията на трудовете на Лудвиг фон Мизес.

През 2006 г. Израел Кирцнер е удостоен с Глобалната награда за изследвания в областта на предприемачеството (Global Award for Entrepreneurship Research) за приноса за развитието на иконо-



мическата теория. Това отличие се връчва ежегодно от Шведската фондация за изследвания на малкия бизнес, Шведската агенция за икономически и регионален растеж (NUTEK) и Изследователския институт по индустриална икономика (IFN). Наградата включва статуетката „Ръката на Бога“, изработена от световноизвестния шведски скулптор Карл Милес, и сумата от 100 000 евро.

В настоящия сборник Израел Кирцнер е представен с доклад на тема „Производител, предприемач и право на собственост“, изнесен на симпозиум, посветен на произхода и развитието на правото на собственост, организиран от Института за хуманитарни науки в Университета на Сан Франциско през януари 1973 година. Публикуван е в Reason Papers, чийто архив понастоящем се съхранява в Института „Лудвиг фон Мизес“.

*Израел Кирцнер*

## ПРОИЗВОДИТЕЛ, ПРЕДПРИЕМАЧ И ПРАВО НА СОБСТВЕНОСТ

Израел Кирицнер

„Институтът на собствеността, сведен до неговите основни елементи – отбелязва Джон Стюарт Мил – означава да се признае на всекиго изключителното право да се разпорежда с всичко, което е произвел със собствени усилия или е получил като дарение или въз основа на справедливо споразумение, без да се прилага сила или измама от страна на тези, които са го произвели. В основата на всичко това е правото на производителите да се разпореждат с това, което са произвели.”<sup>1</sup>

Целта на настоящия доклад е да покаже двусмисленето в израза „това, което човек е произвел” и да привлече вниманието върху едно съществено и икономически обосновано значение на термина – значение, което включва идеята за предприемачество и което е почти напълно пренебрегвано.

Точността при използването на израза „това, което човек е произвел”, е от голямо значение. Моралните възгледи, свързани с широко разпространените идеологии, отнасящи се както до законността на правото на частните лица на собственост, така и до справедливостта при разпределението на доходите, очевидно включват под някаква форма понятието „това, което човек е произвел”. Така например теорията на Лок за частната собственост, която служи като морално оправдание на капитализма<sup>2</sup>, според различните възгледи се разглежда като право на човека върху „плодовете на неговия труд.”<sup>3</sup> Фридман отбелязва, че капиталистическият морал (който според него се придържа към принципа, че „човек заслужава това, което произвежда”<sup>4</sup>) се споделя от Маркс, доколкото възгледите на Маркс за експлоатацията на труда, основани на предпос-

---

1 J. S. Mill, *Principles of Political Economy* (Ashley Edition, London, 1923), p. 218.

2 Виж: 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) Chapter 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 Myrdal, *ibid.* Строго погледнато, Лок всъщност не твърди, че вследствие на съединяване на своя труд с природно даден ресурс човек „произвежда” определен резултат. И все пак той определено е бил разбран сякаш е разсъждавал именно по този начин. Така, коментирайки идеята, „че ако човек е произвел нещо, то става негова собственост”, Оливър цитира Лок, сякаш е изразил тази идея в своята трудова теория на собствеността. (H. M. Oliver, *A Critique of Socioeconomic Goals*, Indiana University Press, 1954, p. 27). Виж по-долу в настоящата статия.

4 M. Friedman, *Price Theory, A Provisional Text*, (Aldine, 1962), p. 196.

тавката, че трудът произвежда целия продукт, са верни, „само ако работникът има право на това, което произвежда.“<sup>5</sup>

Всяка една от тези морални позиции, които не е задължително да приемаме, е необходима, за да се изясни какво точно следва да се разбира под понятието „това, което човек е произвел“. В икономическата литература производството се разглежда като произтичащо от производствените фактори, така че под твърдението „това, което човек е произвел“ се има предвид „произведеното от тези производствени фактори, които се отъждествяват с човека, за когото говорим“. Накратко казано, човек е производител, доколкото самият той разглежда себе си като фактор за производство или доколкото е собственик на фактори, от които зависи производството.

Фридман отъждествява споменатия по-горе „капиталистически морал“ с твърдението, че „човек заслужава това, което е произвел с ресурсите, които притежава“.<sup>6</sup> Дж. Б. Кларк извлича „правото на обществото да съществува в сегашния си вид“ от своята теория за пределната производителност на разпределението, разглеждайки го като удовлетворяващо изискването, че всеки човек получава това, което произвежда.<sup>7</sup>

Трудовата теория на Лок за собствеността изхожда от предпоставката, че „всеки човек притежава *собственост*, включваща собствената му личност... Можем да кажем, че *трудът* на неговото тяло и *работата* на ръцете му са буквално негови“.<sup>8</sup> Производството е възможно единствено благодарение на собствеността върху факторите за производство.

От това следва, че ако разглеждаме производството като произтичащо от факторите за производство и ако стриктно приложим моралните последици на „това, което човек е произвел“ към това, което произтича от факторите за производство, които този човек притежава (в това число, разбира се, и неговата производителност на труда), тогава проявата на чисто предприемачество в производството (без да включваме фактора собственост) не води след себе си нито една от благоприятните морални асоциации, свързани с

---

5 M. Friedman, *Capitalism and Freedom* (University of Chicago Press, 1962) p. 167. Виж също Oliver (op. cit., p. 37). От подробната критика на коментарите на Оливър от страна на Ротбард (Murray N. Rothbard, *Power and Market, Government and the Economy*, Institute for Humane Studies, 1970, p. 183) става ясно, че самият той подкрепя същата основополагаща етика.

6 *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*, paragraph 27. (Цитатът на български език е от Дж. Лок, Два трактата за управлението, с. 214, изд. Гал-Ико, С., 1996. (бел. прев.)

„това, което човек е произвел“.

Този извод, чието разглеждане е целта на настоящия доклад, изисква по-задълбочено изследване.

### *Факторът собственост и предприемачеството*

Известно е, че в икономическата литература не се обръща достатъчно внимание на ролята на предприемача, поради което не откриваме много изчерпателни опити за точно определяне на същността на тази роля. В по-задълбочените изследвания на тема предприемачество се прави ясно разграничение между факторите за производство, от една страна, и предприемачеството, от друга.

В класическото изследване на Шумпетер например средствата за производство включват *всички* средства, необходими за производството на продукт в състояние на кръговрат (равновесие). При равновесното състояние се наблюдава тенденция, „при която предприемачът няма нито печалба, нито загуба... той няма никакви специални задължения, той просто не съществува“.<sup>9</sup> Но от друга страна, при нарушаване на равновесието направените нововъведения в качеството на продукта и в начина на производство се приписват на инициативността на предприемачите-пионери, както ги определя Шумпетер. Независимо че новите продукти или начини на производство не изискват повече ресурси от тези, които са присъщи за състоянието на равновесие, тези нови продукти и начини на производство не биха се появили, ако в основата им не са дързостта и енергията на предприемача.

Оттук следва, че има неяснота относно начина на разглеждане на истинското предприемачество като ресурс, необходим за създаването на продукта. И без съмнение именно тази неяснота е отчасти причината за разногласията между икономистите по въпроса дали предприемачеството трябва да се разглежда като фактор за производство.<sup>10</sup>

От една страна, както видяхме, притежаването на всички необходими средства за производство (включително и съответното знание) не е гаранция за въвеждането на даден продукт или технология, ако няма предприемаческа инициатива. Дори Шумпетер приз-

---

<sup>9</sup> J. A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Harvard, 1934), p. 76.

<sup>10</sup> Виж дискусията във: F. Machlup, *The Economics of Sellers' Competition* (Johns Hopkins Press, 1952), pp. 226-228.

нава, че „предприемачеството може да се разглежда като средство за производство”.<sup>11</sup> От друга страна, да допуснем, че бъдещ производител си зададе следния въпрос: „Да предположим, че реша да произвеждам продукта X (или да използвам производствената техника Y), то какви средства за производство ще са ми необходими?”. Ясно е, че отговорът няма да включва следното: „решението за производството на продукта X (или за използването на технология Y)”. Безспорно това е причината Шумпетер да твърди, че по принцип не разглежда предприемачеството като фактор за производство.<sup>12</sup>

Очевидно трябва да се направи рязко разграничение между средствата за производство, които принципно се приемат, и предприемачеството. Последното не е сходно с факторите за производство според теорията за пределната производителност.<sup>13</sup> Нещо повече, дори ако предприемачеството се разглежда като средство за производство, *предприемачът не може да го купи или да го наеме*, т.е. потенциалният предприемач никога не го разглежда като наличен фактор за производство или като необходим фактор за производство. Предприемачът или е готов, или не е готов да поеме инициатива.<sup>14</sup> Ако не е готов да поеме инициатива, потенциалният предприемач вижда само проект, с който в крайна сметка не си струва да се захване, той не гледа на него като на проект, за който няма в наличност необходимите ресурси. Ако е решен да поеме инициативата, тогава единственото нещо, което трябва да си осигури, са факторите, необходими в състоянието на равновесие без предприемач. Или да разгледаме въпроса в малко по-различна светлина. Ако помолим инженер да посочи факторите за производство, с които се свързва производството на даден продукт, той вероятно ще включи такива нематериални активи като „знание”, но *не би посочил „инициатива”* (доколкото самото понятие предполага решение за производство). Следователно, щом като целият продукт може да се обвърже с „другите” средства за производство, то предприемачеството всъщност изобщо не е средство за производство и не може да му се приписва заслуга, че е допринесло с нещо за продукта.

---

11 Schumpeter, *op. cit.* p. 143.

12 *Ibid.*

13 Виж Schumpeter, *op. cit.* p. 153; Machlup, *op. cit.* p. 226; F. H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, p. 271.

14 По този въпрос виж също книгата на автора *Competition and Entrepreneurship* (University of Chicago Press, 1973), Chapter 2.

Нека да обобщим. Литературата, която се занимава с моралните аспекти на „това, което човек е произвел“, се интересува какво е произведено със средствата за производство, собственост на човека (или в още по-тесен смисъл, от самия човек, разглеждан като средство за производство). Ако се приеме, че чистото предприемачество не е производствен фактор, от това следва, че то не може да се причисли към благоприятните етични аспекти, свързани с отговорността за производството на продукта. От друга страна, ако се приеме, че предприемачеството е средство за производство, като на инициативата на предприемача се припише някаква част от стойността на продукта заедно с приноса на други фактори, тогава може да се приеме, че тази част (изчислена или оценена по някакъв начин) – *но не повече от тази част*, е произведена от предприемача и следователно се отнася към съответните морални аспекти.

В следващите страници ще обърнем внимание върху възможността за съществуване на друга гледна точка, която е почти напълно противоположна на току-що представената. В предлаганата за разглеждане теза благоприятните последици от „това, което човек е произвел“ *не се отнасят до всички производствени фактори*. Съгласно тази постановка чистото предприемачество по-скоро допринася за *целия* продукт в смисъл, съответстващ на етичната конотация на „това, което човек е произвел“. (Освен това този възглед способства за разбирането, че предприемачеството не трябва да се разглежда като фактор за производство.)

С други думи, колкото и да е парадоксално, предприемачът следва да се разглежда като единствен „производител“ на целия продукт – в моралния смисъл на понятието, именно защото той няма принос за производството според теорията за пределната производителност. Струва ми се, че една мисъл на Нийт разкрива същността на въпроса, на който е посветен настоящият доклад.

Голяма част от него може да се разглежда като коментар на следното: „В предприятията има специална социална класа – бизнесмени, които ръководят икономическата дейност: те са производители в тесния смисъл на понятието, докато основната маса от населението просто ги снабдява с производствени услуги, като предоставя себе си и своята собственост на разположение на тази класа. Предприемачите също гарантират на тези, които предоставят производствени услуги, определено възнаграждение.“<sup>15</sup>

---

15 F. H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, p. 271, акцентира върху необходимостта от това условие. Подобни твърдения могат да се намерят и във: F. V. Hawley, *Enterprise and the Productive Process* (New York, Putnam, 1907) pp. 85, 102, r 12, 127.

Един философ, критик на теорията на Лок за собствеността, я обобщава по следния начин: (1) Всеки човек има (моралното) право да притежава своята личност, затова (2) всеки има (моралното) право да притежава своя труд, следователно (3) всеки има (моралното) право да притежава това, което е съчетал със своя труд.<sup>16</sup> Това обобщение ще ни е от полза в нашата дискусия.

Очевидно Лок приема за даденост, че след като човек има моралното право да притежава своя труд (в смисъл на „работа“), той има и моралното право върху това, което е произвел със своя труд. Тази гледна точка, която ще наречем съждение (3а) (и което цитирахме по-горе като пример за моралните ценности, присъщи на понятието „това, което човек е произвел“) се включва по подразбиране в съждение (3).<sup>17</sup> Но съждение (3) отива по-далеч от възгледа, че от морална гледна точка произведеното от човек е негова собственост. Според съждение (3), когато човек съедини своя труд с природните ресурси, които нямат собственик, при „естественото състояние“, при което „има достатъчно количество от тези вещи със същото качество“<sup>18</sup>, той следва да се разглежда като естествен частен собственик на резултатите от съединяването. Без съмнение това смело съждение (3) е от най-голямо значение за тезата на Лок. Но нас ни интересува по-умереното съждение (3а).

Това, че в съждение (3а) Лок има предвид труда като фактор за производство, е ясно от често цитираното продължение на неговото твърдение (3) за включването на наемния труд. „Така... чимовете, нарязани от слугата ми и рудата, която съм изкопал на всяко място, върху което имам общо право с другите, стават моя собственост без предписанията и съгласието на когото и да било“.<sup>19</sup> Тезата, че собственият труд на човека е негов собствен, в известен смисъл не се различава от тази, според която трудът на слугата е собственост на неговия работодател. Това, което човек е произвел

---

16 J. P. Day, *Locke on Property*, (Philosophical Quarterly, 1966) reprinted in G. D. Schochet, (Ed.) *Life, Liberty, And Property, Essays on Locke's Political Ideas*, (Wadsworth Publishing Company, Belmont, California) p. 109. (Всички цитирания са по това издание.)

17 Виж Day, pp. 109-110 и бележка 3 по-горе.

18 Дж. Лок, Два трактата за управлението, с. 214, изд. Гал-Ико, С., 1996. И още: „Следователно каквото и да вземе, човек го извлъчва от състоянието, в което природата го е създала и запазила, комбинира го със своя труд и го съединява в нещо свое, като по този начин го превръща в своя собственост.“, с. 215. (бел. прев.)

19 Locke, paragraph 28. Цитатът на български е от Дж. Лок, Два трактата за управлението, с. 215, изд. Гал-Ико, С., 1996.

със своя собствен труд, е негова собственост по същия начин, по който произведеното от труда на работника принадлежи на работодателя.

Вярно е, че Лок е остро критикуван от Дей, който отрича, че може да се говори за притежаване на труда (в смисъл на „работа“). Трудът, твърди Дей, е дейност „и независимо че може да има започнати, изпълнени или завършени дейности, те не могат да се притежават“.<sup>20</sup> Въпреки това термините, които Лок използва, са добре познати и приемливи за икономистите. Те говорят за фактори за производство (в смисъл на капитали) и за „услугите“ на факторите за производство (в смисъл на потоци). Икономистите приемат, че човек, който „притежава“ фактор за производство, притежава по тази логика и услугите, които произтичат от този фактор за производство. Според икономистите, когато производителят наема услугите на даден фактор за производство, той придобива собствеността върху услугите чрез покупка от техния предишен собственик (т.е. от собственика на самия фактор за производство). Следователно, когато говори за притежаване на услугите на работник, икономистът всъщност няма предвид собствеността върху трудовата дейност, нито собствеността върху резултата от тази дейност, нито дори собствеността върху работоспособността.<sup>21</sup> Икономистът възприема работника по-скоро като фонд човешки капитал, способен да създава потоци от услуги. Така че към различните значения, които според Дей са присъщи на думата „труд“, трябва да се добави и „трудът“ като поток от абстрактни производителни услуги, създавани от човека.

Разглеждана в този „икономически“ аспект, теорията на Лок става доста разбираема: (1<sup>а</sup>) Всеки човек има (моралното) право да притежава човешкия капитал, представяван от неговата личност, затова (2<sup>а</sup>) всеки човек има (моралното) право да притежава потока на трудови услуги, свързан с неговата личност, следователно (3а<sup>а</sup>) всеки човек има право върху продукта, произведен от тези трудови услуги. (По същия начин, по който той има право върху продукта, произведен от трудовите услуги на нает от него работник.)

Видно е, че съждение (3а<sup>а</sup>), което ни интересува в случая, се отнася до труда, разглеждан като физически фактор за производство. Оказва се също така, че идеята за труда като жертва – идея, която ни позволява да разглеждаме продукта като заслужен от работника,

---

<sup>20</sup> Day, *op. cit.*, pp. 113f.

<sup>21</sup> За подробности по въпроса виж Day, *ibid.*



в смисъл на награда за саможертвата – е чужда на теорията на Лок. Поради това Мюрдал посочва, че възгледът на Лок, съгласно който „трудът е източник на собственост няма нищо общо с болката и саможертвата, а произтича от идеята за труда като естествена собственост на работника и като източник и създател на стойност”.<sup>22</sup>

Така че Лок по никакъв начин не изгражда своето съждение (За<sup>2</sup>) на базата на някаква морално заслужена награда за болката или саможертвата на труда. Всъщност съждението (За<sup>2</sup>) на Лок се основава върху моралния възглед, че продуктът, който физически е произлязъл от собствеността на даден човек, трябва да му принадлежи по същия начин, по който се приема, че дивата растителност, израсла на неговата собственост, съвсем естествено му принадлежи.<sup>23</sup> Това напълно съответства на обичайното тълкуване на моралните аргументи в стила на Лок, представяни от съвременните икономисти в духа на теорията за пределната производителност.<sup>24</sup> В следващото изложение ще видим, че въпреки това съществуват основания да се открият елементи на алтернативно възприемане на моралното осмисляне на производството в трудовете на Лок.

### *Човешката воля и придобиването на собственост*

В противовес на идеята за продукта като *физически* произведен от човека (със или без използването на други производствени ресурси) е схващането за продукта като резултат от човешката воля. Както споменахме накратко по-горе, ще докажем, че за моралното оправдаване на собствеността върху продуктите е важно да се обърне внимание върху определеното, според което продуктът е резултат от решението на предприемача, отколкото на обосновката, че продуктът произлиза от фактора собственост. Въпреки че в икономическата литература почти напълно отсъства изрично признаване на това прозрение, можем да намерим редица коментари и възгледи,

---

22 G. Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Theory*, p. 74. Трябва да се отбележи, че както по-късно класическите икономисти използват думите „усилне”, „жертва”, „болка” като синоними на „труд” – и по тази причина Мюрдал ги характеризира като разглеждащи труда в тесния смисъл на понятието, като „усилне, породено от борба” (Myrdal, *ibid.*) – така понякога и Лок (виж paragraph 30, 34) отъждествява оправданието за собственост върху продукта от нечий труд, позовавайки се на факта, че „...стават собственост на онзи, положил усилия заради тях”.

23 Виж цитата във: E. Hultvy, *The Growth of Philosophic Radicalism* (Boston: The Beacon Press), p. 45, за възгледа на Хюм, че „ние сме собственици на плодовете в нашите градини и на тора на нашето стадо въз основа на обичайното действие на законите за съединяване”.

24 Виж Oliver, *A Critique of Socioeconomic Goals*, p. 33; виж също и източниците, цитирани в бележки 4 и 7 под линия.

които предполагат „предприемачески” подход за обосноваване на собствеността.

Така например Пуфендорф още по времето на Лок подчертава разликата между принудително извършвано действие и свободно извършвано действие. Единствено последното е истинско *човешко* действие, което включва „елемент на субективна спонтанност” и „свободно проектиране на собственото аз”.<sup>25</sup> Век по-късно теорията на Кант за придобиване на собственост чрез труд разглежда самия труд като ирелевантен за акта на придобиване. „Когато става въпрос за първоначалното придобиване на нещо, неговото отглеждане или изменение чрез положен труд не е нищо повече от външна проява на факта, че то е завладяно като собственост...”<sup>26</sup> Не съединяването на труда с обекта го прави нечия собственост, а „трансценденталното упражняване (на нечия) воля върху (него)”.<sup>27</sup> Хегел също вижда в човешката воля истинския източник на правото на собственост и дори я разглежда като основание за придобиване на природни ресурси, което е по-висше от основанието, зависещо от съединяването с труда.<sup>28</sup>

Нещо повече, според някои автори трудовата теория на Лок за собствеността (както и трудовата теория за стойността на по-късните класически икономисти)<sup>29</sup> не може да се разбере правилно, ако не се признае особеният характер на труда, на човешкия фактор, спрямо другите фактори за производство. Така че, ако приемем тяхната теза, ще се окаже, че не е много правилно да се тълкува теорията на Лок за собствеността в съответствие с идеята, че продуктът възниква физически от собствен фактор за производство, който в случая е трудът. Вайскопф в своя психологически анализ на класическата икономика, която се разглежда като продължение на идеите на Лок, подчертава, че трудът е дейност на човека. До-

---

25 Виж А. С. Outler, Some Concepts of Human Rights and Obligations in Classical Protestantism, in A. L. Harding (ed.) *Natural Law and Natural Rights* (Southern Methodist University Press, Dallas, 1955), p. 16.

26 I. Kant, *Philosophy of Law* (Edited by Hastie; Edinburgh, 1887), p. 92.

27 R. Schlatter, *Private Property* p. 256.

28 Виж Schlatter, *ibid.*

29 Налице е противоречие по въпроса за влиянието на трудовата теория на Лок за собствеността върху по-късната класическа теория за стойността. Мюрдал, (Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Theory*, pp. 71f), Халеви (Halevy, *The Growth of Philosophic Radicalism*, p. 44) и Вайскопф (W. A. Weiskopf, *The Psychology of Economics*, University of Chicago Press, 1955, pp. 22ff, p. 14j) – всички те са допринесли за трактовката на теорията. Виж също: J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Oxford University Press, 1954), pp. 120, 310-311, както и I. M. Kirzner, *The Economic Point of View* (Van Nostrand, 1960), p. 25 and p. 190, notes 8, 9.

развивайки Мюрдал<sup>30</sup>, Вайскопф посочва, че класическият възглед разглежда природата като мъртва и приема за активен фактор единствено човешкия труд. Афоризмът на Петри<sup>31</sup>, че трудът е баща, а земята – майка на богатството, се използва от Вайскопф, когато обяснява класическото определение на Лок за труда като единствен източник на богатство, за да обоснове правото на собственост и да обясни определението за стойност<sup>32</sup>. Ако тезата на Вайскопф е правилна, тогава теорията на Лок за труда не се отнася до онзи аспект на труда, който го разглежда като физически източник на продукта, а по-скоро до този аспект на труда, който го разглежда като неразделна част от активната човешка воля на работника. Колкото и правдоподобен да изглежда възгледът на Вайскопф за разбирането на класическото определение на труда като занятие, той трудно се съгласува с разбирането на Лок за наемния труд като достатъчно основание за правото на собственост върху продукта, както и върху собствения труд. Ако според разбирането на Лок за наемния труд работодателят наема не само физическите трудови услуги на работника, но също и активните, спонтанните, човешките елементи, свързани с тези услуги, естествено, той не разглежда тези елементи в техния чист предприемачески смисъл (при който по определение те изобщо не могат да се наемат).<sup>33</sup> По-късно в доклада ще се върнем отново на този въпрос, за да направим някои кратки коментари относно разбиранията на Лок.

В заключение ще отбележим, че съвсем наскоро Оливър, обръщайки внимание върху несъстоятелността на теорията на Маркс за труда и по-специално на учението за трудовите доходи (според което всеки има право на това, което е произвел), изказва твърдението, че Маркс не оставя никакво място за ролята на свободната воля, упражнявана от работника по време на работа, а именно тази роля е от съществено значение за самото понятие „доход“.<sup>34</sup> По такъв начин ние имаме пример за признаване на ролята на човешката воля в моралната оценка на „това, което човек е произвел“.

---

30 Myrdal, *The Political Element*, p. 72; виж по-специално позоваването на Мюрдал на Родбертус (Rodbertus).

31 Here we are to remember that in consequence of our opinion that Labor is the Father and active principle of Wealth, as Lands are the Mother, that the state by killing, mutilating, or imprisoning their members do withal punish themselves., William Petty, 1662. (бел. прев.)

32 Weiskopf, *The Psychology of Economics*, pp. 25, 145.

33 По-подробно за дискусиата за предприемаческия елемент при вземане на решения от страна на собствениците на фактори виж по-долу pp. 13ff.

34 Oliver, *A Critique of Socioeconomic Goals*, p. 37.

## *Производството – автоматичен растеж или човешко творение*

От казаното по-горе се вижда, че сме изправени пред две твърде различни теории за природата на производството. Нека сега недвусмислено да разясним какво представляват тези две теории и да разгледаме накратко вероятността те да служат за нравствени устои на принципа, че „това, което човек е произвел“, трябва да бъде негово.

(а) *Производството като автоматичен растеж от факторите за производство.* Едната теория разглежда производството в състояние на равновесие. При това състояние всяка фирма вече се е приспособила напълно към условията на пазара. Необходимите производствени ресурси (включително услугите на мениджърите) постъпват ритмично и координирано на входа на фирмата, а съответната продукция по същия ритмичен начин се явява на изхода на производството. Пазарната стойност на входящия поток съответства точно на тази на изходящия; алтернативното използване на производствените услуги не предполага по-високи цени, алтернативните източници на производствени доставки не гарантират икономии. Може със сигурност да се твърди, че продукцията е произведена от входящите производствени услуги. Но тъй като при това състояние няма място за предприемачество, крайната продукция трябва да се разглежда като автоматично произлизаща, така да се каже, от комбинирания входящ поток точно така, както плодовете по дърветата растат без управлението на собственика на дървото. Да се отстоява морално основание за собствеността върху продукта само въз основа на факта, че производствените ресурси на даден човек са го произвели, означава да се твърди, че продуктът е негова собственост не защото е предоставил възможност на своите фактори да създадат продукта, а защото продуктът е „израснал“ – сякаш автоматично – от производствените фактори, които той притежава.

(б) *Производството като човешко творение.* Алтернативната теория отказва да приеме продукта като възникващ автоматично от определена комбинация от факторни услуги. Според този възглед продуктът възниква единствено защото някой *е решил* да обедини необходимите фактори за производство. С вземането на решение да започне производствен процес този човек *е създад* продукта. За създаването на продукта този предприемач-производител е използвал и е обединил факторите за производство съобразно своето виждане.

Той не си е сътрудничил с тези фактори (този възглед не разглежда приноса на предприемача като съставна част от стойността на продукта, а останалата част – като принос на „други“ производствени фактори). *Той е произвел сам целия продукт* благодарение на инициативността, смелостта и енергичността, с които открива и използва предимството на наличните фактори за производство. Според тази гледна точка моралното основание за собственост върху продукта на базата на факта, че някой го е „създал“, зависи стриктно от това, че човек не е собственик на входящите ресурси. (Доколкото предприемачът е и собственик на фактори, неговата заслуга за създаването на продукта се състои единствено в това, че той „купува“ услугите на своите фактори за производството, така да се каже от самия себе си, вместо да ги използва за алтернативни цели.)

Ако се използва първата от двете теории за производството като морално основание за собствеността върху продукта или върху разпределението на доходите, тогава би било напълно подходящо да се приложи подходът на Кларк за пределната производителност. Приносът на даден фактор за производство трябва по някакъв начин да се отграничи от приноса на останалите фактори и за целта може да се използва, с променлив успех, теорията за пределната производителност. Но ако трябва да се използва втората теория („съзидание“), тогава пределната производителност е напълно неприложима (с някои изключения, които ще разгледаме по-долу). Според втория възглед предприемачът (безусловно неделим) носи отговорност за целия продукт. Приносът на производствените ресурси, лишен от компонента предприемачество, е без значение за възприетата морална позиция.

Разбира се, вярно е също така, че според втория възглед, за да „създаде“ продукт, предприемачът-производител трябва да придобие услугите на необходимите фактори за производство. (На практика конкуренцията може да го принуди да ги възнагради до пълния размер на съответните пределни продукти.) Но трябва да е ясно, че тази теория не утвърждава правото на предприемача върху продукта, тъй като той честно е закупил тези услуги на факторите и производството се осъществява с *неговите* факторни услуги. Съгласно втората теория правото на предприемача се основава стриктно на далновидността и инициативността, които е използвал за своите цели тогава, когато *не е* притежавал никакви производствени ресурси

Целта на настоящия доклад не е да избираме между двете тълкувания на моралните аспекти на „производството“. Нашата задача е по-скоро да привлечем вниманието върху съществуването на втората теория и да изтъкнем диаметрално противоположния ѝ характер спрямо първата теория. Избирайки коя от двете да подкрепим (ако изобщо някой желае да подкрепи някоя от тях) или към коя от двете да причислим дадени автори, ще трябва внимателно да преценим дали трябва да се подчертае действената човешка *съзидателност* на производителя или по-скоро трябва да се изтъкне собствеността върху физически или други *съставни елементи на производството*, които искаме да признаем.

### *Откриватели, собственици и спекулативни печалби*

Проблемите, които разгледахме в предходния параграф, биха могли да хвърлят светлина върху някои въпроси, повдигнати в дискусиите относно морала на собствеността и разпределението на доходите. Оливър<sup>35</sup> отбелязва, че понякога авторите, които представят моралните позиции, основаващи се на „това, което човек е произвел“, въвеждат понятието „откриватели, собственици“. „Човекът,... който пръв открива и заявява правото си върху природните ресурси, печели правото на собственост.“ Оливър подчертава, че тезата на Лок за собствеността върху природните ресурси (с които даден човек е съединил своя труд) отчасти се основава на „откриването“. Според Оливър „откриватели, собственици“ е норма, която няма никаква връзка с моралната заслуга, с която се асоциира произвеждането на нещо. В тази насока нашата преценка за „предприемаческия“ възглед за производството вероятно ще бъде от известна полза.

Казано накратко, трудовата теория на Лок за правото на собственост може да се разбере най-добре като теория, която обединява, а вероятно и слива *двата* възгледа за производството – „факторния“ и „предприемаческия“. Нека припомним посочените по-горе позовавания на разбиранията на Мюрдал и Вайскопф за теорията на Лок за контраста между активния жив труд и пасивната мъртва природа. Това със сигурност подкрепя теорията, че Лок разглежда труда не просто като фактор за производство, но и като участие на уникалния човешки елемент, който ние отъждествихме с предприемачеството.

---

35 *Op. cit.*, p. 42.

За пореден път първоначално озадачаващият възглед на Джон Лок, според който правото върху природните ресурси се придобива чрез „съединяване“ с труд, става веднага разбираем, когато съединяването на труда с природните ресурси се възприема като улавяне на появилата се възможност за предприемачество от наличните, но все още непредназначени за някаква цел ресурси. По такъв начин правилото за „откриватели, собственици“, което Оливър намира в учението на Лок, представлява на практика същия морален възглед, който е в основата на предприемаческата теория за производството. Според нея производителът има право върху произведеното от него не защото е допринесъл с нещо за физическото производство на продукта, а защото е *осъзнал и съзрял възможността* за неговото производство (използвайки наличните ресурси на пазара). Това е нагледен пример за „откриване, придобиване“.

Тези идеи съответстват на някои коментари на Самюелсън относно нормативните аспекти на спекулативните печалби. Самюелсън изтъква, че когато слабата реколта поражда спекулативни печалби, то преуспяващият спекулант трябва само да бъде мъничко по-бърз от своите съперници, за да натрупа богатство. Ако не е този спекулант, изгодните за обществото резултати (например съкращаване на потребление, което не е било толкова належащо в предишни периоди, и създаване на условия за някое по-неотложно потребление в последствие; етичният подход на Кларк е напълно неподходящ за разглеждане на предприемаческите печалби. Това, което би имало по-голямо значение, е предприемаческият възглед, който, както видяхме, се състои именно в морала на „откриватели, собственици“. Именно при такъв морал благоприятната възможност се разпознава на последващ етап) биха настъпили секунди по-късно чрез дейността на други спекуланти.

Самюелсън отбелязва, че дори да се приеме „наивната теория на Кларк за моралното основание на производството“, трудно би могло да се оправдае извличането на пълната печалба от успелия спекулант, който е спасил обществото от няколко секунди неразумно потребление. Без да коментираме по същество нормативната критика на Самюелсън на спекулативните печалби,<sup>36</sup> струва ни се, че е полезно да отбележим, че моралният подход на Кларк, както

---

36 Коментарите на Самюелсън в неговата книга „Intertemporal Price Equilibrium: A Prologue to the Theory of Speculation,” *Weltwirtschaftliches Archiv*, (December, 1957), p. 209. За повече коментари, виж книгата на автора *Competition and Entrepreneurship* (University of Chicago Press, 1973), Chapter 6.

видяхме, е изцяло неуместен за разглеждане на печалбата на предприемача. Осъзнатата и уловена възможност придава морално основание на такава етика. Това неизбежно предполага, че печалбата от улавянето на възможността е заслужена, независимо от шанса или дори от вероятността, че други биха могли да осъзнаят и да уловят същата възможност секунди по-късно. Разбира се, никой не е длъжен да се съгласи с този предприемачески морал. Всъщност, ако някой репти, може и да го отхвърли, позовавайки се на Самюелсън. Но по-правилно е, когато се преценява основателността на предприемаческата печалба на базата на конкретен пример, тя да се извършва от позиция, която е съотносима със защитата на основателността на предприемаческата печалба като цяло.<sup>37</sup>

*Предприемаческият елемент в решенията на собствениците  
на факторите за производство*

Въпреки че се постаряхме да подчертаем различieto между теорията за производството като следствие на средствата за производство, от една страна, и „съзидателната“, предприемаческата теория, от друга страна, ще е добре да се подчертае и един факт, който в известна степен размива отчетливата линия, която прокарахме между тези две теории. Този факт е съществуването на предприемачески елемент във *всяко* човешко действие и решение, в т.ч., особено за нашите цели, решенията на собствениците на фактори за производство.

Отделянето на чисто предприемаческия елемент в производството, разбира се, е аналитичен метод. Човешкото действие в своята съвкупност е изградено от „предприемачески“ елемент (характеризиращ се със знанието на вземащия решения в рамката цели – средства, в която той свободно може да работи), както и от елемента „икономично използване“ (обуславящ ефективността на решенията по отношение на приетата рамка за цели и средства).<sup>38</sup> От гледна точка на анализа ние разглеждаме собствениците на фактори за производство като чисти „икономизатори“, които работят във вече осъзната пазарна среда. Предприемачите, от друга страна, възприемаме като откриващи (без никаква собственост върху ре-

---

37 Виж Schlatter, *Private Property*, p. 191, note z за справки как се използва трудовата теория на Лок за собствеността, за да се поричае етичския статут на предприемаческата печалба.

38 Виж също така книгата на автора *Competition and Entrepreneurship*, Chapter 2.



сурсите) нови модели на ресурсна обезпеченост, на технологични възможности, а така също и на възможности за нови продукти, които ще привлекат потребителите. Но собствениците на ресурси, които са хора от плът и кръв, са същевременно в *някаква* степен предприемачи на самите себе си (по същия начин, по който предприемачите, хора от плът и кръв, е възможно да са собственици на факторни услуги).

Следователно, когато производител наема услугите на фактори за производство, предприемачеството всъщност се осъществява не само от самия предприемач, но и от собствениците на фактори, които са взели решение за продажба. Докато производствените услуги може да се разглеждат като „пасивно” произтичащи от факторите за производство, то именно решението на собственика на факторите (което присъства във всички елементи на предприемачеството) позволява на процеса да протича по възприетото русло, а не по пътя на алтернативен производствен процес.

Що се отнася до работната сила в частност, решението на собственика на този фактор, с което той осигурява потока от услуги, е необходимо във всяка една минута, в която тя предоставя услугата си. Ето защо, когато разглеждаме въпроса от гледна точка на теорията за „факторите за производство”, според която факторът е произвел даден продукт, *на практика* говорим *както* за фактора като производител, *така и* за собственика на фактора като предприемач, поне в някаква степен. Сега е от особена важност да подчертаем въпросните две доста различни значения на понятието производство.

Същевременно е полезно да се отбележи колко лесно двете теории за производството могат да се обединят и/или да се объркат. С това може би се обясняват не само възгледите на Лок, които нашето тълкуване му приписва, но също така и обстоятелството, че литературата не е успяла да посочи изрично възможността за съществуването на предприемачески, безфакторен възглед за моралните последици от производството. Ярко изключение прави цитираната по-горе мисъл на Найдт, според когото предприемачите са „производители в тесния смисъл на понятието”, докато собствениците на фактори само им предоставят производствени услуги.

Франк Хайнеман Найт (1885 – 1972) е американски икономист, който разработва теорията за предприемачеството, неопределеността и печалбата. Образованието си получава в университета в Тенеси и в Корнелския университет, където през 1916 г. защитава докторска степен по философия. В периода 1927 – 1952 г. Найт преподава в Чикагския университет.

Той е сред основателите на чикагската икономическа школа. Нобеловите лауреати Милтън Фридман, Джордж Стиглер и Джеймс Бюкенън – всички те са ученици на Найт в Чикаго. „Независимо че той не им преподаваше, всички те бяха под влиянието на неговите идеи”, отбелязва друг носител на Нобеловата награда за икономика – британският икономист Роналд Коуз.

Дисертацията на Франк Найт „Риск, неопределеност и печалба”, която излиза като самостоятелна монография (1921 г.) и до днес е сред приносите на XX век към златния фонд на икономическата наука заедно с трудовете на Йозеф Шумпетер, Лудвиг фон Мизес, Джон Кейнс, Артър Пигу и други изтъкнати икономисти.

Заедно с брилянтното, несравнимо по яснота и дълбочина развиване на теорията за свършената конкуренция в този свой труд Найт поставя основите на това разбиране за природата на печалбата, което и днес се приема в икономическата теория. Отправна точка на неговия анализ за тази категория е разграничаването между риск (случайност с известни възможности, или застрахован риск), чиято вероятност с по-голяма или по-малка точност може да се оцени и да се отчете при изготвянето на икономическите разчети на субектите на пазара, действащи в условия на конкуренция, и неопределеност според терминологията на Найт (случайност с неизвестни възможности) – риск, който има свършено друг произход и не се поддава на такава оценка.

Сред останалите, с не по-малка значимост трудове на Найт са „Икономическата организация” (Economic Organization), която е всепризнато класическо изложение на микроикономическата теория, а така също и „Етиката на конкуренцията” (The Ethics of Competition). Найт отделя специално внимание и на либералните форми на обществена организация, като критикува неуспешните опити в областта на социалното инженерство.

През 1950 г. Франк Найт е избран за председател на Американската икономическа асоциация, а през 1957 г. е награден с медала „Франсис Уокър” – отличие, което се връчва на всеки пет години на американски икономисти за цялостен принос към икономическата наука.

Текстът, който е включен в настоящия сборник, е от неговата монография „Риск, неопределеност и печалба”, част III, глава IX, „Предприятие и печалба” (Knight F. H. Risk, Uncertainty and Profit, p. 264–290), достъпна на сайта на Института „Лудвиг фон Мизес”.

Франк Найт

## ПРЕДПРИЯТИЕ И ПЕЧАЛБА

Франк Найт

Сега трябва да разгледаме по-конкретно и по-подробно влиянието на неопределеността върху общата форма на организацията на икономическия живот. Най-добрият начин за това е да изследваме общество, в което неопределеността отсъства, да си представим, че я въвеждаме и да се опитаме да изясним какви изменения ще настъпят в структурата на това общество. Ето защо ще се върнем към разсъжденията в глава IV, където изяснихме механизма на търговията и конкуренцията в условията на отсъствие на неопределеност (и на прогрес). Ще използваме същия метод, като започнем с поставянето на проблема във възможно най-чист вид, ще изследваме въздействието на различните фактори поотделно и ще анализираме „синтетично“ сложността на реалния живот, като мислено го изграждаме от съставляващите го елементи.

Необходимо е да уточним допусканията, с които ще работим, за да гарантираме минимална степен на неопределеност и същевременно дискусиата да е максимално близо до действителността. Най-естественото предварително изискване е да не вземаме под внимание факторите на обществения прогрес и да разгледаме първо обществото в статично състояние. Но разглеждането на този постулат изисква различен подход. В един *абсолютно* неизменящ се обществен живот, както вече нееднократно отбелязахме, не би имало никаква неопределеност и нашият анализ в глава IV се основаваше на това допускане. Такива условия са напълно несъвместими с най-съществените явления в света, в който живеем, но тяхното изучаване служи на аналитичната цел да се изолират ефектите на неопределеността. В реалния живот измененията се различават както по вид, така и по степен, ето защо ще бъде по-малко абстрактно, ако се изучават такива хипотетични условия, при които промяната се свежда до най-съществен и определящ вид и мащаб. Обществата могат и да не прогресират и най-естественото опростяване, което може да се направи, е именно да се елиминират прогресиращите промени.

След като се абстрахираме от всички изброени в глава V елементи на общата прогресивна промяна, в човешкия живот ще остане значителна степен на неопределеност в резултат на промените

в характера на *флуктуациите* (случайни колебания), която не можем да отхвърлим, без да извършим насилие над реалността. Ние не можем да формулираме правилно условията, при които неопределеността достига практическия минимум, но това не се и налага; достатъчно е да обрисоваме грубо ситуацията, която възнамеряваме да разгледаме. Ще отделим няколко фактора, влияещи на степента на неопределеност, на които следва да се обърне внимание. Първият фактор, който трябва да се отбележи, е продължителността на производствения процес, тъй като колкото повече време той отнема, с толкова по-голяма неопределеност ще бъде съпроводен. От изключително голямо значение е и общото равнище на икономическия живот. Най-устойчиви и най-предсказуеми са насъщните материални потребности на човек, т.е. в основата са потребностите от първа необходимост. Колкото повече се изкачваме по скалата на ценностите, толкова по-голямо място в мотивацията заемат естетическите елементи и влиянието на социалната среда, а оттам и по-голямата неопределеност, свързана с предвиждането на потребностите и тяхното удовлетворяване. От друга страна, при нормални условия резултатите от производствените процеси в преработвателната промишленост се поддават в по-голяма степен на контрол и разчет, отколкото тези в селското стопанство. Трябва да вземем под внимание също така и развитието на науката и структурата на обществената организация. Нарастващите възможности за прогнозиране на бъдещето и за контрол върху хода на събитията очевидно намаляват неопределеността, а още по-важна е ролята на обсъжданите в предходната глава различни механизми, които намаляват неопределеността чрез обединение и групиране на случаите.

Можем да опростим всички тези преплитания на фактори, като приемем повече или по-малко ясни и доколкото е възможно реалистични допускания. Нека кажем просто, че говорим за САЩ в началото на XX век, но се абстрахираме от прогресивните изменения, т.е. допускаме статичност в числеността и в състава на населението без характерната за съвременния живот мания по измененията и подобренията. Трябва да изключим изобретенията и усъвършенстванията в технологията и организацията, така че общата ситуация, каквато я познаваме днес, да остане непроменена. Това се отнася и за натрупването на нов капитал, разработването на нови природни ресурси, географското преразпределение на населението, както и преразпределението на правото на собственост върху

благата, правото на образование и т.н. между различните слоеве на населението. Но ние няма да изхождаме от предположението, че хората са всезнаещи и безсмъртни или пък абсолютно рационални и лишени от капризи в индивидуалното си поведение. Ние ще пренебрегнем природните катаклизми, епидемиите, войните и т.н., но ще приемем за даденост „обикновената“ неопределеност на времето и други подобни, наред с „нормалните“ превратности на земния живот<sup>1</sup> и неопределеността на човешкия избор.

Връщайки се към типа социална организация, описана в глава IV<sup>2</sup>, нека разгледаме какви ще са последствията от внасянето на минимална степен на неопределеност в ситуацията. При това трябва постоянно да имаме предвид основните характеристики на това хипотетично общество, което до момента сме конструирали. Предполага се, че като действат като индивиди в условия на абсолютна свобода и без да сключват тайни съглашения, хората са организирали икономическия си живот с първоначално и вторично разделение на труда, използване на капитала и т.н., и всичко това са развили до степеня, позната ни днес в съвременна Америка. Принципиният въпрос, който изисква да проявим въображението си, се явява вътрешната организация на производствените групи или предприятия. При отсъствието на каквато и да било неопределеност, когато всеки притежава съвършеното знание за ситуацията, не би имало никаква възможност да се прояви нещо от рода на от-

---

1 Именно тази ситуация, която се опитваме да обрисоваме, вероятно е имал предвид Л. Х. Уилет, когато е писал за „приблизителното статично състояние“. Виж *The Economic Theory of Risk and Insurance*, pp. 15, 16. В тази връзка отново ще отбележим, че не можем да сме строго логични и недвусмислени, без да навлизаме в подробности. В края на краищата ние не знаем дали има действителна неопределеност и изменчивост както във физическата природа, така и в човешката натура. Възможно е всички изменения в някакъв момент да компенсират самите себе си и ако елиминираме напредъка, то ще придобием най-накрая пророческа дарба, ако не във връзка с отделно взети случаи, то по отношение на явленията в тяхната съвкупност (чрез прилагане на принципа на обединяване на случаите). Но предвид трагично ограниченния успех на науката, например в прогнозите за времето, не е толкова трудно да повярваме в хипотезата за значителните мащаби на обективната неопределеност. Не трябва да забравяме, че периодичността на измененията или отрязъкът от време, необходим за неутрализация на флукуациите, на практика са съпоставими с продължителността на човешкия живот. Ако измененията са се неутрализирали напълно (както някои автори, в частност Ницше, са дръзнали да предположат), то периодът е толкова продължителен спрямо човешкия живот, че не бихме могли да се възползваме от подобна неутрализация.

2 Читателят ще си спомни, че в глава V се занимавахме с последните от прогреса при отсъствието на неопределеност. Сега в някаква степен повтаряме стъпките, за да разгледаме неопределеността при отсъствието на прогрес, като по този начин изпълняваме целта си да изследваме поотделно двата фактора. След като приключим с настоящата задача, в глава XI ще разгледаме двата фактора в тяхното взаимодействие. Макар пълното отделиане на ефектите на неопределеността от последствията на прогреса да е невъзможно, по много признаци те се различават; тяхното смесване лежи в основата на аргументацията на „динамичната“ теория за печалбата.

говорно управление или на контрол върху производствената дейност. Не би се намерило място дори за маркетинга и търговските практики в някакъв реалистичен смисъл. Преминаването на потока от суровини и производствени услуги през производствения процес към потребителя би се извършвало напълно автоматично.

Не е необходимо да напъваме въображението си, предполагайки, че някои хора имат свръхестествени способности за предвиждане на събитията. Можем да го приемем като резултат от продължителен процес на експериментиране, протекъл единствено на принципа „проба – грешка“. Ако самите хора и условията им на живот си остават абсолютно постоянни, то в резултат възниква една завършена организация, свършена в този смисъл, че никой не би имал стимул да я промени. Така че не е необходимо да си представяме организацията на производствените групи по такъв начин, сякаш всеки работник прави винаги навреме това, което е необходимо, в някаква „предустановена хармония“ с дейностите на другите. Възможно е да има мениджъри, надзорници и други, които да координират дейността на отделните хора. Но в условията на абсолютно знание и определеност такива функционери биха били просто работници, изпълняващи чисто рутинни функции, без никаква отговорност, на едно и също ниво с тези, които са заети с механични операции.

С въвеждането на неопределеността в тази „райска“ ситуация – недостатъчна осведоменост и необходимост от действие, основаващи се на мнение, а не на знание, – положението напълно се променя. При отсъствието на неопределеност човек отдава цялата си енергия да осъществява действия; съмнително е дали разумът въобще може да участва при такава ситуация; в свят, чието устройство допуска теоретичната възможност за свършено знание, е напълно вероятно всички органически пренастройки да имат механичен характер, а всички организми да са просто автомати. При наличието на неопределеност извършването на дейности, самото осъществяване на реална дейност придобива наистина второстепенен характер; първостепенният проблем или функция се явява решението какво и как да се прави. Ние вече посочихме двете най-важни характеристики на обществената организация, обусловени от неопределеността. Първо, стоките се произвеждат за пазара, изхождайки от свършено безличната прогноза за потребностите, а не за удовлетворяване на потребностите на самите производители.

Производителят поема отговорността да предвиди потребителското търсене. Второ, дейността по прогнозирането и едновременно с това значителна част от технологичното управление и контрола на производството са силно концентрирани в една много малка класа на производителите и ние се срещаме с един нов икономически функционер – предприемача.

Когато е налице неопределеност и задачата за вземане на решение какво и как да се произвежда доминира над самото изпълнение, вътрешната организация на производствените групи вече не е само незначителна или техническа подробност.<sup>3</sup> Централизацията на функциите за вземане на решение и за контрол е от жизнено важно значение. Процесът на „цефализация“<sup>4</sup> е неизбежен по същите причини, по които е неизбежна и еволюцията на видовете. Нека да разгледаме този процес и обстоятелствата, които го обуславят. Последователността в анализа на нашия проблем се определя от разработената в глава VII класификация на елементите на неопределеност, според която хората се отличават значително един от друг.

На първо място, дейностите се различават според типа и обема на знанията и преценките, необходими за успешното им управление, както и според способностите и наклонностите, които се използват за изпълнението на рутинните операции. В наши дни производствените групи или предприятия се конкурират за управленски капацитет и умения, а естественят резултат от това е съществено прегрупиране на трудовите ресурси. Окончателното пренастройване ще постави всеки производител на мястото, където неговата специфична комбинация от двата вида качества ще бъде най-ефективна.

Но до много по-важна промяна води стремежът на самите групи към специализация посредством привличането на индивидите с най-изявени управленски способности от необходимия вид и възлагането на тези хора на отговорности, свързани с работата на групата, предоставяйки им правото да ръководят и да контролират дейността на другите членове на групата. Едва ли е необходимо да се споменава изрично, че определящият фактор в организацията на промишлеността се явяват интелектуалните способности

---

3 Виж бележката по-горе, chapter IV, p.106, note [nn 46 - Ed.].

4 Произлиза от гръцката дума за глава - *kephalē*. Цефализация е процесът на обособяване на главата, впоследствие и на главния мозък, в хода на еволюцията. В по-широк план това е концепция за непрекъснатото увеличаване на сложността на организационните структури. (бел. прев.)



на даден човек да задават общото направление на рутинната физическа и умствена работа на другите. Трябва да се вземе под внимание и фактът, че хората се различават по своите способности да осъществяват ефективен контрол над другите хора, така както и по своя интелектуален потенциал, позволяващ вземането на решение как да се действа. Освен това трябва да се отбележи, че хората се различават и по степента на увереност в своите преценки и сили, както и по своята склонност да действат съобразно своето мнение, т.е. „да рискуват”. Именно тези различия обуславят фундаменталните промени във формата на организация, системата, при която самоуверените и склонните към авантюри „поемат риска” или „застраховат” съмняващите се и нерешителните, като им гарантират определен доход срещу разпределяне на реални резултати от труда им.

По такъв начин неопределеността поражда следните четири тенденции в подбора на хора и специализацията на професионалните им задължения: (1) приспособяване на хората към професионалните им задължения на базата на техните знания и на способността им да вземат решения; (2) аналогичен подбор на базата на способността за прогнозиране, тъй като различните видове дейности изискват доста различна степен на притежаване на подобна дарба; (3) специализация вътре в производствената група, в резултат на която индивидите с високи управленски умения (прогнозиране и способност да ръководят останалите) заемат управленска длъжност в групата, а останалите работят под тяхно ръководство и (4) лица, уверени в собствените си сили и готови да ги „потвърждават” с дела, се специализират в поемането на риск. Между тенденциите съществуват тесни връзки. Ние изобщо не разграничаваме самоувереността от смелостта, тъй като те се проявяват паралелно и на практика не са нищо повече от различни аспекти на една и съща черта на характера, точно както куражът и склонността да се омаловажава опасността, както добре е известно, са неразделни във всички сфери, независимо че мислено ги считаме за различни. Освен това тенденциите, споменати под номер (3) и (4), действат съвместно. Имайки предвид човешката природа, би изглеждало нереалистично или в крайна сметка доста странно ситуация, при която един човек гарантира на друго определени резултати от действията му, нямайки при това възможност да ръководи неговата работа. От друга страна, никой няма да се съгласи да се подчини на някого друго без подобна гаранция. Резултатът е „двоен дого-

вор“, добре известен от историята начин да се заобиколят законите срещу лихварството. Очевидно е също така, че подобна система не би била действена изобщо, ако разумните преценки не се ползваха по принцип с доверие както от страна на вземащия решения, така и от страна на останалите, т.е. преценката на хората за собствените им решения и за преценките на другите, както по отношение на вид, така и на степен, трябва, най-общо казано, да бъде в много по-голяма степен вярна, отколкото погрешна.<sup>5</sup>

Резултатът от тази многостранна специализация на функциите е *промишленото предприятие със системата на наемния труд*. Съществуването му в нашия свят се явява пряк резултат от факта на неопределеност; задачата ни в останалата част на това изследване е посветена на детайлното проучване на този феномен във всичките му разнообразни аспекти и връзки с икономическата дейност на човека и структурата на обществото. Такава форма на организация не е нито необходима, нито неизбежна, нито единствено мислимата, но при определени условия тя притежава известни предимства и е способна да се развива в една или друга степен. Същността на предприятието е специализацията на функцията за *отговорно управление* на икономическия живот, пренебрегваната характеристика на тази същност е неделимостта на двата елемента – *отговорност* и *контрол*. В условията на предприемаческата система специална обществена прослойка – бизнесмените, управлява икономическата дейност; те са в буквалния смисъл на думата производители, докато преобладаващата част от населението просто ги снабдява с производствени услуги, предоставяйки на тяхно разположение себе си и своята собственост; предприемачите също така гарантират на доставчиците на производствени услуги фиксирано парично възнаграждение. Да определим точно тези функции и да ги проследим през цялата структура на обществото е работа продължителна, тъй като специализацията никога не завършва, но в края на краищата ние ще открием, че в свободното общество двете – отговорността и контролът, са действително неразривно свързани. В свободното общество всяка ефективна самостоятелна оценка или вземане на решение се съчетава със съответната степен на въвеждане на неопределеност при поемането на отговорност за тези решения.

Специализацията на функциите води след себе си и диферен-

---

5 От това твърдение произтича, че човешката преценка действително притежава истинска, или обективна стойност. По-нататъшният ход на разсъжденията ще докаже правотата на подобно допускане.

циация на възнаграждението. Продукцията на обществото се дели на два и само на *два вида доходи*: договорен доход, който по своята същност е *рента*, както икономическата теория определя доходите, и остатъчен доход, или печалба. Но диференциацията на договорния доход, както и на печалбата, никога не е пълна; нито една разновидност на дохода не се среща в чист вид, тъй като всеки реален доход съдържа в себе си елементи от рентата и от печалбата. При наличието на неопределеност (необходимо условие за диференциацията) не е възможно дори да се определи каква точно част от дохода се отнася към единия вид и каква – към другия; и все пак частично разграничение е възможно, а в причинно-следствен план отграничаването между двата вида е отчетливо и ясно.

Ние можем да си представим как общество, в което неопределеността отсъства, се трансформира – с въвеждането на неопределеността – в предприемаческа организация. Приспособяването ще се осъществи по същия метод на пробата и грешката и под въздействието на същата мотивация – стремежът на всеки индивид да подобри своето положение, която вече описахме. Оптималното или ограничаващото условие, което постоянно трябва да вземаме под внимание, ще продължи да бъде уеднаквяването на всички възможни варианти на поведение на всеки индивид посредством разпределение на усилията и на разходите на средствата, получени от тези усилия, между наличните възможности. При новата система трудът и собствеността реално излизат на пазара, стават стока, купуват се и се продават. По този начин те заемат място в скалата на сравнителните стойности и стават хомогенни в ценово изражение с фонда от стойности, съставен от преките средства за удовлетворяване на потребностите.

Друга особеност на новото приспособяване е, че състоянието на свършено равновесие вече е невъзможно. Доколкото производствените планове се основават на очакванията, а реално постигнатите резултати обикновено не съвпадат с тях, то отклоненията няма как да се сведат до нула. Защото всички изменения, направени от индивидите, се съотнасят към установена скала от стойности, а тази ценова система ще бъде подложена на колебания, дължащи се на непредвидими причини; следователно в плановете на индивидите до безкрайност ще се нанасят промени. Стойността на човешките преценки се проверява изключително чрез експерименти, които включват количественото съотношение на провали или

грешки, които никога не приключват, и предвид на факта, че човек е смъртен, се налага те отново да започват от самото начало.

Да разгледаме сега накратко двата вида доходи на индивида, произтичащи от индустриалната система на организация – договорен доход и печалба.<sup>6</sup> Ще се опитаме, както и досега, да обясним събитията, като се поставим на мястото на хората, които реално действат или вземат решения и които тълкуват своите действия през призмата на обикновената човешка мотивация. Условието на задачата е свободна конкурентна среда, където всички хора и материални средства за производство се състезават за осигуряване на работа, включително и тези, които в дадения момент се занимават с предприемачество; всички предприемачи се конкурират за производствени услуги и същевременно всички хора се съревновават да станат самите те предприемачи. Съществен елемент за разбиране на реакциите в подобна ситуация е фактът, че хората действат и се конкурират помежду си, основавайки се на своите *представи* за *будещето*. За да опростим и да конкретизираме картината, ще предположим, както и преди това, че съществува някакво групиране на хората и вещите под контрола на други хора – предприемачите (като начало едно групиране на случаен принцип ще свърши работа), при което предприемачите и другите хора се конкурират, както отбелязахме по-горе.

Системата за производство и разпределение действа чрез оферти и контраоферти, направени въз основа на два вида очаквания. Работникът иска такова възнаграждение, което според него предприемачът може да заплати, и в никакъв случай няма да приеме по-малко от това, което би получил от друг предприемач или ако самият той стане предприемач. По същия начин предприемачът предлага на всеки работник толкова, колкото според него трябва, за да си осигури услугите на работника, и в никакъв случай не повече от това, което според него работникът действително му носи като стойност, отчитайки при това какво би получил, ако самият той стане работник. Всички тези разчети са ориентирани към бъдещето; условията от миналото и дори тези в настоящето служат един-

---

6 Както вече отбелязахме, теоретическите характеристики на договорния доход са тези, които се асоциират с рентата в смисъла на традиционния анализ на разпределението. От гледна точка на нашите допускания, че обемът и разпределението между членовете на обществото на всички производствени фактори са фиксирани, е напълно естествено такива доходи да се нарекат работна заплата. Тъй като ние твърдим, че не съществуват никакви съществени причинно-следствени или етични различия между източниците на доходи, то няма особено значение как ще ги назовем.

ствено за основа на прогнозирането какво би могло да се очаква в бъдеще.<sup>7</sup>

Доколкото в условията на свободен пазар за всяка стока може да съществува само една цена, то една обща ставка за работната заплата трябва да е резултат от това конкурентно наддаване. Така установената ставка на заплащането можем да опишем като обществено или конкурентно очакваната стойност на продукта на работника, като използваме термина „продукт“ в смисъл на конкретния принос на даден работник, както вече обяснихме. Размерът на ставката не се определя от мненията за бъдещето на нито една от страните в преговорите за наемане; тези мнения само установяват максималната и минималната граница, извън пределите на която споразумението е невъзможно. Механизмът на приспособяването на цените е същият както и на всеки друг пазар. Винаги съществува установена единна ставка, която неизменно се придържа към точката на равенство между търсенето и предлагането. Ако в даден момент има повече участници в наддаването, готови да наемат работна сила на по-висока ставка, отколкото наемни работници, склонни да приемат установената ставка, то ставката съответно ще се увеличи; аналогична ситуация ще се наблюдава и при баланс на мненията в противоположната посока. Окончателното решение на всеки индивид какво да предприеме се основава на сравнението между съществуващата в даден момент цена и субективната оценка на значимостта на стоката. В дадения случай оценката има отношение към косвената значимост, произлизаща от двойката оценка за бъдещето, която включва както технологична, така и ценова неопределеност. Когато работодателят взема решение дали да предложи заплата по текущата ставка, а наемният работник – дали да се съгласи на такава ставка, и двете страни трябва да оценят технологически или физически продукта (т.е. конкретния принос) на труда, както и очакваната цена на този продукт, когато излезе на пазара. Разчетът може да включва два вида изчисления или оценки

---

<sup>7</sup> В реалното общество свободата на избор между статут на работодател и статут на наеман работник обикновено зависи от притежаването на минимален обем капитал. Степента на абстракция, която се съдържа в приемането на такава свобода, не е сериозна, тъй като ако индивидът показва съответните способности, той може винаги да получи средства за своите делови операции. Безимотният работодател може да гарантира плащанията по договорите чрез застраховане, дори когато тези договори могат да доведат до загуби, а при високоразвитата организация и при наличието на кодекс на деловата чест, е възможно пълното отделение на функциите на контрол и поемане на риска от доставката на производствени услуги. Но в хода на нашето изследване трябва да се вземат под внимание и общите условия, необходими в реалния живот, за предоставянето на ефективни гаранции.

на вероятността. Самото начинание може да има авантюристичен характер, съпроводено с многобройни и принципно непредсказуеми фактори. В подобни случаи решението зависи от „оценката“ на „обективната вероятност“ за успех или от ред такива вероятности, съответстващи на различни степени на успех или на провал. Обикновено разумният човек ще вземе под внимание вероятната „истинска стойност“ на оценките на всички фактори.

Сега става ясен смисълът на термина „обществени“ или „конкурентни“ очаквания. Въпросът, който всяка от страните по договор за наемане на труд си задава, просто е свързан със самия факт на различие между настоящата норма на възнаграждение за услугите, явяващи се предмет на сделката, и собствената оценка за тяхната стойност, умножена по съответната вероятност. Мащабът на това различие е изцяло несъществен. Потенциалният работодател може точно да знае, че дадената услуга има за него стойност, много по-висока от цената, която плаща, но той е длъжен да плати единствено ставката, установена в хода на конкуренцията, а неговата покупка ще окаже на тази ставка не по-голямо влияние, отколкото ако изобщо се въздържа от наддаване, ето защо той постъпва така. Реалната текуща ставка се определя от общата оценка на съвкупността от параметри, т.е. от „пределната“ цена на търсенето.

Естеството на организацията, с която сега се занимаваме, в много отношения е сходно с описаното в глава IV – с отсъствието на неопределеност и на прогрес. Стойността на работника или на част от оборудването за дадена производствена група се определя от техния конкретен физически принос към продукцията, като се отчита принципът на намаляване на възвръщаемостта с увеличаването на дела на дадения вид ресурс в общата комбинация и цената на този принос и се взема под внимание принципът на намаляване на полезността с увеличаването на количеството производствена енергия, изразходвана за произвеждането на конкретния продукт от въпросното предприятие. Но сега вече факторите, от които зависи функционирането на организацията, не могат обективно и точно да се определят по експериментален път; всички данни трябва да се оценят с по-голяма или с по-малка степен на грешка и това обстоятелство е причината между двете ситуации да съществуват повече фундаментални различия, отколкото прилики. Във всяко предприятие функцията по изработването на такива разчети и „гарантирането“ на техните стойности пред другите членове на гру-

пата е възложена на отговорния предприемач, в резултат на което възниква изцяло нов вид дейност и нов тип доход, напълно непознати в общество, в което не съществува неопределеност.

Дори и при хипотетичната ситуация, която разгледахме в глава IV, е много вероятно във всяка производствена група да има концентриране на определени функции за контрол и координация в един отделен човек или в няколко души. Но задълженията на такива лица биха имали просто рутинен характер и не биха се различавали много от задълженията на другия производствен персонал; те биха били работници сред работници и техните доходи биха били като заплатите на останалите. Но когато управленската функция започне да изисква самостоятелна преценка, включваща възможността от допускане на грешка и в резултат на това поемането на лична отговорност за правотата на собственото мнение става необходима предпоставка за властта на мениджъра над останалите членове на групата, тогава характерът на тази функция претърпява коренна промяна; мениджърът става предприемач. Той може и твърде често със сигурност ще продължи да изгълнява предишните си технически, рутинни функции и да получава предишната си заплата; но заедно с това той взема отговорни решения и поради тази причина е естествено в неговия доход да се включи още един диференциран елемент, който икономистите-теоретици наричат „печалба“. Тази печалба е просто разликата между пазарната цена на производствените фактори, които наема, т.е. сумата, която конкуренцията с другите предприемачи го принуждава да им гарантира като условие за подsigуряване на техните услуги, и сумата от реализацията на продукта, изработен под негово ръководство.

Доходът на предприемача явно има комплексен характер и връзката между съставлящите го компоненти е трудно уловима. Един от тези елементи е доходът по договор, получаван за рутинните услуги, които предприемачът извършва лично за бизнеса (заплатите), или от собствеността, която му принадлежи (рента или доходност от капитала). Диференцираният елемент също е сложен, тъй като е ясно, че се състои от елемент на разчет и елемент на късмет. Точното изучаване и анализиране на този феномен изисква време и внимателно обмисляне. Предпоставките на проблема трябва вече да са ясни: неопределеността на живота като цяло и на поведението в частност, което изисква самостоятелни оценки в бизнеса; икономиката на разделението на труда, налагаща на хората да работят в

групи и да делегира функцията за контрол, тъй като другите функции са специализирани; естеството на човешката природа, изискваща този, който ръководи дейността на другите, да поема отговорност за резултатите от своите действия; и накрая, конкурентната среда, в която преценката на всеки предприемач се сблъсква с тази на останалите в света на бизнеса при определянето на договорните доходи, които трябва да изплати, преди да получи каквото и да е било за себе си.

Първата крачка за разрешаването на проблема е да изясним същността на способностите на предприемача и условията за тяхното търсене и предлагане. Що се отнася до първото основно разделение на предприемаческия доход – обичайната заплата за рутинните услуги на труда и собствеността, предоставена на бизнеса, коментарите са излишни. Този доход е просто нормата на конкурентното заплащане за съответната степен на квалификация или за вида собственост. Без съмнение на практика не може да се каже каква точно е тази норма. Не само че перфектната стандартизация на стоки и услуги е просто непостижима при променящите се условия на реалния живот, но също така е напълно възможно условията на специализация на предприемаческата дейност да доведат дотам, че при съпоставими условия предприемачи и не предприемачи да не извършват едни и същи неща. Следователно невъзможно е в общия случай да се прокара абсолютно точна граница между елементите, които се явяват работна заплата или рента в чист вид, от една страна, и елементите, породени от неопределеността, от друга. Сериозни трудности възникват и при опита да се установи съотношението между преценка и успех, когато трябва да се определи тази част от дохода на предприемача, която е свързана с изпълнението на неговата специфична двойка функция: (а) осъществяване на отговорен контрол и (б) застраховане на собствениците на производствени услуги срещу неопределеността и колебанията на техните доходи. Ясно е, че този специфичен доход е свързан също така с известни усилия и жертви, и е уместно да се изследват природата и условията на търсенето и предлагането на способностите и нагласите за тези усилия и жертви.

Безспорно предприемаческата дейност води до огромни икономии за обществото, повишавайки в значителна степен ефективността на икономическото производство. Широкомасштабните операции, високоорганизираната промишленост и детайлното



разделение на труда не биха били възможни без специализацията на управленската функция, а човешката природа е така устроена, че функцията за гаранция очевидно трябва да върви заедно с тази за контрол; всъщност, ако говорим за контрол в най-общия смисъл на понятието, двете функции дори теоретично са неделими една от друга. Несъмнено по този начин ще се реализира голяма икономия на изключителните способности на определени индивиди да изпълняват тази функция по-ефективно от други. Има и още една значителна печалба, произтичаща от намаляването на неопределеността в съответствие с принципа на консолидацията, която също не зависи от личните качества на предприемача. Но тези икономии, обусловени от самата система, а не от дейността на индивидите, изпълняващи специфична функция, носят изгода на обществото като цяло; само в този случай не намираме никаква причина за отделянето на специална част при разпределението на дохода.

Би било прибързано да се правят догадки по отношение на действителния относителен дял на различните елементи на печалбата, получени посредством предприемаческата система, но несъмнено много голяма реална печалба се постига чрез подбора на най-подходящите за такава работа мениджъри. От изключително важно значение е във всеки отделен случай такъв подбор да е възможен единствено и доколкото подобна пригодност може да се установи преди нейното проявление. Самият бъдещ предприемач има мнение за собствената си пригодност, доколкото той формира оценка за истинската стойност на своите прогнози и стратегии. Другите хора могат да споделят или да не споделят неговото мнение за себе си. Всъщност човек може да стане предприемач по няколко начина. Ако притежава собственост или известни лични производителни сили от технически характер, той може да поеме функциите на предприемач, без да убеждава никого, освен самия себе си, в някаква особена пригодност за тяхното използване. Докато предприемачът със своите собствени ресурси защитава интересите на хората, на които се е съгласил да плаща договорен доход, те не трябва да се притесняват за правилността на оценките, на които се основа политиката на предприемача. Ако той не може да предостави такива гаранции, то трябва или да убеди хората, с които преговаря за надницата или рентата, или друга, трета страна, която ще гарантира за него. Ефектът от подобно прехвърляне на

поръчителската функция върху природата на предприемачеството е сложен въпрос, който ще разгледаме по-нататък. Възможен е и трети вариант – човек, който не счита себе си за особено подходящ да ръководи промишлената политика, става предприемач, ако другите хора имат достатъчно високо мнение за неговите способности и благонадеждност. Този случай е още по-сложен и засега ще отложим неговото разглеждане. Обсъждането на въпроса за разделението на предприемаческата функция по естествен път води до най-сложния от всички проблеми – този с наетия мениджър. Нека първо разгледаме елементарния случай на единното и неделно изпълнение на тази функция, когато контролът и понасянето на неопределеност са съсредоточени в един индивид, като предположим, че другите лица, независимо от това дали са негови наемни работници или не са, нямат мнение и не проявяват интерес към въпросите от неговата компетентност. Ще опростим още повече проблема, като допуснем, че това е единственият вид предприемачество в нашето общество.

Първо, нека кажем още няколко думи за характера на процеса, чрез който се формира предприемаческият доход. Можем да го разграничим от договорения доход за услуги, които не предполагат самостоятелна оценка и за които предприемачът заплаща, като отбележим, че последният се явява условно начислен доход, докато доходът на самия предприемач е остатъчен. Това означава, че в известен смисъл доходът на предприемача изобщо не е „определен“, а е това, „което остава“, след като се „определят“ другите доходи. Конкуренцията между предприемаческите оферти на пазара за съществуващите в обществото производствени услуги „фиксира“ техните цени; доходът на предприемача не е точно установен, а се състои от това, което остава след плащането на фиксирания доход. Поради това ние трябва да изследваме косвено предприемаческия доход, като проучим силите, които определят фиксирания доход спрямо целия продукт на предприятието или на обществото.

Ако допуснем наличието на свършена конкуренция на пазара за производствени услуги, договорните доходи са фиксирани за всеки предприемач от конкурентните или от пределните очаквания на предприемачите като група в зависимост от предлагането на всеки вид от наличните ресурси. Дали конкретен индивид ще стане, или няма да стане предприемач, зависи доколко неговата уве-

реност е достатъчно силна, за да действа спрямо убеждението си, че използваните от него производствени услуги могат да донесат по-голям доход, отколкото цената, определена за тях от други хора, които също смятат да си осигурят доходи (със същата уговорка, че убедеността им трябва да доведе до действия). След като индивидът стане предприемач, размерът на неговия доход зависи от неговия успех в производството на очаквания излишък, т.е. на практика от точността на неговата преценка. Очевидно е, че успехът на предприемача се определя в еднаква степен от: (а) неправилността на преценката и (б) недостатъчните делови качества на неговите конкуренти. Тези два фактора: (а) делови качества и (б) преценка за деловите качества на дадено лице, са неразривно свързани, а деловите качества отново включват преценка на външните (спрямо извършващия оценка човек) фактори и управленски качества.

Нещо повече, дори най-добрата преценка и най-високата степен на компетентност неизбежно съдържат известна неточност. Благоприятният резултат в някой отделен случай не трябва да се приписва изцяло на преценките и на деловите качества, дори взети заедно. Възможно е в някои случаи най-способните да претърпят неуспех, а в други случаи най-неспособните да се радват на успех. Резултатите от един или от няколко опита позволяват в най-добрия случай да се направят определени предположения за наличието или за отсъствието на съответните способности.<sup>8</sup> Надеждна оценка за способностите е възможна само на базата на резултатите от значителен брой опити. Но дори и тогава има различия между способностите както по вид, така и по степен. А в управлението на бизнеса няма два случая, които да са твърде сходни в някакъв обективен и поддаващ се на описание смисъл. Една от загадките на нашия разум е, че сме в състояние да формулираме стойността на „способностите като цяло“, а фактът, че го правим, е безспорен.

И още нещо, самото начинание на предприемача, както нееднократно посочихме, може да бъде рисковано. При вземането на по-голямата част от решенията, изискващи самостоятелна оценка в сферата на бизнеса или отговорно поведение във всяка една област на живота, се налага да се отчитат фактори, които не допускат

---

<sup>8</sup> Това проличава много добре при спортните игри. Не е необходимо човек да притежава висока степен на майсторство, за да изгълни 20-футов удар в голфа, или при стрелба с оръжие да уцели от сто ярда право в десетката; нито е липса на майсторство, ако той пропусне трифутов удар или не уцели изобщо мишената. И едното, и другото понякога се наблюдава както при силните, така и при слабите спортисти; единствено съотношението между успехите и неуспехите при голям брой опити дава представа за реалните способности.

оценки, а и никой не претендира да ги оценява. Съждението само по себе си представлява преценка на вероятността от определен резултат, т.е. от процента успешни резултати, които биха могли да се постигнат при многократно повторение на рискованото начинание. Ето защо допускането за ролята на късмета има двойствен характер. Изискват се многократни опити, за да се установи във всеки конкретен случай каква е действителната вероятност, спрямо която се упражнява самостоятелната оценка, както и да се направи разлика между вътрешно присъщите качества на съждението и чистата случайност. А като вземем отново предвид обстоятелството, че класификацията ни за ситуацията в най-добрия случай е доста обща, то удивлението ни нараства как така успяваме да живеем толкова интелигентно. Да се опитаме сега да формулираме по-точно принципите, които ни позволяват да определим предприемаческия доход на езика на законите за търсенето и предлагането.

Търсенето на дадена производствена услуга зависи от наклона на кривата на намаляващата възвръщаемост от нарастването на обема на други видове услуги, приложени към първата. В познатия пример със земята, колкото по-бързо намалява възвръщаемостта в резултат на увеличаването на труда и капитала, използвани за даден участък земя, толкова по-голяма е поземлената рента. Очевидно е, че законът за намаляващата възвръщаемост направлява съединяването на производствените услуги с предприемачите. Той се основава на факта, който вече отбелязахме, за пространствената ограниченост на способностите за прогнозиране и управление. Колкото по-мощни са операциите, които всеки отделен индивид се опитва да ръководи, толкова по-ниска е неговата ефективност като цяло „след един определен момент“, както и в другите случаи на действие на закона. Търсенето на предприемачи, както и на всеки друг вид производствени фактори, пряко зависи от предлагането на други фактори.

Предлагането на предприемачи зависи от следните фактори: (а) способност, включваща различни елементи, (б) готовност, (в) възможност за предоставяне на удовлетворителни гаранции, (г) съчетание от тези фактори. Ако обществото като цяло се стреми да осигури високо качество на управление на своите предприятия, това може да се постигне чрез съчетаването на „способността“ с „готовността“ или посредством трите фактора, както и чрез масово предлагане на елементите поотделно. Ако готовността и възмож-

ността за предоставяне на гаранция не са подкрепени от способността, то очевидно ще се стигне до пилеене на ресурси, а способността, без останалите два фактора, ще бъде напразно похабена. Може би най-важният проблем на икономическата организация, от гледна точка на ефективността, е да се намерят хора, способни да ръководят действено бизнеса и да им се осигурят позиции за осъществяването на надежден контрол.

Предлагането на предприемачески качества е един от главните фактори, които определят количеството и размера на производствените единици в дадено общество. Общоприето и вероятно оправдано е мнението, че повечето от другите фактори са насочени към по-големи икономии с увеличаването на размера на предприятията, а основното ограничение пред големината на организацията е капацитетът на ръководството. Ако това е вярно, способността за успешно управление на големи предприятия трябва да води до осигуряване на много големи печалби. По правило доходът на всеки конкретен предприемач ще е по-висок, когато се обуславя, първо, от неговите способности и късмет и второ, което е по-важно, от дефицита в обществото на хора, които съчетават в себе си увереността с възможността да предоставят действителни гаранции на наемните работници. Изобилието или недостигът на самата способност за успешно управление на бизнеса оказва сравнително слабо влияние върху печалбата; основното е решителността или боязливостта на предприемачите (реални и потенциални) като класа при надаването за цените на производствените услуги. Предприемаческият доход като остатък се определя от търсенето на тези други услуги, което на свой ред зависи от самоувереността на предприемачите като класа, а не от непосредственото търсене на предприемачески услуги в прекия смисъл. Веднага трябва да отбележим, че е напълно възможно предприемачите като класа да понесат нетна загуба, която просто ще се наложи да компенсират от доходите от някоя друга (непредприемаческа) дейност. Такъв би бил естественият резултат там, където ниската степен на способности се съчетава с голяма доза „кураж“. От друга страна, ако хората като цяло адекватно преценяват способностите си, то общата норма на печалба вероятно ще бъде ниска, независимо от това колко са малки или големи самите способности, но при ниска степен на реалните способности тази норма ще бъде много поподатлива на изменения и колебания. Необходимото условие за

големи печалби се явява ограниченото предлагане на първокласни способности в съчетание с ниска обща степен на инициативност и на способности.

За студентите по политическа икономия анализът на печалбата е доста опростен поради факта, че традиционната теория за разпределението поставя голям (и погрешен) акцент върху понятието остатъчен доход, особено при интерпретацията на рентата. Но този паралел не трябва да се прокарва твърде надалеко, защото съществува важна разлика. Рентата и, както вече всеки разбира, всеки друг дял – е остатъчна, т.е. тя остава, след като продуктите на другите дялове са отчислени (тъй като продуктът е пределният принос на отделната производствена единица, умножена по броя на производствените единици). А печалбата (при опростените условия, при които сега я разглеждаме) е остатъкът след отчисленията за *заплащане* на другите производствени фактори, определени от *пределните оферти* на предприемачите като класа за съвкупността от всички производствени ресурси. В последния случай не става въпрос за остатъчен продукт, а за степента на грешка в разчетите на непредприемачите и предприемачите, които не принуждават успешните предприемачи да заплащат за производствените услуги толкова, колкото биха могли да ги заставят да платят.

Предвид на сложната аргументация нека да обобщим казаното. Първото допускане, което направихме, е, че всеки човек в обществото знае какви са собствените му предприемачески способности, но хората нямат представа един за друг относно тези си качества. Следователно разделянето на обществения доход на печалба и на договорен доход зависи от предлагането на предприемаческите способности в обществото и от темпа на намаляване на възвръщаемостта от нея съобразно използването на другите фактори за производство, т.е. размерът на дела на печалбата нараства, когато предлагането на предприемачески способности е малко, а възвръщаемостта още по-бързо намалява. Ако хората са лоши съдници на собствените си способности и нямат представа за способностите на другите, то размерът на дела от печалбата зависи от това доколко са склонни като цяло да надценяват или да подценяват перспективите за предприемаческа дейност, при това размерът на дела е по-голям при втория вариант. Тези твърдения се абстрахират от въпроса за притежаването на средствата, гарантиращи фиксирани доходи, които трябва да се изплатят по договор; ограниченията в

това отношение играят ролята на граници за предлагането на предприемачески способности. Ако качеството на предприемаческите способности е толкова високо, че практически не подлежи на намаляваща възвръщаемост, то конкуренцията дори между малцина ще увеличи дела на договорния доход и ще намали дела на остатъчния доход, ако, разбира се, тези хора осъзнават собствените си сили. Ако ли не, то размерът на печалбите им отново ще зависи от техния „оптимизъм“, изменяйки се обратно пропорционално на последния.

Знанието на човека за собствените му способности включва познание за степента на неопределеност, пред която е изправен, когато се доверява на собствената си преценка; при достатъчно големи мащаби на дейността това означава, че неопределеността в действителност напълно отсъства, ако е налице всеобщо знание. Дори ако самата преценка, направена спрямо реалните вероятности в присъщо хазартна ситуация, позволява наличието на грешки, то що се отнася до неопределеността на ситуацията като цяло ние имаме обективна вероятност с предсказуеми резултати за голям брой случаи. По този начин наличието на действителна печалба зависи от абсолютната неопределеност при оценяването на стойността на преценката или от отсъствието на необходимата организация, която да комбинира достатъчно количество случаи, за да осигури определеност чрез тяхното обединение. Трудно е да си представим как подобна организация ще е ефективна там, където хората са в пълно неведение относно способностите за преценка на останалите. И все пак механизмът, посредством който ние опознаваме света, е толкова трудно уловим, а способността на разума да намира косвени методи за намаляване на неопределеността е толкова голяма, че ние сме длъжни да направим още една уговорка от общ характер. Ако хора, които нямат представа за способностите на другите хора, но знаят, че тези другите са наясно със собствените си способности, то резултатът, който може да бъде постигнат, е общо знание за способностите на всички хора; и това е вярно, дори ако такова знание е (както на практика се случва) доста несъвършено или напълно неподлежащо на предаване от човек на човек. Ако тези, които предоставят производствени услуги срещу договорен доход, знаят, че тези, които наддават за тези услуги, осъзнават стойността на тези услуги за самите тях (участниците в наддаването), или ако всеки участник в наддаването знае, че това

е вярно за останалите, то последните ще са принудени да заплатят цялата сума, която са готови да платят, т.е. на практика всичко, което могат да платят. Със сигурност при такива условия конкуренцията ще приеме характера на игра на покер, на състезание с блъфиране. Но следва да признаем, че реалните преговори за работна заплата съвсем не са от такъв характер.

Пример за това как неголям брой хора, които знаят какво правят, могат да извлекат крупни печалби от голяма маса хора, които не знаят, е експлоатацията на примитивните народи от европейците. Но ако последните се конкурираха помежду си, то с нарастването на техния брой непременно ще настъпи момент, когато ще вдигнат цените до техните конкурентни нива, без никакво по-проницателно действие от страна на експлоатираните маси от това да предпочетат по-голямото възнаграждение пред по-малкото. Броят на конкурентите, необходим за постигането на този резултат, зависи от наклона на кривата на намаляващата възвръщаемост от предприемачеството, т.е. от ограниченията в мащаба на предприятието, което един човек може ефективно да управлява, като представата за мащаб следва да се разшири и да се включи цялото многообразие от ситуации, с които предприемачът се сблъсква. Въпросът за намаляващата възвръщаемост от предприемачеството реално се свежда до това в каква степен неопределеността присъства.<sup>9</sup> Да си представим, че един човек е в състояние адекватно да управлява предприятие с неопределен размер и сложност, означава да си представим ситуация, в която действителната неопределеност напълно отсъства.

---

<sup>9</sup> Намаляващата възвръщаемост от управление е тема, към която икономическата литература често се обръща, но и тема, по която научните изследвания не са достатъчни. Интересна трактовка на този проблем, макар и принципно несъстоятелна от гледна точка на автора на тези редове, виж във: Н. С. Taylor, *Agricultural Economics*, chap. VI. Допускаме, че нашето собствено разглеждане на теорията на предприятията е мъгляво и неудовлетворително. Пълното и логически стройно разглеждане на темата би било огромно начинание. Като имаме предвид изключителната сложност на различните елементи на неопределеността, по-голямата част от които са независими променливи, то броят на възможните хипотези, които биха намерили поддръжка, ще се окаже прекомерно голям. Във всеки случай изучаването би изисквало толкова много време и труд, а практическото му значение би било толкова малко, че вероятността някой да го прочете не оправдава тези опити. Надявам се, че изложеното по-горе обхваща принципните аспекти на проблема. Основните фактори са: способността на хората в сферата на предприемачеството, която обхваща умение за прогнозиране и управленски способности, осъзнаването на собствените им сили и увереността в способността им да ги приложат на практика. Обикновено се пренебрегват двата последни фактора – самопознанието и самоувереността, или инициативата, които са тясно свързани помежду си, но не са идентични. В допълнение към това от съществено значение са и знанието за силите и способностите за преценка на другите хора и готовността да им се доверим, фактори, които до момента не сме обсъждали.



Във всички предходни разсъждения се разглеждаше една опростена ситуация, доколкото се предполагаше, че членовете на нашето общество знаят по нещо за действителната стойност на собствените си преценки и за способността си да управляват ситуацията в съответствие с тях, но за същите тези качества у другите имат представа единствено дотолкова, доколкото мнението на всеки човек за самия себе си се проявява в характера на неговите действия. На практика хората формират преценката си за другите хора въз основа на наблюдения върху техните действия в продължение на известен период от време и освен това си изграждат впечатления, които донякъде претендират да са правилни, просто от тяхната външност, разговори с тях и т.н. Такова знание за другите се явява един от най-важните фактори за нашите усилия да живеем разумно в организирано общество. Най-трудното е всички данни, свързани с практическите аспекти на знанието и неопределеността, да се разглеждат от научна гледна точка.

Оценките за състоятелността на мненията на другите хора и на техните способности вероятно съставляват най-значителната част от данните, въз основа на които всеки индивид взема решения в собствения си живот; така поне стоят нещата в областта на икономическата дейност при нейната висока степен на организация на дейността. Тези оценки играят ролята на косвени знаци какво можем да очакваме при едни или други условия; ние не знаем нищо съществено за самия проблем и не крием своето неведение, но знаем гледната точка на другите, чието преценка уважаваме и приемаме за свое собствено мнение. Степента на увереност, която чувстваме, когато сме в свои води, е всъщност степента на нашата увереност в стойността на преценката на „авторитета“, чието мнение ние възприемаме като възможно най-добрата налична информация за същността на въпроса. Безусловно такъв начин на формиране на мнения въз основа на преценката на другите е сложен и неясен и е почти изключено да се прокрадне независима преценка на ситуацията. Проявява се нещо като взаимно засилване на позициите; ние имаме някои собствени основополагащи идеи, които съответстват на възгледите на някой авторитет. Често, ако не и винаги, вярваме в правотата на своите действия, защото в това е убеден и авторитетът; но вярата ни в този авторитет се основава донякъде и на факта, че той подкрепя възгледи, към които ние самите вече сме се ориентирали. Освен това ние сме уверени в себе

си дотолкова, доколкото смятаме, че и другите вярват в нас, макар че, от друга страна, отново... Но казаното е достатъчно, за да разкрие сложния характер на връзките между нашето собствено мнение и това на другите, без да се опитваме да изложим всички тези връзки в логически съждения. Това, което искахме да подчертаем, е важността на косвеното знание за факти, придобито посредством знанието за знанията на другите.

Съответно неопределеността на знанието, на чиято основа ние действаме, е в голяма степен мерило за допустимата грешка в нашите оценки за авторитетите, които сме избрали да следваме. Предимно от такъв характер са неопределеностите в сферата на бизнеса и тази разновидност изисква особено внимателно изучаване. Досега в изследването изхождахме от допускането за чистото и неделимо предприемачество; това допускане произлизаше от тезиса за невъзможността едно лице да има знания за способностите на друго лице. Ясно е, че при отсъствието на такова знание никой не би отдал своите ресурси в разпореждане на друго без действителна гаранция за договореното заплащане и никой не би могъл да стане предприемач, ако не е в състояние да предостави такива гаранции без странична подкрепа<sup>10</sup>, тъй като е очевидно, че никой не би гарантирал за друго. По такъв начин би се получила пълна и чиста форма на специализация на предприемачеството, при която отговорността и контролът са неразривно свързани. Но всичко това се променя, когато хората имат знания или мнения, според които искат да действат, за способностите на други лица да изпълняват предприемаческа функция. Тогава предприемачеството престава да бъде обикновена и ясно обособена функция. Разбира се, такова е положението на нещата в реалния живот и именно това, отчасти специализирано и в една или друга степен разпределено между различни хора предприемачество заслужава най-внимателно изучаване. Трябва да отбележим няколко форми на организация и начини на разпределение на тази функция.

Най-простото мислимо разделение на предприемачеството е отделянето на контрола от гаранциите и осъществяването на тези две функции от различни индивиди. Подобно разделение е напълно естествено, тъй като често се случва някой, който притежава предприемачески способности, да не е в състояние да предоста-

---

<sup>10</sup> Оттук не следва, че той е длъжен да притежава собственост, макар в реалния свят това да е практическото следствие. Лесно е да си представим, че някой може да гарантира плащането на своите задължения, като заложил своята способност да печели. Не е задължително такава договореност да изисква организационни подвизи или по-голямо натоварване, отколкото застраховката срещу щети в наши дни.

ви удовлетворяващи гаранции за обещаните договорни доходи. При тези обстоятелства се оказва взаимно изгодно за индивида да сключи споразумение с някого, който може да гарантира сключените договори за наемане на работа, без той самият да притежава способността или да изпитва желание да управлява предприятието. Формите на подобно партньорство и условията на подялба на печалбата могат да са доста разнообразни. Всъщност ние знаем, че обикновено се сключва нова сделка за заплатата, т.е. гарантът наема директора точно по същия начин, по който последният наема носителите на производствени услуги, които той организира и контролира. С това прехвърляне на функциите е съпроводена качествена промяна на предприемачеството, която заслужава подробно разглеждане, с което ще се заемем в следващата глава. Тук ще отбележим, че обикновено на практика е невъзможно да се отдели напълно отговорността за гаранциите от контрола над предприятието. Рядко се случва заинтересоваността на наетия предприемач от бизнеса да се изчерпва с неговия доход по договор. Обикновено той е или съсобственик, или неговата заплата се определя по начин, който ясно да показва, че оставането на заеманата от него длъжност зависи от процъфтяването на предприятието под негово ръководство.

Един от резултатите от оценяването на предприемаческите способности, който е почти толкова важен, колкото и промяната на предприемаческата функция с частичното ѝ прехвърляне върху друг индивид, е, че специализацията на тази функция в рамките на предприятието може да бъде доста непълна. С други думи, вече не може да се твърди, че хората винаги се отказват да поверят производствени услуги (в качеството си на субект или във вид на имущество) на страничен човек без договореност за действителни материални гаранции на фиксираното заплащане на тези услуги. Ако способностите и честността на ръководителя се ползват с доверие, то хората с радост ще работят дори и тогава, когато гаранциите за тяхното възнаграждение са непълни или несъвършени. Ако това е така, собствениците на производствени услуги открито споделят тежестта на неопределеността или „поемането на риск“, които съпровождат начинанието. При по-внимателно изучаване на предприемаческата функция, имайки предвид сложните, неясни и променящи се условия на реалния живот (ние както и преди се абстрахираме от фактора прогрес), се вижда, че собствениците участват и в упражняването на ефективен контрол. Тази тема представлява следващият етап на нашето изследване.

Йозеф Алоиз Шумпетер (1883 – 1950) е австрийски и американски икономист, политолог, социолог, историк на икономическата мисъл и изтъкнат представител на австрийската икономическа школа. Своята ерудиция и мащабност на мисълта посвещава на изследването на историческите перспективи, на търсенето и формулирането на отговори на въпроси, свързани с логиката на икономическия прогрес на обществото. Той доказва, че инициативата, нововъведението, предприемачът са основните категории и фактори в неговата икономическа и общосоциологическа теория. Негова е заслугата за въвеждането на термините „съзидателно разрушение“ (creative destruction) в икономиката и „елитарна демокрация“ – в политологията.

Роден е в Моравия (Австро-Унгария, днес на територията на Чехия). Завършва право във Виенския университет. Сред неговите преподаватели са Фридрих фон Визер и Ойген фон Бьом-Баверк, основоположници на австрийската икономическа школа. След като защитава дисертация и получава титлата доктор по право (1906 г.) той продължава обучението си в Берлин, където слуша лекциите на видния германски икономист Густав Фридрих Шмолер.

За кратък период (1919 – 1920) е министър на финансите на Австрия, а в периода 1920-1924 г. е президент на частната банка „Бидерман“.

Научната и преподавателската дейност на Шумпетер започват през 1909 г., когато става професор по икономика и управление в Черновицкия университет (дн. Украйна). Следват университетът в Грац, професор в Бонския университет в периода 1925 – 1932, гост-професор в Харвардския университет (1928 – 1930) и в Токийския търговски колеж. С идването на Хитлер на власт (1932 г.) Шумпетер заминава за САЩ и през 1939 г. получава американско

гражданство. До края на своята кариера (1949 г.) той е преподавател в Харвардския университет.

Сред многобройните му трудове, които значително повлияват развитието на икономическата мисъл, особено внимание заслужават „Капитализъм, социализъм, демокрация“ (1942 г.) и двутомникът „История на икономическите анализи“ (1954 г.), издаден под редакцията на съпругата му Елизабет Буди, която е историк на икономическата мисъл.

Шумпетер е всепризнат за един от най-влиятелните икономисти на XX век. През 1986 г. е основано международното икономическо общество „Йозеф А. Шумпетер“. В Берлин (2001 г.) е учреден Институтът „Шумпетер“. А в Бон – града, в който австрийският икономист е преподавал, има улица, носеща неговото име. През 2004 г. чешкият президент Вацлав Клаус открива музей на Шумпетер в родния му град.

На 17 септември 2009 г. списание „Икономист“ (The Economist) открива нова рубрика, наречена „Шумпетер“, която е посветена на бизнеса и управлението. Тя започва с материал, в който се дава висока оценка на делото на австрийския икономист, наречен „шампион по иновации и предприемачество“, чиито трудове разкриват ползите и опасностите в бизнеса и доказват колко много е изпреварил своето време.

Идеите и научното творчество на Йозеф Шумпетер са представени в сборника с „Процесът на съзидателно разрушаване“, част втора, глава седма от неговата книга „Капитализъм, социализъм и демокрация“ (Capitalism, Socialism and Democracy, Harper Books, NY, 1994, pp. 81-87).

Йозеф Шумпетер

## ПРОЦЕСЪТ НА СЪЗИДАТЕЛНО РАЗРУШАВАНЕ

*Йозеф Шумпетер*

Теориите за монополистичната и олигополната конкуренция в техните достъпни варианти могат да служат по два начина в подкрепа на тезата, че капиталистическата действителност е неблагоприятна за постигането на максимална производителност. Някои могат да поддържат мнението, че така е било винаги и че от самото начало увеличаването на продукцията се е осъществявало въпреки постоянния саботаж от страна на управляващата буржоазия. Привържениците на този възглед ще трябва да представят доказателства, че наблюдаваните темпове на нарастване са породени от известна последователност от благоприятни обстоятелства, които не са свързани с механизма на частното предприемачество и са достатъчно силни, за да преодолеят съпротивата на буржоазията. Именно този въпрос ще обсъдим в глава IX. Все пак застъпниците на тази теза поне избягват затруднението, породено от някои исторически факти, пред които защитниците на алтернативната теза трябва да се изправят. Те твърдят, че капиталистическата действителност първоначално е склонна към насърчаване на максимална производителност или поне на толкова значима, че да бъде основният елемент във всеки сериозен анализ на системата, но последвалото разпространение на монополистичните структури, които убиват конкуренцията, обръща тази тенденция.

Първо, това включва създаването на напълно въображаем златен век на свършената конкуренция, който в даден момент е претърпял метаморфоза и се е превърнал в монополистичен век, независимо че е пределно ясно, че свършената конкуренция в нито един момент не е била по-истинска, отколкото е сега. Второ, необходимо е да се отбележи, че темповете на нарастване на производството не намаляват след 90-те години<sup>1</sup> – време, което бихме могли да посочим като начало на преобладаването на най-крупните концерни (във всеки случай в преработващата промишленост); че нищо в поведението на времевия ред на съвкупното производство не навежда на мисълта за „пречупване на тенденцията“; най-важното е, че съвременният стандарт на живот на обикновените хора се видоизмени именно в епохата на сравнително неограничения

---

<sup>1</sup> Става въпрос за 90-те години на XIX век. (бел. прев.)

„едър бизнес“. Ако съставим списък със стоките и услугите, които влизат в бюджета на съвременния работник, и проследим как са се променяли техните цени, започвайки от 1899 г., но не в парично изражение, а в необходимите часове труд, с които могат да се купят – т.е. цените през всяка една година, разделени на съответните почасови надници, то няма как да не ни поразят темпът на напредък, който видимо е по-голям отвсякога, а не по-малък, особено ако вземем предвид и впечатляващото подобрене на качеството на стоките и услугите. Ако ние, икономистите, по-малко се поддавахме на догадки и много повече се вглеждахме във фактите, веднага щяхме да се усънним в практическите достойнства на теория, която е предсказвала съвършено противоположни резултати. Но това не е всичко. В момента, в който навлезем в подробности и анализираме отделните стоки и услуги, при които напредъкът е най-отчетлив, ще забележим, че пътеката не води към вратите на фирмите, които работят в условията на сравнително свободна конкуренция, а определено отвежда към портите на крупните концерни, които, както в случая със селскостопанската техника, също са способствали в голяма степен за прогреса в конкурентния сектор, и тогава до съзнанието ни достига ужасното подозрение дали крупният бизнес не способства в далеч по-голяма степен за повишаването, отколкото за понижаването на жизнения стандарт.

По такъв начин изводите, до които стигнахме в края на предишната глава, се оказват почти изцяло погрешни. Но те произтичат от наблюдения и теореми, които са почти изцяло верни.<sup>2</sup> И икономисти, и известни писатели отново се увличат по някои фрагменти на действителността, които случайно са доловили. Фрагментите сами по себе си са до голяма степен разглеждани правилно. Формалните им свойства в основни линии са развити правилно. Но не могат да се правят обобщени заключения за капиталистическата действителност от подобни фрагментарни анализи. Ако все пак извлечем подобни изводи, то ние може да се окажем прави само по чиста случайност. Такива опити са правени, но до щастлив край така и не се е стигнало.

---

2 Всъщност тези наблюдения и теореми не са напълно удовлетворителни. В частност общоприетите изложения на доктрината за несъвършената конкуренция не отдават подобаващо внимание на многочислените и важни случаи, при които, дори от гледна точка на статичната теория, несъвършената конкуренция доближава резултатите на съвършената конкуренция. Има и случаи, в които няма такова сходство, но несъвършената конкуренция предлага някаква компенсация, която не се отчита в никакъв индекс на производството, но все пак допринася за това, което този индекс в крайна сметка измерва. Такъв случай е, например, когато фирма защитава своя пазар, като си създава име за качество и услуга. Но за да опростим нещата, няма да се спираме на слабите места на тази доктрина.

Важно е да се разбере, че когато говорим за капитализма, ние разглеждаме един еволюционен процес. Изглежда странно, че някой може да не забележи толкова очевиден факт, чиято важност много отдавна беше подчертана от Карл Маркс. Само че фрагментарният анализ, от който ние черпим голяма част от нашите изводи за функционирането на съвременния капитализъм, упорито го пренебрегва. Нека да поясним казаното и да видим какво е неговото значение от гледна точка на нашия проблем.

Капитализмът по своята същност е форма или метод за икономически промени и никога не е бил и не може да бъде в статично състояние. Еволюционният характер на капиталистическия процес се обяснява не само с факта, че икономическият живот протича в социална и в природна среда, която се променя и по този начин изменя информацията, при която се извършва икономическата дейност. Този факт е важен и тези промени (войни, революции и т.н.) често влияят на промените в икономиката, но не са основният двигател. Същото важи и за полуавтоматичния ръст на населението и капитала и за прищевките на паричните системи, които не са първопричина за еволюционния характер на капитализма. Основният импулс, който задвижва и поддържа капиталистическия механизъм в движение, идва от новите потребителски блага, новите методи за производство и транспортиране на стоките, новите пазари и новите форми на промишлена организация, които капиталистическите предприятия създават.

Както видяхме в предходната глава, жизненият стандарт на наемния работник в периода 1760-1940 г. не само нараства непрестанно, но и преминава през процес на качествена промяна. Аналогична е и историята на средствата за производство в типичната селскостопанска ферма, като се започне с първите опити за рационализация на сеитбообръщането, оранта и торенето и се стигне до днешните механизирани средства, свързани с елеватори и железопътни линии – това е история на революциите. Същото може да се каже и за историята на производствените мощности в черната металургия – от пещта с дървени въглища до днешните пещи; за историята на електропроизводството – от водното колело до съвременните електростанции; за историята на транспорта – от пощенската карета до самолета. Откриването на нови пазари – вътрешни и външни, и развитието на икономическата организация – от занаятчийската работилница и фабриката до такива концерни като „Ю Ес Стийл”,



илюстрират същия този процес на промишлена мутация, ако мога да употребя този термин от биологията, който постоянно революционизира<sup>3</sup> икономическата структура *отвътре*, като непрестанно разрушава старата и създава нова. Този процес на „съзидателно разрушение“ е най-съществената характеристика на капитализма. Той се явява самата същност на капитализма, в неговите рамки се налага да съществува всеки капиталистически концерн. Този факт има двойко отношение към нашия проблем.

Първо, тъй като става въпрос за процес, всеки елемент от който изисква значително време, за да разкрие действителните си характеристики и окончателни последици, безсмислено е да се оценяват резултатите от този процес *ex visu*<sup>4</sup> в даден момент; ние трябва да го направим за период, обхващащ десетилетия или векове. Всяка система, не само икономическата, която използва всичките си възможности за постигането на най-добрия резултат във всеки един момент от времето, може в дългосрочен план да отстъпи мястото на система, която не прави това в *нищо един* момент, тъй като неуспехите на последната могат да се превърнат в условие за нивото или темпа на развитие в дългосрочен план.

Второ, доколкото имаме работа с органичен процес, анализът на това, което става в отделни звена, например в даден концерн или отрасъл, може наистина да изясни как работят отделните детайли на целия механизъм, но нищо повече от това. Поведението на едно или друго предприятие придобива истински смисъл само на фона на общия процес и в контекста на създадената от него ситуация. Необходимо е да се изясни неговата роля в постоянния поток на „съзидателно разрушение“; не е възможно да разберем неговата роля извън този поток или въз основа на хипотезата за неподвижността на света.

Но именно икономистите, които *ex visu* в даден момент изследват например развитието на олигополен отрасъл – сектор, съставен от няколко крупни фирми, и наблюдават само добре познатите мерки и контрамерки, които сякаш целят единствено високи цени и ограничаване на производството, изгражда точно такава хипотеза. Те приемат данните от моментното състояние, без да държат

---

3 Тези революции не са строго непрекъснати, те настъпват на отделни вълни, отделени от фази на относително спокойствие. Но самият процес като цяло действително е непрекъснат, т.е. във всеки даден момент се извършва или революция, или усвояване на нейните резултати, като двете фази, взети заедно, образуват т. нар. икономически цикли.

4 От латински език – чрез наблюдение. (бел. прев.)

сметка за миналото и бъдещето, и смятат, че са разбрали всичко, ако са успели да обяснят поведението на тези фирми с помощта на принципа за максимизиране на печалбите в дадения момент. В обичайните трудове на теоретиците и в редовните доклади на правителствените комисии поведението на такива фирми на практика никога не се разглежда като резултат от миналото, от една страна, и от друга страна, като опит за справяне със ситуация, която със сигурност ще се промени в настоящето – опит на тези фирми да останат на крака, когато почвата се изплъзва под краката им. С други думи, обикновено виждат проблема в това как капитализмът функционира в рамките на съществуващите структури, докато истинският проблем се състои в това как той създава и разрушава тези структури. Докато изследователят не осъзнае това, работата му е безсмислена. Но в момента, в който го разбере, неговият възглед за капиталистическата практика и нейните социални резултати ще се промени съществено.<sup>5</sup>

Преди всичко трябва да се преосмисли традиционната концепция за *modus operandi* на конкуренцията. Икономистите най-накрая започват да се отърсват от състоянието, в което виждаха само ценовата конкуренция. Веднага щом конкуренцията по линия на качеството и усилията за продажби се допуснат в светая светих на теорията, ценовата променлива губи своето господстващо положение в нея. Но все още вниманието им е изцяло фокусирано върху конкуренцията, която протича в стриктните рамки на непроменящите се условия, в частност неизменните методи на производство и форми на производствена организация. Но в капиталистическата действителност, за разлика от изградената за нея представа в учебниците, преобладаващо значение има друг вид конкуренция, която се основава на откриването на нови продукти, на нови технологии, на нови суровинни източници, на нов тип организации (например, на най-крупните фирми) – конкуренция, която повелява решително съкращаване на разходите или повишаване на качеството и не нанася удар по размера на печалбата и производството на съществуващите фирми, а в техните основи и в самото им съществуване. Този вид конкуренция е много по-ефективна от другата – така, как-

---

<sup>5</sup> Трябва да е ясно, че на изменение подлежи само нашата оценка за функционирането на икономиката на капитализма, а не нашата морална оценка. Моралното одобрение или осъждане е напълно независимо от нашата оценка за социалните (и всякакви други) резултати, освен ако не споделяме морална система като тази на утилитаристите, която не приписва морално одобрение или неодобрение *ex definitions* (по определение).

то бомбардировката е много по-мощна от разбиването на вратата. Няма особено значение дали традиционната конкуренция действа безотказно, мощният механизъм, който в дългосрочна перспектива повишава производството и намалява цените, е от съвсем друго естество.

Едва ли е необходимо да се изтъква, че конкуренцията, за която сега говорим, оказва влияние не само тогава, когато е вече факт, но и тогава, когато просто е постоянно надвиснала заплаха. Тя дисциплинира още преди да атакува. Бизнесменът усеща себе си в конкурентна ситуация дори тогава, когато е монополист в своя отрасъл или когато разследващите правителствени експерти не забелязват никаква ефективна конкуренция между него и другите фирми в неговия отрасъл или в отрасли, близки до неговата сфера на дейност, и поради това стигат до заключението, че неговите разкази за неволите му от конкуренцията са измислица. В редица случаи, макар и не във всички, такава ситуация в края на краищата поражда поведение, което е много близко до това, което съответства на модела на съвършената конкуренция.

Много теоретици се придържат към противоположния възглед, който най-добре можем да илюстрираме със следния пример. Да предположим, че неколцина търговци на дребно, които действат в един район, се стараят да подобрят позициите си посредством качеството на обслужването или „обстановката“, но избягват ценовата конкуренция и търгуват постарому, като се придържат към местната традиция – картина на стагнираща рутина. Ако на този пазар се настанят нови търговци, състоянието на полуравновесие наистина се нарушава, но по начин, който не облагодетелства техните потребители. Икономическото пространство за всеки един от магазините би се ограничило, техните собственици все по-трудно биха свързвали двата края и биха се опитали да излязат от положението, като повишат цените с тайно съглашение. Това още повече ще намали техните продажби и така, стъпка по стъпка, ще се стигне до положение, при което увеличаването на потенциалните доставки ще се съпровожда от нарастване на цените и падане на продажбите, а не обратното.

Такива случаи наистина се срещат и е редно да се проучат. Но както показват примерите от практиката, които обичайно се дават, те са крайни проявления в сектори, които са твърде отдалечени от

най-характерните черти на капиталистическата икономика.<sup>6</sup> Нещо повече, те са кратковременни по своята природа. В нашия пример с търговията на дребно конкуренцията, която има значение, възниква не от появата на нови магазини от същия вид, а от страна на универсалните магазини, на веригите от магазини, на търговията по пощата и на супермаркетите, които рано или късно ще разрушат тези пирамиди.<sup>7</sup>

Ето защо теоретична конструкция, която пренебрегва този съществен елемент на конкуренцията, пренебрегва всичко, което е най-типично за капиталистическата действителност. Дори и да не противоречи на логиката и на фактите, тя прилича на постановка на „Хамлет“ без датския принц.

---

6 Това се вижда и от теоремата, която често фигурира в теорията за несъвършената конкуренция – теоремата, съгласно която в условията на несъвършена конкуренция производствените и търговските фирми проявяват тенденция да са ирационално малки по размер. Тъй като в същото време се твърди, че несъвършената конкуренция се явява най-характерният признак на съвременната икономика, на нас ни остава само да се чудим в какъв свят живеят тези теоретици. Очевидно е, както бе подчертано по-горе, че те се занимават със свят, който изцяло се състои от изключения.

7 В дадените условия, външни и субективни, заплахата от тяхната атака не може да окаже обичайното си дисциплиниращо въздействие върху дребните търговци; тъй като малкият човек е твърде възпрепятстван от структурата на разходите си и колкото и умело да ръководи своя бизнес в рамките на неизбежните си ограничения, той не може да се бори с методите на конкуренти, които могат да си позволят да продават стоките на цена, на която той купува.





Д-р Рандал Грегъри Холкомб (р. 1950 г.) е американски икономист, професор по икономика в университета на щата Флорида. Докторантура защитава в Политехническият университет във Вирджиния. Преподавал е в Тексаския университет A&M и в университета в Обърн (Алабама), преди да започне работа в университета на Флорида.

Холкомб е старши сътрудник и член на научно-консултативния съвет на Института „Джеймс Медисън“ – мозъчен тръст със седалище в Талахаси, който се занимава с въпроси, свързани с управлението на щата. В периода 2000-2006 г. д-р Холкомб работи в Икономическия съвет на губернатора на Флорида Джейб Буш, а през 2007 г. е председател на Обществото за развитие на австрийската икономика.

Д-р Рандал Холкомб е и бивш председател на Обществото „Публичен избор“. В списъка на заемалите тази длъжност са и основоположниците на теорията за обществения избор Джеймс Бюкенън и Гордън Тълок, Мансур Олсън, Елинор Остром и много други изтъкнати икономисти.

Автор е на повече от сто статии, публикувани в академични и специализирани издания. Неговите изследователски интереси са предимно в областта на публичните финанси и икономическия анализ на въпроси, свързани с обществената политика.

Написал е и редица книги, сред които *The Economic Foundations of Government* (1994), *Public Policy and the Quality of Life* (1995), *From Liberty to Democracy: The Transformation of American Government* (2002), and *Entrepreneurship and Economic Progress* (2007).

В сборника д-р Рандал Холкомб е представен със статията си „Прогрес и предприемачество“, публикувана през 2003 г. в периодичното издание на Института „Мизес“ (*The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Fall 2003, vol. 6, n 3, pp. 3-26).

*Рандал Холкомб*

## ПРОГРЕС И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

*Рандал Холкомб*

Още от епохата на Адам Смит (1776 г.) икономистите изследват факторите, подобряващи материалното благосъстояние на хората, но изучаването на явлението икономически прогрес, или както често се изучава в по-тесния му смисъл икономически растеж, едва предхожда времето на Смит.<sup>1</sup> До около 1750 г. икономическият прогрес бил толкова бавен, че хората трябвало да бъдат твърде наблюдателни, за да забележат някакъв напредък по време на житейския си път. Навсякъде по света стандартът и качеството на живот през 1750 г. са били почти същите като през 1650 г., а те пък – аналогични на тези от 1550 година. Всъщност през 1550 г. условията са били приблизително същите като тези през 550 година.<sup>2</sup> Оттогава насам икономическият прогрес се проявява частично в ръста на доходите, но в далеч по-голяма степен в новите начини на производство и в новите видове продукция. В тази статия се разглежда незаменната роля, която предприемачеството е изиграло за икономическия прогрес. Връзката между предприемачеството и прогреса може да изглежда очевидна, но в икономическия анализ връзката между двете понятия е слаба и това донякъде се дължи на факта, че ортодоксалната икономическа мисъл не се справя добре в представянето на предприемачеството или на прогреса.

Икономистите са склонни да представят икономическия растеж като увеличаване на равнището на доходите, но е необходимо да се отбележи, че икономическият напредък е много повече от това. Фокусирането единствено върху нарастването на доходите означава да се пренебрегнат най-важните елементи на икономическия прогрес. Промените във вида и начина на производство, които пораждат икономически напредък, са резултат от предприемачеството, но то рядко е представено в моделите на икономическия растеж. Според икономическата теория за фирмата от XX век фирмите се

---

1 Меркантилистите, които предшестваха Смит, също са се интересували от този въпрос. Те са смятали, че натрупването на злато и сребро увеличава богатството на един народ. Физиократите пък твърдели, че богатството е продукт на земята и затова насърчавали развитието на селското стопанство. Следователно въпросът е бил повдигнат още преди публикуването на монументалния трактат на Смит и един от мотивите на Адам Смит да напише „Богатството на народите“ е било неговото желание да поправи грешките, които според него съществували, във възгледите на тези по-ранни икономисти.

2 Виж Galor and Weil (2000, p. 808) относно оценките на икономическия растеж на глава от населението, който се забелязва едва след 1500 г. и до 1820 г. е доста незначителен.



управляват от мениджъри, които избират оптималните нива на входни ресурси и на готова продукция по такъв начин, че фирмите им да произвеждат ефективно. Мениджърите не са предприемачи. В тази статия ще открием разликите между растеж и напредък, както и между мениджмънт и предприемачество, за да се опитаме да осветлим как предприемачеството във фирмата създава икономически напредък. Това, от своя страна, предполага многообещаваща насока за по-нататъшно развитие на теорията на фирмата.

Ако искаме чрез икономическия анализ да разберем по какъв начин благосъстоянието на хората се е подобрявало с течение на времето и как може да продължи да се повишава, то тогава анализът трябва да се съсредоточи върху напредъка, разбираан в по-широки граници, а не само като нарастване на доходите. Тъй като прогресът е резултат от предприемачеството, неговият икономически анализ трябва да включва и предприемачеството. Икономическите анализи често разглеждат напредъка единствено спрямо ръста на доходите, така че ще е най-добре да започнем с обсъждането на концепцията за икономическия прогрес.

### *Растеж срещу прогрес*

Съвременният икономически прогрес започва с промишлената революция през XVIII век. Икономическият напредък през XIX век е по-голям спрямо XVIII век, а този през XX век е значителен в сравнение с XIX век.<sup>3</sup> Този напредък е породен от предприемачеството и тъй като икономическата среда продължава да създава все по-благоприятни условия за предприемачество, то имаме всички основания да вярваме, че и през XXI век икономическият напредък ще продължи да нараства с ускорени темпове.<sup>4</sup> Често пъти икономическият прогрес се измерва през призмата на ръста на доходите. В Съединените американски щати БВП на глава от населението е бил почти седем пъти по-голям в края на XX век, отколкото в на-

3 Виж Хайлбронер (Heilbroner, 1970) по повод една убедителна дискусия за значението на развитието на факторните пазари по време на индустриалната революция. Ландис (Landes, 1998) също представя интересна гледна точка за институционалните основи на съвременното благоденствие.

4 Тази хипотеза за бъдещия прогрес се основава на идеята, че предприемаческите действия пораждат догълнителни възможности за предприемачите, както ги описва Холкомб (Holcombe, 1998). Съществува опасност, че засилващата се роля на правителството ще потисне икономическия растеж. За анализ по този въпрос, виж Икеда (Ikeda, 1997). Баумол (Baumol, 2002) предполага, че новаторството е трудоемка дейност, а тъй като относителната цена на труда се повишава, това може да забави новаторството и растежа. Но в края на краищата Баумол е оптимист по отношение на икономическите перспективи за бъдещето.

чалото на същото столетие, но да правим обобщения единствено въз основа на увеличаването на стойността на икономическите резултати, би довело до сериозно изкривяване на естеството на икономическия напредък през XX век.<sup>5</sup>

В началото на XX век само около един процент от американските домакинства са имали коли, а в края на века техният процент е 91. Продължителността на живота, която до голяма степен е резултат от напредъка в медицинската технология, е нараснала от 47 години в началото на века на 77 години в края на века.<sup>6</sup> Телефоните са били рядкост в началото на столетието, но са обичайна вещ в края на века. Получаването на информация и развлеченията напълно се промениха през XX век. В началото на XX век е нямало кинозалони, радиопредавания и телевизия. През 1900 г. електричеството било достъпно за малцина и се използвало предимно за осветление, но от 1950 г. електричеството вече задвижва радиостанции, перални машини и хладилници. Към 2000 г. мнозинството от хората в САЩ, определяни като бедни, разполагат с вътрешна канализация, климатик, телефон и автомобил. Интернет предизвика революция в комуникациите и създаде условия за разпространение на бизнес начинанията из цялото земно кълбо. Докато през 1950 г. в света са съществували само няколко компютъра, то през 2000 г. много хора имат повече от един компютър в дома си. До 80-те години компютрите не бяха повсеместно разпространени, а до 90-те години световната компютърна мрежа не съществуваше. Първият самолет все още не е излязъл в началото на XX век, а в края на века пътуването по целия свят с реактивен самолет вече е нещо обичайно. Въпреки огромния ръст, който БВП отбелязва през XX век, ако човек поразмишлява за икономическия напредък през века, то ясно се вижда, че основният компонент не е ръстът на доходите, независимо от това колко впечатляващ е той, а по-скоро съществената промяна, която настъпва в качествения характер на икономическата продукция.

---

5 Разглеждайки възгледите за икономически растеж и прогрес, трябва да обърнем внимание и на концепцията за развитие, която е неразривно свързана с тях. По принцип икономическото развитие се отнася за придвижването на една икономика от по-слабо развита или развиваща се към състоянието на развита икономика, докато прогресът навежда на мисълта, че развитите икономики (наред със слабо развитите икономики) могат да продължат движението си напред. Едни и същи предприемачески елементи насърчават напредъка и полагат началото на развитието. Добри разработки в тази насока са трудовете на Бауер (Bauer, 1972) и Остерфелд (Osterfeld, 1992).

6 Данните в този и в следващите параграфи са от Мур и Саймън (Moore and Simon, 1999, р. 6). Виж също Кокс и Алм (Cox and Alm, 1998, 1999), които показват измерването на икономическия прогрес извън рамките на растежа на доходите.

В началото на XX век средната продължителност на работната седмица в САЩ е около 50 часа, а в края на века спада на близо 35 часа. И отново тази количествена промяна в работното време, колкото и да е впечатляваща, не отразява променящия се характер на труда, който става по-малко опасен и изисква по-малко физически усилия. Хората работят повече със своя интелект и използват по-малко физическите си сили в края на века и това проличава от факта, че в началото на века едва 22 процента от възрастното население са завършили гимназия, докато в края на века 88 процента имат минимум диплома за средно образование. Броят на смъртните случаи в резултат на нещастни инциденти, включително и трудовите злополуки, е намалял от 88 на 100 000 на 34 на 100 000 през столетието. И отново да подчертаем, че по-съществената причина за напредъка в работата, която хората извършват, не е количественото намаление на работните часове или увеличението на продукцията, а преди всичко качествените промени в естеството на работата и затова хората работят по-малко часове и получават по-голям доход. В началото на века възнаграждението за труда са парите, а на повечето работни места се използва предимно ръчен труд. Въпреки че парите продължават да са основният стимул и в края на века, то хората разглеждат удовлетвореността от работа, включително интелектуалното поощрение, предизвикателствата и удобствата на работното място като важно възнаграждение за своята работа. Много хора изпитват удоволствие от своя труд – нещо, което рядко би се случвало през 1900 г., когато трудът е предимно физически, опасен и неприятен. Можем да гледаме на ръста от гледна точка на нарасналото производство за един час работа, но напредъкът от гледна точка на качествените промени, настъпили на работното място, е толкова важен, колкото и количественият растеж.

Подобен вид икономически напредък става възможен за хората след промишлената революция. Настъплението на фабричното производство и използването на парата като движеща сила в манифактурата преобрази характера на труда и доведе до значителни подобрения в производителността. Към 1850 г. асортиментът от манифактурни стоки, достъпни за хората, бил безпрецедентен, а към 1900 г. използването на парната тяга революционизира железопътния и водния транспорт. През тези 250 години доходите на хората в страните с пазарна икономика се повишавал, но далеч по-

впечатляваща от растежа на доходите била промяната в характера на видовете стоки и услуги, които хората потребявали. Промените в начина на живот на обикновения гражданин, вида на стоките и услугите за потребление и начинът, по който те се произвеждат – ето това е прогресът.

Икономическият растеж през този период от двеста и петдесет години е забележителен, но икономическият прогрес, който се извършва през същия период, е още по-удивителен. Независимо от необикновения напредък икономическият анализ на настъпилите промени по правило се съсредоточава върху увеличаването на обема на производството, а не върху измененията в характера на производството.<sup>7</sup> Това води до ограничено разбиране както на причините, така и на последиците от икономическия прогрес. Вече разгледахме последиците, отбелязвайки, че по-значими са промените във видовете потребявани стоки и услуги, както и в естеството на работа, отколкото в нарастването на обема на потреблението. Причинните фактори влияят в много голяма степен, защото именно промените в естеството на продукцията и в производствените процеси са предизвикали този забележителен икономически растеж. Казано с две думи, количеството на продукцията не би се увеличило с подобни темпове, ако не бяха промените в характера на производствения процес и във вида на готовата продукция.

Ръстът на автомобилната промишленост през ХХ век илюстрира важността на настъпилите промени в производствения процес и във видовете произведени стоки. Икономическият прогрес бил насочен към промяна във вида продукция, за да се увеличат възможностите на хората за придвижване, като автомобилният превоз стане достъпен за голяма част от населението. Благодарение на конвейерното производство съществено се увеличило производството на автомобили на един работник. Но съсредоточаването единствено върху ръста на производството на един работник подценява значението на много по-важния факт, че видовете произве-

---

7 Джонсън (Johnson, 2000) обяснява добре напредъка, постигнат в областта на земеделието в продължение на векове, но продължава да формулира икономическия напредък през призмата на увеличаването на доходите на глава от населението вместо чрез промените във видовете стоки, които се произвеждат и потребяват. По същия начин Гейлър и Уейл (Galor and Weil, 2000) разглеждат въпроса за съществуващия икономически напредък след 1700 г., осъществяване на техническите нововъведения, но представят прогреса като растеж на доходите, а не като качествени промени, настъпващи в продукцията. И двете статии са публикувани в *American Economic Review*, издание, което традиционно се смята за едно от авторитетните академични списания, даващи изява на ортодоксалната икономическа мисъл по даден проблем.

дени стоки и начинът, по който се произвеждат, са се променили съществено в рамките на този период от един век.

Прогресът в една област често води след себе си до прогрес в други области, както отбелязва Холкомб (Holcombe, 1998). Масовото ползване на автомобилите промени начина, по който хората пазаруват. Супермаркетите, търговските центрове и магазините с големи намаления нямаше да се появят, ако хората не караха свои собствени автомобили за превоз на значителни количества стоки. Кварталното магазинче, макар и намиращо се услужливо наблизо, било по-скъпо и с по-малко разнообразие. Супермаркетът може да разчита на по-широка клиентска маса, тъй като много повече хора живеят на разстояния, които могат да изминат с кола, отколкото тези, които са на няколко минути път пеша. Клиентите могат всеки път да купуват големи количества стоки, тъй като с автомобилите си могат да пренесат повече, отколкото без тях. По редица причини супермаркетите могат да предложат по-голямо разнообразие от стоки на по-ниски цени. Същото се отнася и за магазините с големи намаления, като „Уолмарт”, но тези нововъведения в търговията на дребно нямаше да се осъществят без нововъведенията в личния транспорт.

Новите начини на пазаруване включват не само по-големи, по-централизираны магазини, но и пазаруването по каталог, а в наши дни и пазаруването по интернет. Тези нововъведения доведоха до увеличаване на разнообразието на продуктите чрез разширяване на обхвата на пазара, ако използваме определението на Адам Смит (Smith, 1776). Настъплението на телефонните разговори на големи разстояния и резкият спад на цената им създаде възможност потенциалните клиенти да се обаждат на продавачи, намиращи се на хиляди мили, за да си поръчат стоката веднага, а резкият спад на транспортните разходи направи възможен превоза на индивидуалните покупки от хиляди мили, за да стигнат те до купувачите. Това създава по-голямо разнообразие на видовете стоки и услуги, предлагани за продажба, и стимулира предприемачите да предлагат на пазара продукти, които биха имали недостатъчен, малък пазар, ако се продават само в един град, но достатъчно голям пазар, ако се продават из страната или дори по света. Напредъкът в една област води до напредък в други.

Съществуват граници на полезността от потреблението на все по-големи количества от произведените в даден момент стоки, кое-

то ограничава потенциалния растеж. Въпреки че през XX век доходите нарастват около седем пъти, през 2000 г. американците биха установили ограничена полезност в потреблението на седем пъти повече храна от предшествениците си през 1900 г. Но няма граници за прогреса, тъй като няма ограничения за новите видове стоки и услуги, от които хората могат да се възползват и да потребяват. Растежът без напредък е самоограничаващ се, защото напредъкът носи в себе си растежа.

Икономическият растеж е по-малкият компонент на икономическия прогрес, но промените, които ще позволят да продължи напредъкът, далеч не са очевидни. Необходимо е прозрение, за да се възприемат промените, които биха изменили естеството на производствените процеси или биха довели до въвеждането на нови стоки и услуги. Без хората, които имат такива прозрения и които ги следват, икономическият напредък не би могъл да се осъществи. Предприемачеството е осъзнаването на възможността за печалба и последващите действия съобразно това осъзнаване, то е двигателят на икономическия прогрес. Икономическият анализ по правило се фокусира върху растежа – производството на все по-голямо количество продукция, така че е от особена важност да се прави разлика между растеж и напредък и да се посочи, че в дългосрочен план напредъкът носи със себе си растеж, но растежът не означава задължително прогрес.

### *Предприемачество срещу управление*

Методите на съвременната икономика по принцип пренебрегват значението на предприемачеството за създаването на икономически прогрес. Икономическата теория се занимава главно с характеристиките на икономическото равновесие, а според теорията на конкурентните пазари действията на фирмите са напълно ограничени от параметрите на пазара. Приема се, че фирмите се стремят да получат максимални печалби и в условията на конкурентно равновесие печалбите са на практика нула, така че фирмите трябва да изберат оптималната комбинация от средства за производство и да ги комбинират възможно най-ефективно, за да сведат до минимум разходите и да останат в бизнеса. Според класическото представяне на теорията за конкуренцията фирмата закупува факторите за производство капитал (K) и труд (L), които се комбинират в про-

изводствена функция, за да се произведе дадено количество готова продукция ( $Q$ ), така  $Q = f(K, L)$ . Фирмата трябва да плаща лихва ( $r$ ), за да осигури капитал и заплати ( $w$ ), за да наеме работна ръка, така че разходите на предприятието са  $rK + wL$ , а приходите се определят от цената на готовата продукция ( $p$ ), умножена по количеството продукция, или ( $pQ$ ). Печалбата на фирмата ( $\Pi$ ) са приходите минус разходите, или  $\Pi = pF(K, L) - rK - wL$ . В тази рамка единственото нещо, което фирмата може да избира, е размерът на  $K$  и  $L$ , така че получаването на максимална печалба означава да се избере размерът на производствените ресурси, които водят до максимална печалба. Максималната печалба се получава чрез наемането на средства за производство до степен, при която пределните продукти са равни на техните цени.

Според тази схема хората, които управляват конкуриращи се фирми, са мениджърите, чиято цел е производството на оптимално количество продукция при минимални разходи. От това следва, че изборът на правилна комбинация от производствени ресурси, както Алчиан и Демсец (Alchian, Demsetz, 1972) отбелязват, ще доведе до възможно най-ефективното използване на средствата за производство. Необходимо е да се следи работниците да не се отклоняват от задълженията си, или по-общо казано, входящите фактори трябва да се използват ефективно за максимално увеличаване на печалбата. Доброто управление на фирмата означава ефективно комбинирание на средствата за производство за създаването на готова продукция. Благодарение на доброто управление фирмата ще увеличи максимално своите печалби, докато при лошото управление това няма да настъпи и фирмата ще бъде изхвърлена от бизнеса от по-ефективните конкуренти.

В икономика, която се характеризира с икономически напредък, подобен тип управление не е достатъчно за оцеляването на дадена фирма в условията на конкурентен пазар. С времето предприемачите откриват нови и по-ефективни начини за съчетаване на производствените ресурси и готовата продукция, затова мениджър, който само предотвратява манкирането на труд и разхищението на суровини, ще изостане от фирми, които внедряват нови производствени процеси. Нещо много по-важно, предприемачите ще откриват нови видове стоки и услуги, които ще удовлетворяват в по-голяма степен желанията на потребителите, така че мениджър, който запазва производството на един и същи вид продукция, ще

бъде изпреварен от фирми, които предлагат по-иновативни продукти. Подобни примери може да се видят в цялата икономика – от промените в менютата в заведенията за бързо хранене и начините за приготвяне на храна, новия стил и характеристики на автомобилите и разбира се, в значителния напредък в компютърните и комуникационните средства. Както отбелязват Будро и Холкомб (Boudreaux, Holcombe, 1989), тази предприемаческа теория за фирмата се различава съществено от неокласическия модел, послужил за основа на ортодоксалната икономика. Налице е ключова разлика в допусканията на тези два подхода за анализиране на икономическата конкуренция. Да разгледаме две области на предприемачеството в рамките на стандартния модел на конкуренция – установяването на по-печеливши начини на производство и откриването на по-добри продуктови характеристики за потребителите.

Откриването на по-печеливши начини на производство безспорно може да се представи в стандартния конкурентен модел, като се отбележи, че е възможно да има алтернативни начини на производство ( $g$ ), например, така че  $g(K, L) > f(K, L)$ . Поставени в тези рамки, недостатъците на стандартния подход са очевидни. Макар че ръководството на фирмата може да избира нива на  $K$  и  $L$  от непрекъснатата скала, за да разреши проблема с постигането на максимална печалба, то няма набор от производствени функции  $f$ ,  $g$ ,  $h$  и т.н., които да предлагат алтернативни варианти и от които фирмата да избира. Постфактум би могла да се появи нова производствена технология като различна производителна функция, но теорията не посочва дали съществува алтернативна производствена функция и ако има такава, то как фирмата, която се стреми да постигне максимална печалба, да я открие. Представено по този начин, предприемачеството се явява екзогенно по отношение на модела.

Откриването на нови усъвършенствани продукти и качества на продуктите остава извън границите на модела, тъй като се допуска, че то липсва. Стандартният модел приема, че фирмите в даден конкурентен отрасъл произвеждат еднороден продукт и всяко отклонение от това допускане е отдалечаване от конкуренцията по посока на създаването на монопол. Противоположен е предприемаческият възглед за еднородността на продукта, който разглежда продуктово разнообразие като конкурентна стратегия, насочена към спечелването на пазарен дял и осигуряването на конкурент-



но предимство. Според виждането на мениджъра за конкурентните пазари продуктовото разнообразие е антиконкурентно, докато предприемачът разглежда продуктовото разнообразие като неразделна част от процеса на конкуренция.

Хората, които управляват фирми, изпълняват едновременно управленски и предприемачески функции.<sup>8</sup> В качеството на мениджъри те се опитват да сведат до минимум разходите, избирайки оптимални нива на вложения в производството, и се опитват да избегнат неефективното използване на ресурсите. В качеството на предприемачи те търсят нови усъвършенствани начини на производство, както и начини за подобряване на характеристиките на готовата продукция. За оцеляването на дадена фирма в дългосрочен план е полезно доброто управление, но успешното предприемачество е от съществено значение. Когато се отчита влиянието на икономическия прогрес върху фирмите в дългосрочна перспектива, се вижда безспорният факт, че независимо колко ефективно се управлява дадена фирма, тя не може да оцелее на пазара, ако само свежда до минимум разходите и елиминира прахосването. Фирмата трябва непрекъснато да подобрява начина си на производство и непрестанно да осъвременява своята продукция, в противен случай дейността ѝ ще бъде подкопана от други фирми, които въвеждат такива подобрения. Това става очевидно, когато погледнем различията, настъпили в продукцията на информационните и телекомуникационните индустрии днес и преди десет години. Сходен напредък, макар и по-бавен, се забелязва и при автомобилите, облеклото, развлеченията, с други думи в почти всички индустрии. Дори в предлагането на храна, една толкова основополагаща индустрия, ресторантите постоянно обновяват менютата и начините на приготвяне, а хранителните магазини не спират да предлагат нови продукти.

Нормално е иновативната фирма да продължава да води пред своите конкуренти независимо от известна степен на неефективност, но една ефективна фирма ще продължи да губи позиции на пазара, ако не внедрява нововъведения. Хенри Форд, който е внедрил гениално нововъведение, използвайки поточната линия за

---

<sup>8</sup> Баумол (Baumol, 1993, pp. 2-5) прави същото разграничаване между предприемачество и управление, като отбелязва, че предприемачите често изпълняват и управленски дейности, и подчертава значението на предприемачеството за икономическия растеж. Виж също Кирзнер (Kirzner, 1982; 1985, chap. 4), който прави разлика между предприемачество и управление и изтъква важността на предприемачеството за икономическия растеж.

производство на автомобили и който е известен с надзираването на работниците си, за да не се пилее време и да не се допуска брак, веднъж заявил, че неговите клиенти могат да имат кола с каквото си поискат цвят, стига да е черен. Но изправен пред заплахата да намали продажбите си, тъй като от „Дженерал мотърс“ предлагали разнообразие от цветове, Форд променил решението си. Това е пример за практика, която повсеместно се наблюдава и показва, че фирмите не могат да се надяват да останат печеливши само като откриват формула на успеха и се придържат към нея. Те ще бъдат изпреварени от конкурентите, които откриват усъвършенствани производствени методи и подобрени характеристики на продукта.

Да подчертаем отново, че за да преуспеят фирмите в условията на конкурентния пазар, ефективното управление е полезно, но от съществено значение е предприемачеството. Имайки предвид това, трябва да поставим под въпрос икономическия модел за конкуренцията, който предполага, че характерната черта на конкуренцията са фирми, произвеждащи еднородна продукция, и който описва конкурентната индустрия като индустрия, в която няма печалби. Първата стъпка, която е необходима, за да се поправи подобна грешка, е да се осъзнае разликата между управление и предприемачество. Втората крачка трябва да е по посока на теорията за конкуренцията, която да припознае значението на предприемачеството за управлението.

### *Печалба и загуба*

Не всички опити в областта на предприемачеството са успешни. Често пъти хората вярват, че са открили възможности за печалба и действат съобразно тези си вярвания, но претърпяват единствено загуби. Мизес (Mises, 1952) в глава 9, озаглавена по същия начин като този раздел, подчертава ролята на печалбата и загубата при насочването на ресурсите в икономиката. По определение резултатът от успешното предприемачество е печалбата, при условие че предприемачеството се дефинира като откриване и действие съобразно нереализираните до този момент възможности за печалба.<sup>9</sup> Печалбите на предприемача насърчават останалите

---

<sup>9</sup> Мизес (Mises, 1973, pp. 289-294) допуска възможността, че предприемачите могат да понесат загуби в резултат на предприемаческите си решения, затова според него действията на предприемача не винаги са в отговор на възможностите за печалба. От тази гледна точка Мизес се явява по-близо до Ротбард (Rothbard, 1997), отколкото до Кирцнер (Kirzner, 1972) по въпроса за същността на предприемачеството.

да подражават на неговите действия, като в крайна сметка всички започват да се конкурират за тези печалби. Загубите са сигнал, че това, което на пръв поглед изглежда като предприемаческа възможност, на практика не води до печалба, т.е. не е предприемаческа възможност. Хората, които предприемат предприемачески действия, поемат рискове, както подчертава Ротбард (Rothbard, 1997, р. 246). Печалбите насърчават успешното предприемачество, докато загубите обезсърчават човек в по-нататъшното предприемане на неуспешните опити в предприемаческата дейност. Пазарните стимули направляват предприемаческите действия към създаването на икономически напредък и ограничават отрицателните последици от неуспешните опити в предприемачеството.

Рядко предприемаческите възможности са толкова лесни, колкото арбитражните операции, а сложността на производството и времето, необходимо за него, могат да преобърнат една наглед печеливша възможност в губещо начинание. Например компанията „Епъл“ произведе през 1993 г. първия преносим компютър „Нютон“ (Newton)<sup>10</sup>, но това не се оказа рентабилно. Въпреки неуспеха на „Нютон“ през 1996 г. корпорацията „3Ком“ (3Com) пушна в продажба преносимия компютър „Палм пайлот“ (Palm Pilot), което доведе до незабавен успех. По същия начин „Ксерокс“ (Xerox) разработи графичен потребителски интерфейс за компютри, в който екранните прозорци и мишката се използват като посочващо устройство, но не успя да превърне своето изобретение в успешен търговски продукт. „Епъл“ комерсиализира идеята в своя компютър „Макинтош“. „Епъл“ не успя да види истинската възможност за печалба в производството на преносими компютри, а „Ксерокс“ не съзря печелившата възможност в производството на операционна система със затворен код не защото тези общи идеи не биха могли да доведат до печалба, както по-късно участниците на пазара показаха, а защото техните създатели не успяха да съберат всички части на пъзела в едно, за да превърнат тези идеи в печеливши.

Ето как печалбите и загубите насочват предприемаческата активност – със загуби, ограничаващи идеите, които не увеличават богатството, и с печалби, които подкрепят идеите, водещи до увеличаване на богатството. Резултатът от това е, че положителното въздействие от успешното предприемачество е многократно по-

---

<sup>10</sup> Една от първите серни преносими компютри. Официалното название на устройството е MessagePad, а наименованието Newton се отнася за операционната система. (бел. прев.)

голямо от отрицателното въздействие на неуспешните опити. Човек може лесно да разпознае успешните предприемачески действия по печалбата, която те създават, но е почти невъзможно да се каже предварително какво би трябвало да направи човек, за да бъде предприемчив. Както отбелязва Баумол (Baumol, 1993, p. 15), предприемаческата дейност е иновативна и ако трябва изчерпателно да се опише и да се обясни, то нейната същност може да се сведе до управленска дейност. По този начин Баумол ни навежда на мисълта, че е невъзможно да се обясни изчерпателно как точно се осъществяват предприемаческите действия.<sup>11</sup>

### *Обстоятелства за време и място*

Хайек (Hayek, 1945) придава особено значение на конкретните обстоятелства за време и място, които дават знание на някои хора, но са недостъпни за други. Когато Хайек говори за ролята на пазарната система за координиране на действията на хората с този тип конкретно знание, неговите наблюдения имат непосредствено отношение към предприемачеството. За да разпознаят възможностите за печалба, хората не трябва само да разчитат на своята бдителност, но трябва да притежават и подобен тип знание, тъй като информацията за подобни възможности може да се окаже недостатъчна, извън контекста на знание, което позволява на хората да видят какви действия биха ги довели до печалба, както отбелязва Холкомб в своя труд (под печат). Например, би било трудно за един автомеханик да съзре възможност за печалба във фармацевтичната промишленост, а за един зъболекар – да забележи възможност за печалба в автомобилната индустрия, дори ако те се стремят към продукт с определени характеристики, които в момента не са налични. Няколко примера ще ни помогнат да илюстрираме разликата между предприемачество и управление (мениджмънт).

Дероше (Desrochers, 2001) в една своя проницателна статия привежда много примери. В една от историите се разказва за демонстрация, на която Стив Возняк, съосновател на „Епъл“, видял цветен монитор, свързан с компютър. Той бил толкова впечатлен, че решил „Епъл 2“, първият им успешен търговски продукт, да има

---

<sup>11</sup> В свой по-късен труд Баумол (Baumol, 2002) допуска, че предприемаческите действия оказват ограничено влияние върху икономическия прогрес, но съчетани с рутинната научноизследователска дейност в рамките на корпоративната бюрокрация тяхното влияние върху икономическия прогрес нараства. В настоящия анализ няма да се съгласим с оценката на Баумол.

цветен монитор. Возник споделя, че ако не бил гледал демонстрацията, компютрите на „Епъл“ вероятно биха имали монохромни монитори и не биха били толкова успешни. Цветният монитор разграничава неговия продукт от останалите персонални компютри по това време. Това представлява вид конкурентно действие, което (1) води до икономически прогрес и (2) ще бъде определено от неокласическата икономика като отклонение от конкуренцията поради диференциацията на продукта. Дероше посочва още много примери, които разкриват как конкретното знание за време и място води до предприемаческа дейност.

Друг пример за предприемачество предлага Колинс (Collins, 2002), който разглежда промените в производствените процеси в „Пайпър еъркрафт“. Обикновено фирмите, произвеждащи самолети, имат различни конвейерни линии за отделните модели. Колинс посочва следното:

„В новия план различните модели се изработват заедно, например започва се с турбовитловия „Меридиан“, а след него - „Уоригър“... Първоначалната идея е, че изработката на „Меридиан“ ще отнеме много повече време на всеки отделен етап, което ще доведе до забавяне по цялата линия на конвейера. Това не става, тъй като техниците, след като завършат работата си по „Уоригър“, а „Меридиан“ още не е готов, отиват на съответния етап, за да подпомогнат изпълнението на задачата... В продължение на много години проучвам авиационните заводи и това е най-добрата система, която съм виждал. Според оценките на „Ню Пайпър“ това ще доведе до значително намаляване на часовите работни единици, необходими за построяването на самолет.“ (Collins, 2002, pp. 24-27)

Крайният продукт – самолетът – е същият, но е произведен по много по-ефективен начин, давайки пример за преминаването от f (K,L) към g (K,L). Възможността за реализиране на печалба по този начин не е нещо, което наблюдателният човек може да забележи. Изисква се специално знание за време и място, в този случай е необходимо знание за самолетостроенето, за да може човек да осъзнае, че различните производствени процеси могат да бъдат по-ефективни.

Адам Смит отбелязва същото, когато пише:

„Много по-вероятно е хората да откриват по-лесни и по-бързи начини за постигане на дадена цел, когато цялото внимание на техния ум е насочено към тази единствена цел, отколкото когато то се

разсейва върху множество неща... Затова е естествено да се очаква един или друг от хората, които са заети във всяка една сфера на труда, скоро да открие по-лесни и по-бързи начини за изпълнение на своята конкретна работа, когато нейният характер допуска такова усъвършенстване.” (Smith, 1776, p. 9)<sup>12</sup>

По такъв начин Смит разкрива как конкретното знание за време и място води до предприемаческо откритие и защо предприемаческото откритие е необходимо за оцеляването на бизнеса. По този начин фирмата, която продължава да използва едни и същи производствени методи, с течение на времето ще изостава все повече и повече, тъй като конкурентите ще се възползват от този вид знание, за да действат предприемчиво.

Въвеждането на конвейера в производството на автомобили от Хенри Форд е пример от началото на XX век за новаторство, както по отношение на вида краен продукт – модела Т, различен от другите автомобили, така и за нов тип производствен процес. Кристенсен (Christensen, 1997) дава примери от компютърната индустрия от края на XX век за същия вид новаторство. Той посочва няколко примера на успешни фирми, които запазват твърде дълго формулите си за успех като по този начин биват изпреварени от прогреса на пазара. Например Ай Би Ем отделя първостепенно значение на бизнеса с универсалния компютър, докато пазарът ѝ е подкопан през 70-те години от компании като „Диджитал екипмънт корпорейшън” (Digital Equipment Corporation, DEC), които произвеждат евтини миникомпютри. На свой ред „Диджитал” остана със своя успешен миникомпютър и през 80-те години, докато пазарът се измести към персоналните компютри. И в двата случая фирмите изпаднаха във финансови затруднения, защото напредъкът на пазара превърна някога успешните им формули във все по-малко успешни. Дори експерти в индустрията, които виждат информацията за посоката на пазара, могат да се окажат неспособни да я поставят в контекста на знание, което да им покаже предприемаческите действия, които трябва да се осъществят за успешното развитие на фирмата в бъдеще. Когато човек се вгледа в изминатия от икономическия прогрес път, разбира, че Шумпетеровото предприемачество, което разрушава съществуващия ред, е неразделна част от този процес.

---

<sup>12</sup> Цитатът на български език е от „Богатството на народите”, Адам Смит, Партиздат, С., 1983, с. 12. (бел. прев.)

*Дали предприемачеството привежда в равновесие  
или извежда от равновесие?*

Холкомб (Holcombe, 1999) посочва, че начинът, по който разглеждаме предприемачеството – като фактор, който привежда в равновесие, или като фактор, който нарушава равновесието, зависи отчасти от това как определяме понятието равновесие. Според възгледа на Кирцнер (Kirzner, 1973) икономиката е в равновесие само тогава, когато няма неоползотворени възможности за печалба, което по определение предполага, че икономиката не трябва да е в равновесие, за да се извършва предприемаческа дейност. Хайек (Hayek, 1949, р. 41) определя равновесието по различен начин – състояние, при което „различните планове за действие, които... хората са си направили, са взаимно съвместими във времето”. Хан (Hahn, 1984, р. 44) също посочва, че равновесие съществува, когато „предполагаемите действия на разумните икономически агенти са взаимно съвместими и следователно могат да се осъществят”. Левин (Lewin, 1997, р. 245) отбелязва, че под понятието „равновесие се разбира съответствието между действията и плановете, върху които те се основават”. Човек може да си представи ситуация, при която плановете на всички са взаимно съвместими и по този начин са в състояние на равновесие според определенията на Хайек, Хан и Левин, но тъй като има и още неразпознати възможности за печалба, то критерият на Кирцнер за равновесие не е изпълнен. Това е нещо повече от терминологичен въпрос. Описанието на Кирцнер за предприемачеството извиква у нас представата за предприемачески действия, насочени към равномерно въртящата се икономика, ако използваме термина на Мизес (Mises, 1966) и Ротбард (Rothbard, 1962), където нищо не се променя във времето, докато описанието на Шумпетер за предприемачеството изобразява действия, които биха нарушили равновесието на равномерно въртящата се икономика. Предприемачът на Кирцнер тласка икономиката към съществуващото равновесие, докато предприемачът на Шумпетер (Schumpeter, 1934) създава ново равновесие.

Новото равновесие, създадено от предприемачеството по Шумпетер, всъщност е предварително съществуващо равновесие според определенията на Кирцнер за това понятие и по такъв начин въпросът дали предприемачеството е уравновесяване или нару-

шаване на равновесието получава частично решение. Кирцнер (Kirzner, 1992, p. 169) се позовава на това, когато разграничава два вида проблеми в теорията на Хайек за знанието. Незабелязаните по-рано възможности за печалба означават, че икономиката не е била в равновесие преди действията на Шумпетеровия предприемач, ако се придържаме към употребата на термина от Кирцнер. Кирцнер ясно показва, че това е неговата гледна точка със следния пример:

„Със сигурност истината е, че поглеждайки днес назад ясно виждаме, че производството на карети, макар да се е развивало спокойно и да е носило нормална доходност в продължение на много десетилетия, представлява сериозно неравновесие *преди* появата на автомобила.” (Kirzner, 2000, p. 250; подчертаното е в оригинала.)

Въпреки че човек може да го разглежда по един или друг начин в зависимост от това как определя състоянието на равновесие в контекста на икономическия прогрес, за което говорихме по-горе, възгледът на Шумпетер за влиянието на предприемачеството върху пазарите описва по-добре дългосрочното въздействие на предприемачеството. В краткосрочен план, ако икономиката не е в равновесие, предприемачеството я тласка към равновесие, както описва Кирцнер. Но в дългосрочен план именно съзидателното разрушаване на предприемачеството поражда икономически прогрес.

Кирцнер (Kirzner, 1992) признава, че изходните икономически данни, които определят равновесието, непрекъснато се променят, като по този начин равновесието се явява движеща се мишена, но Кирцнер отбелязва, че в центъра на неговото внимание е предприемаческата дейност при дадени изходни икономически данни и неизменно изходно равновесие. Същевременно, както Холкомб (Holcombe, 1998) изтъква, един от факторите, които предизвикват промени в изходното равновесие, е дейността на предприемачите, така че Кирцнер насочва вниманието си върху една част от предприемаческата дейност, но това не е частта, към която Шумпетер проявява интерес. Това не означава, че един възглед за предприемачеството е правилен, а друг – погрешен, а само предполага, че Кирцнер се съсредоточава върху краткосрочните уравнивяващи действия на предприемачите, докато според Шумпетер действията на предприемачите разрушават съществуващото равновесие и



предизвикват промените, които водят до икономически прогрес.<sup>13</sup>

### *Процесът на предприемаческо откривателство*

Кирцнер (Kirzner, 1973) описва предприемаческото откривателство като действие за откриване на възможности за печалба, което не изисква никакви разходи, за разлика от Ромер (Romer, 1990), който разглежда технологичния напредък като резултат от целенасочени инвестиционни решения на фирмите за максимално увеличаване на печалбите. Това са два противоположни възгледа за моделите на предприемаческо откривателство. Според Кирцнер предприемачът просто разпознава неизвестната досега възможност за печалба, докато Ромер не използва изобщо термина предприемачество. Възможностите за печалба подобно на другите междинни стоки в икономиката, се произвеждат. Всъщност процесът на откривателство в предприемачеството съчетава в себе си тези два крайни възгледа. Предприемачеството е много повече от това да се види съществуващата възможност за печалба, както отбелязва Ротбард (Rothbard, 1997).<sup>14</sup> Предприемачите извършват много дейности в търсене на възможности за предприемаческа дейност, и то по такъв начин, че да стане ясно, че именно те, а не някой друг е първооткривателят. И все пак предприетите научни изследвания могат да създадат възможности за предприемачество, но не могат да гарантират, че те ще бъдат разпознати.

Пример, който илюстрира обединяването на възгледите на Ромер и Кирцнер, е избобретяването на графичния потребителски интерфейс на компютрите. Корпорацията „Ксерокс“ разработва не само концепцията, но извършва и научноизследователската и развойната дейност. „Ксерокс“ стига до идеята за използване на прозореца на компютърния екран и на мишката като устройства

---

13 Този въпрос е разглеждан от много други автори, включително Кирцнер (Kirzner, 2000, pp. 239-57). Виж по-специално страница 246, където Кирцнер изтъква приноса на редица автори, които изследват разликите между два възгледа за предприемачеството – неговия и на Шумпетер. В заключение Кирцнер (Kirzner, 2000, pp. 253-54) посочва: „Направеният обзор ни позволява да установим, че е възможно да се приемат едновременно и двата възгледа за ролята на предприемача – на Шумпетер и моят собствен възглед.“ Въпреки това Кирцнер отбелязва, че тези възгледи не са еднакви, и предлага свои идеи, които надхвърлят рамките на тези на Шумпетер.

14 Ротбард (Rothbard, 1997) подчертава, че предприемаческата дейност съдържа в себе си риск. Това може да се отрази от модела на Кирцнер с твърдението, че този, който действа с цел да се опита да улови възможността за печалба, но претърпява загуба, в крайна сметка не е действал в съответствие с възможността за печалба. Да анализираме това разсъждение, което само по себе си е интересно, означава да се отклоним от аргументацията, развита в настоящата статия.

за навигация в оперативната система „Уиндоус“, но не успява да превърне своето изобретение в източник на печалба. Стив Джобс от „Епъл“ съзира в изобретението на „Ксерокс“ възможност за извличане на печалба и създава „Макинтош“ на „Епъл“ – компютър, в чиято основа е заложена новата идея, а Бил Гейтс на свой ред приспособява графичния потребителски интерфейс като „Майкрософт Уиндоус“ (операционна система със затворен код – бел. прев.). Шумпетер (Schumpeter, 1934) прави разграничение между изобретение и нововъведение и ако използваме неговата терминология, то изобретението е направено от „Ксерокс“, но новаторите са Стив Джобс от „Епъл“ и Бил Гейтс от „Майкрософт“.

Възгледът на Ромер, според когото там, където инвестициите в научноизследователска и развойна дейност водят до технологична промяна, чийто последващ резултат е икономически растеж, не обръща внимание на крачката, която превръща изобретението в нововъведение. В примера с графичния потребителски интерфейс „Ксерокс“ инвестира в научни изследвания и развойна дейност, но не успява да капитализира търговския потенциал на това изобретение. Историята можеше да завърши дотук, ако не съществуваше пазарна икономика, която благоприятства предприемачеството. Джобс и Гейтс, макар и да не са изобретатели на концепцията, са новатори, които разпознават неизползваната възможност за печалба и действат като предприемачи, за да сграбчат тази възможност по начина, описан от Кирцнер. Но тези предприемачи не просто съзират това, което никой преди тях не забелязва, те системно натрупват своята база от знание, както описва Холкомб (под печат) и използват знанията си за компютърната индустрия като основа за активно търсене на възможности за печалба от нововъведенията на компютърния пазар. Те инвестират средства за създаването на това, което Хайек (Hayek, 1945) нарича специфични знания за време и място, по такъв начин, че когато се появява възможност за печалба, те разполагат както с бдителност, така и с целенасочено придобито знание, за да я разпознаят.

Предприемачеството не се създава, но средата, която благоприятства предприемаческите открития, може да се създаде, и затова предприемачите инвестират в производството на базата знания, които да им позволят в бъдеще да направят предприемачески открития. Харпър (Harper, 1996) разглежда предприемаческата активност в светлината на нарастване на познанията и отбелязва, че

предприемачите трябва да създават среда, в която вероятността за техните открития нараства.

При анализа на предприемаческия процес действията на предприемачите могат да се разделят на три компонента в съответствие с примера по-горе. Първо, предприемачите извършват научни изследвания и развойна дейност, които довеждат до създаването на възможности за печалба. На второ място, предприемачите натрупват запаси от знания, за да са в състояние да разпознаят възможността за печалба, когато тя се появи. На трето място, това е бдителността – тази трудно доловима характеристика, която позволява на един предприемач да види възможност, която другите не са осъзнали.

Съществува и втори възглед за предприемаческия процес, който надхвърля рамките на действията на предприемача и се разпростира върху икономическата среда, в която предприемачът действа. Дероше (Desrosiers, 2001) разглежда начина, по който знанието негласно се споделя и получава между хората, които живеят в непосредствена географска близост, като по този начин се повишава общото ниво на предприемаческа активност. Холкомб (Holcombe, 1998) отбелязва факта, че предприемаческите действия на едни пораждаат предприемачески възможности за други. Някои икономически условия са по-благоприятни за предприемачество, отколкото други. Тези фактори на средата могат също да се разделят на три компонента. Първо, аспекти на стопанската среда, които създават възможности за печалба; второ, особености на средата, които благоприятстват разпознаването на съществуващите възможности за печалба, и на трето място, характеристики на средата, които подтикват предприемачите да използват възможностите за печалба, които са забелязали. Цялостното разбиране на предприемаческия процес изисква да се познава както начина, по който икономическата среда поражда възможности за предприемачество и ги подканва да се възползват от тях, така и начина, по който самите предприемачи действат, за да увеличат шансовете си да направят предприемаческо откритие.

### *Конкуренция и предприемачество*

Книгата на Кирцнер (Kirzner, 1973), озаглавена по същия начин като този раздел, предлага теория на процеса на конкуренция като

алтернатива на неокласическата теория на конкуренцията, която разглежда конкуренцията като резултат от равновесие. Неокласическият модел на конкуренцията разглежда икономика, която се намира в състояние на равновесие, без никакви възможности за печалба на фирмите. Единствената роля на фирмите е да упражняват ефективно управление. Ако конкурентният пазар не е в равновесие, как ще се постигне това състояние? Отговорът на Кирцнер е, че предприемачите забелязват неизползваните възможности за печалба, в съответствие с които фирмите могат да действат, като по този начин привеждат пазарите в състояние на равновесие. Предприемачите изпълняват тази уравнивяваща функция в отговор на всички фактори, които биха могли да нарушат пазарното равновесие. И все пак според Шумпетер, за да оцелеят, предприемачите трябва да бъдат и новатори, които да изнамират нови и усъвършенствани видове продукти и начини за тяхното производство.

Конкуренцията, разглеждана като процес, е силата, която задвижва икономическия прогрес и тъй като процесът на конкуренция води до напредък, фирмите трябва да са предприемчиви, за да оцелеят. Фирмите не могат просто да намаляват разходите и да се надяват, че ще останат рентабилни на пазар, на който техните конкуренти предлагат нововъведения в готовата продукция и откриват новаторски начини на производство. Фирмите трябва постоянно да се обновяват, за да са рентабилни. Предприемачеството може да се разглежда като арбитражна сделка, при която бдителният предприемач забелязва, че дадена стока може да се закупи изгодно на един пазар, а след това да се продаде на друг, но това значително опростява ролята на предприемача. Двата фактора, които усложняват нещата, са производство и време. Може да се получи така, че възможността за арбитраж да включва закупуване на производствени фактори и чрез тяхното съчетаване да се произвежда продукция по такъв начин, че разходите за факторите за производство да са по-ниски от продажната цена на продукцията, но това е доста по-сложно от простия арбитраж. Освен това е възможно да възникне ситуация, при която факторите за производство са закупени днес и продукцията е продадена днес, тогава разходът на входа ще бъде по-нисък от цената на изхода, като няма никаква гаранция, че в процеса на производство, който отнема време, закупените днес фактори за производство ще произведат продукцията, която утре ще се продаде за такава сума, която да е повече от достатъчна, за да

покрие разходите за тях.

В повечето случаи предприемачеството е далеч по-сложно от арбитража. То е много повече от това да си нащрек за ценовите несъответствия на пазара. То е откриване на алтернативни начини на производство и откриване на начини, чрез които характеристиките на продукцията могат да се променят с цел по-пълното удовлетворяване на потребностите на купувачите. Тези предприемачески действия обикновено изискват това, което Хайек (Hayek, 1945) нарича конкретно знание за време и място. Не е достатъчно само да си бдителен. Човек трябва да притежава съответните знания, в рамките на които да постави новата информация, за да разпознае съществуването на възможност за печалба.<sup>15</sup> Предвид на това, че не се извършват предварителни действия в съответствие с благоприятните за предприемача възможности, винаги е налице известна неопределеност в предприемаческото начинание, ако използваме термина на Найт (Knight, 1921). Ето защо, ако предприемчивостта не е възнаградена по някакъв начин, няма и основание да се поема бремето на неопределеността. Съществува тенденция да се обръща внимание на примерите за успехи в предприемачеството и да се пренебрегват провалите, но действията на предприемача почти винаги предполагат и вероятността за неуспех. Действията на предприемача не гарантират печалби, но в условията на конкурентен пазар отсъствието на предприемачество е сигурен знак, че с течението на времето печалбите ще намаляват, докато изчезнат.

Процесът на конкуренция може да бъде описан накратко по следния начин. Във всеки един момент икономиката се стреми към равновесие и ако тя не е в състояние на равновесие, предприемаческите действия, описани от Кирцнер, дърпат икономиката към равновесие. Това равновесие постоянно се изменя поради промени в предпочитанията, цените на ресурсите и други външни за производителите на пазара фактори. Когато тези фактори, които са външни за фирмите на пазара, се променят, предприемачеството, според определението на Кирцнер се явява уравнилещата сила, както посочва Кирцнер (Kirzner, 1992, pp. 39-42). Пазарното равновесие също ще се промени поради предприемаческите действия на фирмите на пазара. Процесът на конкуренция предполага въвеждането на иновации в производството, които водят до по-ниски производствени разходи, и новаторски решения

---

<sup>15</sup> Холкомб (под печат) разглежда по-подробно този аспект на предприемачеството.

в характеристиките на крайния продукт, така че конкуриращите се фирми трябва винаги да са нащрек за нововъведения и да се състезават за тях или да ги усъвършенстват, за да останат в бизнеса. Предприемаческите нововъведения винаги нарушават предходното равновесие и създават ново, а всяко ново равновесие предлага на потребителите по-ниски цени и/или по-желани продукти. Това, което в неокласическата теория се обозначава като неизменно равновесие, се явява всъщност движеща се мишена. Резултатът от конкуренцията според неокласическата теория, в чиито условия фирмите произвеждат однородна продукция в зависимост от дадена производствена функция, няма никаква връзка с процеса на конкуренция, при който фирмите разнообразяват своите продукти, за да повишат интереса на потребителите към тях, и променят производствените процеси, за да намалят своите разходи.

Конкументните фирми не могат да оцелеят във времето, ако не проявяват предприемчивост. Ако фирмите действат единствено по начина, описан от неокласическата теория – произвеждат според дадена производствена функция, избират оптимални нива за производствените фактори и свеждат до минимум прахосването (например, служители, които не изпълняват служебните си задължения) – те все повече ще изостават, тъй като пазарът въвежда нови производствени технологии и предлага продукция с нови характеристики. Предприемачеството е неразделна част от процеса на конкуренция и основен компонент във всяка конкурентна фирма, въпреки че не е застъпено в неокласическата теория за фирмата. Конкументният процес се задвижва от предприемачество, което постоянно произвежда по-качествени продукти, според оценката на потребителите на тези продукти, а себестойността на тези продукти, които то произвежда, намалява с течение на времето благодарение на нововъведенията в технологията на производство. По такъв начин предприемачеството произвежда икономически прогрес.

### *Три разлики*

За да осветлим значението на този предприемачески подход към конкуренцията и икономическия прогрес, този раздел разглежда три аспекта, които го отличават от равновесния подход към конкуренцията и растежа, господстващ в икономическия анализ през XX век. Продуктовата диференциация се разглежда по разли-

чен начин в двата подхода, последиците от печалбата са различни и най-важното предприемаческият подход предлага съществено по-различен подход към въпроса за оптималността. Съществуват и други различия, но ако човек съсредоточи вниманието си върху посочените три съществени разлики, ще види, че този подход предлага не само критика на съществуващата теория, но и алтернативен поглед към конкуренцията и икономическия прогрес.

### *Продуктова диференциация*

Въпросът за продуктова диференциация наистина произлиза от разграничението между растеж и напредък. Ако някой представя прогреса чрез растежа, както е в общоприетия възглед, и разглежда напредъка като увеличаване равнището на доходите, тогава продуктова диференциация е средство, чрез което потребителите могат да получат по-голямо разнообразие. Тъй като диференцираните продукти дават на продавачите известна монополна власт и им позволяват да определят цени над минималния среден разход за единица продукция, тези продукти водят до неефективно голям брой производители, всеки от които произвежда неоптимално ниво на продукция, резултатът от което според стандартния възглед е неефективност.<sup>16</sup> Съществува взаимна връзка между ползите от по-голямото разнообразие и разходите на някои монополи за диференцирани продукти, като приемливостта на продуктова диференциация в съответствие с неокласическия подход зависи от начина, по който човек оценява тази взаимна обвързаност.

И обратното, когато човек вижда в прогреса нещо повече от обикновено нарастване на доходите, продуктова диференциация се явява конкурентна стратегия, която поражда напредък. Един от най-важните начини, по които се проявява напредъкът, е чрез подобря-

---

16 Въпреки че има много сложни модели на продуктова диференциация, всички стандартни модели представят продуктова диференциация като предлагане на голям списък от възможности за избор, а стандартната теория продължава да разглежда цената на това разнообразие като равнище на монополната власт, която върви ръка за ръка с диференцираните продукти. Виж наскоро публикувания обзор на Church and Ware (2000, chap. 11), в който се прави преглед на литературата за продуктова диференциация. Shapiro and Varian (1998, chap. 3) предлагат интересен анализ на продуктова диференциация в информационната икономика, в която фирмите имат стимул да предлагат различни продукти, съобразени с търсенето на различните потребители, например различни версии на софтуерни програми, специално разработени за различни пазари. Но в тук прилаганият модел всъщност е разнообразие на продукти вместо подобряване на качеството, което води до икономически прогрес. В този случай продуктова диференциация, макар да предоставя монополна власт, допуска ценова дискриминация и така отчасти намалява загубата на благосъстояние от монополното положение.

ване на видовете продукция, предлагана на пазара, под формата на нови продукти или подобрени характеристики на съществуващи продукти. Подобренията в продукцията се извършват, когато предприемачите осъзнават, че е по-изгодно да направят промени в характеристиките на даден продукт или да предложат на пазара друг вид продукт. Продуктовата диференциация е начинът, по който се проявява новаторството и се осъществява напредъкът. Процесът на продуктова диференциация е процес на усъвършенстване на характеристиките на икономическата продукция. Ако не съществуват фирми, които непрекъснато диференцират своите продукти, не би имало усъвършенстване на видовете продукция, която се предлага на пазара.

Кокс и Алм (Cox and Alm, 1998) показват значителното увеличение на продуктовата диференциация само през последните десетилетия на XX век. Те посочват (р. 4), че в началото на 70-те години има 140 различни модела превозни средства и 654 различни марки, от които потребителите могат да си купят. Към края на 90-те години има 260 различни модела превозни средства и 1212 различни марки. В началото на 70-те години се предлагат 140 различни вида зърнени закуски, а в края на 90-те години те са 340 различни вида; през същия този период броят на предлаганите в страната марки безалкохолни напитки нараства от 20 на 87; видовете мляко, предлагани на потребителите, се увеличават от 4 на 19; марките маратонки скачат от 5 на 285, а видовете велосипеди – от 8 на 31. Двамата автори дават още много примери за увеличаване на продуктовата диференциация, за да покажат как пазарът разширява избора на потребителите, като се предлага това, което те наричат масова персонализация. Те подчертават предимствата, изразяващи се в по-голямото разнообразие от избор за потребителите, но макар че увеличаването на вариантите за избор носи печалба, истинското дългосрочно предимство на тази продуктова диференциация е внедряването на подобрения в достъпните за хората продукти, което води до икономически прогрес.

Продуктовата диференциация не е просто резултат, който предлага на потребителите по-голям избор, а процес, който създава подобри възможности за купувачите и поражда икономически напредък. Ако човек приеме възгледа за статично равновесие в икономиката, то се оказва, че продуктовата диференциация във всеки един момент се явява разнообразието от възможности за избор, които



се предлагат на потребителите.<sup>17</sup> Когато продуктовете диференциация се постави в контекста на икономическия прогрес, се вижда, че новите варианти на предлаганите преди това продукти водят до икономически напредък. Продуктовата диференциация е съществена компонента на динамичната икономика, която увеличава благосъстоянието на хората, като им предлага все повече и по-добри продукти.

### *Печалба*

Друго различие между управленския и предприемаческия възглед за дейността на фирмата е свързано с ролята на печалбата. При управленския модел на конкурентните пазари няма печалба, тъй като всички печалби спадат до нула. Тъй като конкурентното равновесие е еталон за ефективност, печалбата е знак за неефективност и пречка за постигане на максимално благосъстояние.<sup>18</sup> Теорията за общото икономическо равновесие разглежда идеята за равновесие не само като състояние, към което икономиката се стреми, нещо повече – тя представя икономиката в постоянно равновесие, което означава, че никога не се реализира печалба.<sup>19</sup> Но печалбата е примамката, която привлича предприемачите и ги кара да правят нововъведения. Както отбелязва Шумпетер (Schumpeter, 1934), без печалба няма предприемачество, а без предприемачество няма печалба. Дали печалбата увеличава или намалява икономическото благосъстояние? От управленска гледна точка печалбата намалява благосъстоянието, защото увеличава цените, като по този начин намалява търсените количества и възпира икономиката от достигането на оптималността на Парето. Монополите са екстремният случай.<sup>20</sup> На пазари, работещи в условията на конкуренция, печалбата е признак за нарушаване на равновесието, което на свой

---

17 Това само по себе си е желателно, тъй като дава възможност на хората да намерят стоки и услуги, които задоволяват конкретните им желания, вместо да им се налага да приемат продукт, който е предназначен за масовия вкус.

18 Стандартната теория допуска „нормална печалба“, която е напълно достатъчна, за да се предотврати бизнесът да напусне пазара, но всъщност това е възвръщаемост от фактор за производство, а не печалба според обичайното използване на термина. По въпроса за резултата от конкуренцията като мярка за ефективност, виж Vator (1957) и Graaf (1957).

19 Това предполага общо конкурентно равновесие. Възможно е някои фирми да имат монополна власт в равновесието, което допуска монополна печалба, но тази печалба не изпълнява ролята на печалбите от гледна точка на пазарния процес, тъй като печалбите ще останат постоянна част от равновесното състояние.

20 По въпроса за критика на политиката на правителството по отношение на монополите, която се основава на идеята за равновесие на пазарите, виж Armentano (1972, 1982, 1986).

ред намалява благосъстоянието. Според предприемаческия възглед печалбата е наградата за новаторство, което повишава благосъстоянието. Печалбата възнаграждава предприемача за подобряването на разпределението на ресурсите и създава стимул за по-нататъшни нововъведения, които да доведат до икономически напредък, с други думи печалбите повишават икономическото благосъстояние и са необходими за икономическия прогрес.

### *Оптималност*

Според неокласическата парадигма оптималност означава разпределяне на ресурсите така, че пазарното положение на нито един участник не може да се подобри, без това да доведе до влошаване на пазарното положение на другото. Това е определението за оптималност на икономиста Парето, което почти винаги се припокрива с понятието за оптималност, което икономистите използват. Оптималността по Парето е статична концепция, която прави оценка на начина, по който ресурсите се разпределят във всеки един момент, но статичният критерий за оптималност е неподходящ за оценяване на характеристиките на икономика, която непрекъснато се подобрява във времето. Някои от характеристиките на икономиката не допускат достигането на оптималността на Парето, но увеличават икономическото благосъстояние, така че оптимално разпределение на ресурсите по Парето не означава разпределение, чрез което се постига максимално благосъстояние. Двете характеристики, които отговарят на това описание, са продуктова диференциация и печалба, както вече бяха описани. Конкурентните пазари разпределят оптимално ресурсите по Парето, когато предлагат на потребителите еднородни продукти и когато фирмите не реализират никакви печалби, но в икономика, която няма тези неоптимални характеристики по Парето, благосъстоянието ще се намали. За да се постигне икономически напредък, който подобрява благосъстоянието на хората, са необходими и двете неща: печалба и продуктова диференциация. Печалбата направлява предприемачите да удовлетворяват по-добре желанията на хората, а продуктовата диференциация е средството, чрез което се подобряват характеристиките на икономическата продукция. Поради това икономика, която отговаря на статичния критерий на Парето за оптималност, не води до максимално увеличаване на благосъстоянието на хората.

Неокласическата рамка, представена от Грааф (Graaf, 1957) и Батор (Bator, 1957), описва максималното увеличаване на благосъстоянието като оптимално разпределение на ресурси по определението на Парето, а теорията за икономическия растеж от XX век, изградена върху основата на Солоу (Solow, 1956), разширява тази рамка до динамична настройка, като очертава траекторията за оптималния растеж на Парето. Тази рамка е елегантна математически и логически правилна, но е неподходяща, защото представя икономическия прогрес като растеж на хомогенна единица продукция.<sup>21</sup> Тъй като промените в характеристиките на продукцията са по-важните компоненти на икономическия прогрес, отколкото нарастването на доходите, концепцията за оптималност трябва да се измени, а оптималното разпределение на ресурсите по Парето елиминира някои от характеристиките на икономиката, която създава икономически напредък. Ако ресурсите са разпределени оптимално по Парето, условията за оптималност отнемат стимула за предприемчивост.<sup>22</sup> Концепцията се отнася за статична, устойчива икономика, но не и за икономика, в която икономическият прогрес поражда подобряване на благосъстоянието.<sup>23</sup>

Ако постигането на максимално увеличаване на благосъстоянието означава хората да са възможно по-състоятелни, то икономическият напредък има решаващо значение за максималното нарастване на благосъстоянието, но стремежът за постигане на статичната оптималност по Парето в разпределението на ресурсите възпрепятства максималното увеличаване на благосъстоянието.<sup>24</sup> Макси-

---

21 Холкомб (Holcombe, 1989) посочва, че всички модели са изградени върху опростяване на предположенията и че опростяването на предположенията е добродетел, защото дава възможност на хората да видят същностните характеристики на процеса, като се отстраняват несъществените или маловажните черти. Въпреки това съществува опасност да се отхвърлят неща, които са от съществено значение за разбирането на разглеждания въпрос, и тогава моделът ще ни подведе. Това се отнася за теорията за растежа от началото на двадесет и първи век.

22 Оптималността по Парето следва да се преосмисли по следния начин: никой не може да увеличава своето благосъстояние през целия си живот, без да намалява благополучието на друг човек, но това на практика ще бъде напълно нова теория. За да разберем това, нека да разгледаме извода, че монополите не разпределят оптимално ресурсите, ако се прилага оптималността по Парето. Ако печалбите на монополите са резултат от предприемаческа дейност, тези печалби са наградата, която произвежда прогрес, а не чиста загуба, както ги представят, за да са в модела на Парето.

23 Ротбард (Rothbard, 1956) предлага различна, по-обща критика на неокласическата икономика на благоденствието.

24 Примерите от гледна точка на държавната политика включват антимонополната политика, законите, които диктуват стандартите и спецификациите на изделията, както и законите за качеството на продуктите, като например приетите от Агенцията по храните и лекарствата. Целта на всички тези видове норми е разпределението на ресурсите да се доближи до оптималното разпределение по Парето.

малното увеличаване на благосъстоянието е процес, а не резултат, процес, който се задвижва от предприемачеството и се проявява под формата на икономически прогрес.

### *Заключение*

Тази статия описва процеса на конкуренция, който се основава на предприемачеството и води до икономически прогрес. Концепцията, която развихме, се различава съществено от неокласическата теория за конкуренцията по две основни причини. Първо, неокласическият възглед не приема, че предприемачеството играе някаква роля, и според тази теория хората, които управляват фирми, се определят като мениджъри, а не като предприемачи. Второ, в своята динамична форма неокласическата теория набляга на нарастването на количеството продукция, а не на прогреса, който се характеризира главно с промени във вида на произвежданите продукти. Казано с други думи, разликата се състои в следното: прогрес срещу растеж и предприемачество срещу управление. Един от най-важните въпроси в икономиката, формулиран точно в заглавието на книгата на Адам Смит „Богатството на народите“<sup>25</sup> (Smith, 1776), е как да се постигне благоденствието на народите. Идените, представени тук, навеждат на мисълта, че икономиката на равновесието от XX век е пропуснала два ключови аспекта, които лежат в основата на благоденствието. Като се съсредоточават върху растежа на доходите вместо върху постигането на напредък в разнообразяването на стоките и начина на производство, икономистите анализират погрешния показател за благоденствие. Като набляга на ефективността на производството вместо на новаторството, икономическата наука изпуска от поглед основния фактор, който води до икономически напредък.

Напредъкът в икономическата наука може да се осъществи по същия начин, по който може да се постигне напредък в пазарната икономика, и в тази статия се изказва мнението, че най-добрият начин за постигането на напредък в теорията за икономическия растеж е да се признае, че икономическият прогрес е много по-широко понятие от икономическия растеж, а предприемачеството е дейност, която поражда икономически прогрес. В статията се опис-

---

25 „Изследване на природата и причините на богатството на народите“ е първото название на *магнит опус* на шотландския икономист и философ Адам Смит. (бел. прев.)

ва как теориите за предприемачеството могат изцяло да се включат в модела на процеса на конкуренция, за да покажат, че предприемачеството е двигателят на икономическия прогрес, че предприемчивостта е необходима на фирмите, за да оцелеят на конкурентния пазар, и че продуктовата диференциация е една от конкурентните стратегии, които водят до икономически прогрес. Резултатът не е устойчиво конкурентно равновесие, нито подобен резултат е оптимален. Резултатът е конкурентен процес, по време на който фирмите непрестанно усъвършенстват процеса на производство и характеристиките на продукцията, за да останат конкурентоспособни, и именно този процес води до постоянен икономически прогрес.

## ЛИТЕРАТУРА

- Alchian, Armen A., and Harold Demsetz. 1972. "Production, Information Costs, and Economic Organization." *American Economic Review* 62: 777–95.
- Armentano, Dominick T. 1986. *Antitrust Policy: The Case for Repeal*. Washington, D.C.: Cato Institute.
- . 1982. *Antitrust and Monopoly: Anatomy of a Policy Failure*. New York: Wiley.
- . 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* 67: 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.
- . 1993. *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Boudreaux, Donald J., and Randall G. Holcombe. 1989. "The Coasian and Knightian Theories of the Firm." *Managerial and Decision Economics* 10: 147–54.
- Christensen, Clayton M. 1997. *The Innovator's Dilemma*. Boston: Harvard Business School Press.
- Church, Jeffrey, and Roger Ware. 2000. *Industrial Organization: A Strategic Approach*. Boston: McGraw-Hill.
- Collins, Richard L. 2002. "On Top." *Flying* 129 (7): 20–27.
- Cox, W. Michael, and Richard Alm. 1998. "The Right Stuff: America's Move to Mass Customization." *Annual Report*. Federal Reserve Bank of Dallas.
- . 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* 14 (1): 25–46.
- Galor, Oded, and David N. Weil. 2000. "Population, Technology and Growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond." *American Economic Review* 90 (4): 806–28.
- Graaf, 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 F.A. Hayek, *Individualism and Economic Order*. London: Routledge and Kegan Paul.
- . 1945. "The Use of Knowledge in Society." *American Economic Review* 35: 519–30.
- Heilbroner, Robert L. 1970. *The Economic Problem*. 2nd ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Holcombe, Randall G. Forthcoming. "Knowledge and Progress." *Advances in Austrian Economics*.
- . 1999. "Equilibrium Versus the Invisible Hand." *Review of Austrian Economics* 12 (2): 227–43.

- . 1998. "Entrepreneurship and Economic Growth." *Quarterly Review of Austrian Economics* 1 (2): 45–62.
- . 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* 90 (1): 1–14.
- Kirzner, Israel M. 2000. *The Driving Force of the Market: Essays in Austrian Economics*. London and New York: Routledge.
- . 1992. *The Meaning of Market Process*. London and New York: Routledge.
- . 1985. *Discovery and the Capitalist Process*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1982. "The Theory of Entrepreneurship in Economic Growth." In *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Calvin A. Kent, Donald L., Sexton, and Karl H. Vesper, eds. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall. Pp. 272–76.
- . 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, Frank H. [1921] 1965. *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* 4: 245–66.
- Mises, Ludwig von. 1973. *Human Action*. 3rd ed. Chicago: Henry Regnery.
- . 1952. *Planning for Freedom*. South Holland, Ill.: Libertarian Press.
- Moore, Stephen, and Julian L. Simon. 1999. "The Greatest Century That Ever Was: 25 Miraculous Trends of the Past 100 Years." *Cato Institute Policy Analysis*. No. 364, December 15.
- 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*. 98, (5) part 2: S71–S102.
- Rothbard, Murray N. 1997. "Professor Kirzner on Entrepreneurship." *The Logic of Action II*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar. Pp. 245–53.
- . 1962. *Man, Economy, and State*. Los Angeles: Nash.
- . 1956. "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics." In *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises*. Mary Sennholz, ed. Princeton, N.J.: Van Nostrand. Pp. 224–62.
- . Schumpeter, Joseph A. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Shapiro, Carl, and Hal R. Varian. 1998. *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*. Boston: Harvard Business School Press.
- Smith, Adam. [1776] 1937. *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* 70: 65–94.





Джефри М. Хербенер е американски икономист, представител на австрийската икономическа школа.

Завършва икономика в държавния университет на Оклахома, където се преподава в духа на традиционната неокласическа икономика. Но още като студент Хербенер се запознава с теорията на „австрийците“, четейки трудовете на Ойген фон Бьом-Баверк. Истинското му приобщаване към ценностите на австрийската школа става по време на преподавателската му дейност в Питсбъргския държавен университет, когато открива за себе си научните трудове на Фридрих фон Хайек, Лудвиг фон Мизес и Мъри Ротбард.

Джефри Хербенер е професор по икономика и декан на Факултета по икономика в Гроув сити колидж, както и изследовател в областта на икономическата теория в Центъра за идеи и ценности (The Center for Vision and Values) – консервативен мозъчен тръст, създаден към Гроув сити колидж. Центърът е водещ форум в изучаването и прилагането на принципите на свободата по отношение на икономическите, политическите, обществените, религиозните и научните въпроси. През 2010 г. е удостоен с наградата „Темпълтън“ за отлични постижения в областта на разпространението на идеите на свободата в категорията „изключителни постижения на университетски центрове“.

Дейността на Джефри Хербенер е много тясно обвързана и с работата на Института „Лудвиг фон Мизес“. Той е старши научен сътрудник, помощник-редактор на периодичното издание на института The Quarterly Journal of Austrian Economics, директор на конференцията на австрийските учени-икономисти, лектор в университета „Мизес“.

В настоящия сборник авторът е представен с монографията си „Ролята на предприемачеството в десоциализацията“, публикувана в The Review of Austrian Economics, Vol. 6, No. 1 (1992), pp. 79-93.

*Джефри Хербенер*

## РОЛЯТА НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО ЗА ДЕСОЦИАЛИЗАЦИЯТА

*Джефри Хербенер*

Днес, когато в Централна и в Източна Европа комунизмът е отхвърлен, икономическата теория е изправена пред неотложната задача да очертае процеса на десоциализация на бившите комунистически страни. Най-очевидният провал на социализма е неговата неспособност да произвежда за своите граждани блага, които са необходими дори за скромен, спрямо западния, капиталистическия, стандарт на живот. Като се има предвид, че предприемачът е движещата сила на общественото създаване на блага, както подчертава Лудвиг фон Мизес, политиката на десоциализация трябва да включва разбирането на ролята на предприемачеството в общественото производство.<sup>1</sup> Тъй като предприемачеството е неразделна част от теориите на икономистите от австрийската школа, те много по-бързо подготвиха надеждни планове за десоциализация, отколкото колегите им от други школи на научната мисъл.<sup>2</sup> Разработването на обществена система с подходящи канали за проява на предприемачеството е от съществено значение за нововъзникващите капиталистически страни, както и за интервенционистките държави като Съединените щати, които се стремят да съживят стагниращите си икономики.

За всеки, който се занимава с проблемите на икономическия разцвет и напредъка на цивилизацията, разбирането на предприемачеството и на неговите институционални предпоставки е от първостепенно значение. Първата стъпка е да се разработи икономическа теория на предприемачеството, която да е приложима за всяко действие. Следващата стъпка е да се разгледа предприемачеството в условията на свободния пазар и да се направи сравнение с предприемачеството при социалистическата система. Само тогава е възможно да се разработи програма за десоциализация, която да

---

1 Ludwig von Mises, *Human Action*, 3rd rev. ed. (Chicago: Henry Regnery, [1949] 1966), pp. 297, 299 и 336.

2 Общоприето е становището, че поради своя формалистичен характер неокласическата икономика не играе никаква значителна роля по отношение на предприемача. В най-добрия случай предприемачът е допълнение към неокласическата теория, нескопосано прикачено към нейните формални, традиционно математически, модели. Например, виж Israel Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process* (Chicago: University of Chicago Press, 1985), pp. 1-25 and 68-92. *The Review of Austrian Economics*, Vol. 6, No. 1 (1992): 79-93 ISSN 0889-3047.

задейства висококачествена и широкомащабна предприемаческа дейност в общественото производство и размяна.

*Ролята на предприемачеството  
за човешкото действие*

Икономическата теория е изградена чрез дедукция на неизбежните последици от неоспоримия факт, че съществува човешко действие.<sup>3</sup> Целеустремеността на човешкото действие обуславя основополагащите концепции, от които възникват всички икономически теории: цели, средства, идеи, оскъдност, избор, предпочитания, стойност, цена, печалба, загуба и т.н. Когато предприема дадена дейност, човек трябва да направи оценка на потенциалните посоки на дейността, да избере тази, която предпочита, и да остави встрани онези, които имат по-малко значение; да формулира идеите за постигане на целта, като съчетава средствата и избира най-полезния начин на действие; както и да направи оценка на средствата, необходими за този начин на действие, да упражнява контрол върху използваните средства (например да ги притежава) и да е в състояние да ги съчетава с оглед да постигне целта. При всяко действие участникът разглежда средствата или като потребителски стоки – такива, които незабавно удовлетворяват целта, или като средства за производство – такива, които играят ролята на посредник за създаването на потребителски стоки. От своя страна, средствата за производство се подразделят на труд – човешко усилие, земя – съществуващи природни ресурси и капитал – стоки, направени от човека. Съществена черта на средствата за производство е тяхното разнообразие; не само че трудът на всеки отделен човек се различава от този на останалите, но всеки участък земя и всяко средство за производство се различават от останалите.

От самия факт на съществуване на действието непосредствено произтича изводът, че хората се сблъскват с неопределеността на бъдещето, когато участват в човешка дейност, т.е., като използват средства съобразно идеите за постигане на дадени цели. Именно тази неопределеност изисква предприемачески умения за всяко

---

<sup>3</sup> За метода на икономиката, виж: Mises, *Human Action*, pp. 1-10 и 30-71; Hans-Hermann Hoppe, *Praxeology and Economic Science* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988); и Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles: Nash Publishing, 1962), pp. 1-2 и 63-66. За другите основни икономически принципи, виж Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 1-62.

действие, което човек предприема. Ако бъдещото състояние на нещата е предварително известно с детерминирана сигурност, то човешкото действие ще се обезсмисли, тъй като човек не би счел за необходимо да преценява множеството цели (да избира най-предпочитаната и да оставя встрани останалите), да формулира идеен начин за постигане на целта, нито да определя и да натрупва средствата, които той смята, че трябва да се използват съвместно, за да се постигне целта. Хората просто ще живеят съгласно предварително начертаните действия, без да допускат грешки, породени от липсата на далновидност. Изборът, така както го изисква действието, вече няма да е необходим; вместо това проблемът, свързан с избора, ще се решава механично, както се решава задача по алгебра.<sup>4</sup>

Макар и да не е детерминирана, представата на човек за бъдещото състояние на нещата не е произволна. Самото съществуване на човешко действие отхвърля тази възможност, тъй като действието не може да е целеустремено в произволен свят, в който няма никаква възможност за предвиждане на резултата от използването на средства във всеки отделен случай, например, пиенето на мляко веднъж да подхранва, а следващия път да отравя. За да има човешко действие, светът извън човешкия ум трябва да бъде подреден, т.е. да се характеризира с непроменящи се във времето физически закони, които управляват отношенията между средствата и които подлежат на откриване от действащите индивиди.<sup>5</sup>

Неопределеността като условие за човешкото действие се намира между детерминизма и случайността и предполага способността на човека да си съставя очаквания за бъдещето, които не се различават напълно от това бъдеще, нито се придържат напълно към него или не са свързани напълно с него.<sup>6</sup> Предприемачеството е

---

4 Това всъщност е неокласическото виждане за избора. Въпреки че е необходимо да се извлекат изводи от аспектите на избора, който не е свързан с неопределеността, икономическата теория в най-добрия случай е непълна, а в най-лошия случай е абсурдна, докато не се разработят предложения, които включват неопределеността. Това е област, в която австрийската икономика е далеч по-напред в сравнение с неокласическата икономическа мисъл. Често срещаното възприемане на никаква неопределеност от неокласическите икономисти ги кара да приемат математическите методи при изграждането на теория и ги принуждава да пренебрегват решаващата роля на предприемачеството в човешката дейност. По въпроса за използването на метода на въобразяемата конструкция за изграждането на икономическа теория виж Mises, *Human Action*, pp. 236-237; за неопределеността на дейността, pp. 105-118; и за общото равновесие и предприемачеството, pp. 244-256.

5 Виж Mises, *Human Action*, pp. 22-27 и 99-100; и Норпе, *Praxeology and Economic Science*, pp. 18-19 и 32-34.

6 Липсата на случайност в човешкото действие изключва използването на статистически методи, основани на предположението за процес на получаване на данни, при който се произвеждат данни в произволен ред. Иконометрията нарушава и двете условия: липсата на детерминизъм, като се предполагаг постоянни величини, и липсата на случайност, като се предполага разпределение на възможностите. Виж Frank Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (New York: Kelley and Millman, 1957), pp. 22-48 и 197-232; и Mises, *Human Action*, pp. 106-115.

способността на човека да се справя с неопределеността. Тъй като всяко действие се предприема пред лицето на неопределеността, всяко действие представлява предприемачество в една или друга степен.<sup>7</sup>

За отделния човек проблемът за неопределеността, на който предприемачеството трябва да намери решение, засяга само физическите закони, които управляват отношенията между средствата и представите в неговото съзнание. Всяко действие, което Робинзон Крузо предприема, изисква той да приложи своя труд, който по природа притежава, за да превърне заобикалящата го физическа среда в средства за производство и евентуално в потребителски блага (т.е. да превърне острова в свой дом), които впоследствие да притежава като продукт на своя труд. Опитвайки се да постигне дадена цел, той може да действа погрешно, например, да се опитва да лови риба с голи ръце, защото подценява трудността на задачата или защото надценява ползата да има риба.

#### *Ролята на предприемачеството на свободния пазар*

Пред тези, които искат да участват в обществените отношения на доброволна размяна и разделение на труда, има допълнителни и по-трудни предприемачески задачи, а именно да откриват и да предвиждат субективните оценки на останалите хора. Въпреки това препятствие повечето хора предпочитат да участват в обществените отношения, вместо да действат изолирано, защото имат полза от това. Тази полза произтича от основния факт на човешкото съществуване: хората се различават един от друг както по субективните си оценки, така и по трудовите си умения.<sup>8</sup> Първите носят изгода от гледна точка на субективните оценки при участие в доброволна размяна, тъй като съществуващите блага преминават от тези, които ги ценят по-малко, към тези, които ги ценят повече, докато вторите носят изгода в производството чрез разделиението на труда, тъй като съществуващите фактори за производство преминават от по-скъпоструващи дейности към по-евтини дейности. Точно в тези взаимоотношения предприемачеството открива

---

7 За разликата между възглъщенията на отделните функции на предприемача и специализираните предприемачи, виж Mises, *Human Action*, pp. 252-255.

8 Икономическите теории, които пренебрегват разнообразието на труда, както и това на другите средства, не могат адекватно да опишат общественото производство или да обяснят обществената роля на предприемачеството. Виж Mises, *Human Action*, pp. 157-165.

своите общественнополлезни канали и играе централна роля за изграждането на обществото и прогреса на цивилизацията.

Желанието на човек да извлече полза от обществените взаимоотношения не е достатъчно, за да осъществи действие в тази обстановка. Наред с това той трябва безпогрешно да предвижда субективните оценки на останалите, за да участва ефективно в общественото производство и размяна. Доброволната размяна изисква от всеки, който желае да участва, да произвежда и да предоставя на пазара стока, в която други хора виждат достатъчно субективна стойност, за да разменят за нея ценни стоки, които те самите притежават. Макар че всеки трябва да показва такива умения до известна степен, възможно е отделните хора да уредят тяхното производство на потребителски стоки чрез разделение на труда, в което специализирани предприемачи поемат тази функция.

За повечето дейности хората предпочитат по-голямата ефективност на организирането на производството в зависимост от сравнителните предимства и след това да получават стоки чрез доброволна размяна, спрямо самодостатъчните производствени усилия. Като използва факторите за производство, които законно притежава (работна сила, земя и капитал), всеки човек доброволно договаря с останалите как да използва своята собственост за конкретни задачи в сътрудничество с тях. Предприемачеството се превръща в част от разделиението на труда, тъй като някои показват по-големи умения да се справят с неопределеността, присъща на процеса на обществено производство. Специализираните предприемачи изпълняват обществените функции за справяне с неопределеността, като координират разнообразните трудови ресурси (и други фактори на производство) на многобройни отделни хора и ръководят производството за постигането на най-важните общественнополлезни цели. Последните две дейности са невъзможни без наличието на парите като основа за икономически разчети.

Парите са от съществено значение за развитието на всяко напреднало, тоест индустриално, икономическо производство.<sup>9</sup> Без тях нито една бройна единица, присъща на всеки вид размяна, не може да съществува и вследствие от това участниците няма да имат база за смислено сравнение на обществената стойност и разходите за използването на разнообразните стоки в дейността. Цените, които могат да съществуват единствено в парично изражение и са

---

<sup>9</sup> Виж пак там, pp. 257-269, 405-408 и 520-523.

определени в доброволната размяна, показват степента на оскъдност на стоките, т.е. субективната стойност, поставена върху тях, спрямо съществуващото количество. Тъй като цените в парично изражение отразяват субективната стойност и съществуват в бройни единици, те могат да са съставната част на икономическите разчети.

Изчисляването на печалбите и загубите е процес, чрез който хората определят какво и как да произвеждат в сложната мрежа на общественото производство.<sup>10</sup> Без икономически разчети обществената система не е в състояние да установи действителните предпочитания за потребителски стоки или рационално да ги произвежда, т.е. като отчита алтернативните разходи. Паричното изражение на цените, определени чрез свободната размяна на частна собственост, отразява оскъдността на стоки в обществото, доколкото хората, като изразяват своето предпочитание, свободно купуват, отказвайки се от стойността на други потребителски стоки, или отказват да купуват, предпочитайки стойността на други потребителски стоки. Съществуващите цени предлагат безценна информация, въз основа на която предприемачът може да направи прогнози за бъдещия недостиг на потребителски стоки. Само тогава предприемачите могат да координират текущите производствени дейности, за да създадат потребителските стоки с най-голяма обществена стойност в бъдеще.

По-трудният проблем, който икономическият разчет разрешава, е изборът измежду многобройните налични технологии за създаването на определена потребителска стока. Без паричното изражение на цените различните методи, които използват многообразно количество и видове фактори за производство, не могат да се сравняват, тъй като те са изразени в несравними единици, например труд в часове и земя в акри. Всеки фактор трябва да се оценява според обща норма, изразена в бройни числа, за да могат да се сравняват различните технологии. Паричното изражение на цените на факторите за производство отразява стойността на тези фактори в производството на алтернативни потребителски стоки; по такъв начин, сравнявайки всички парични плащания, необходими за производството на дадена потребителска стока, чрез използването на различни методи, предприемачът може да определи коя технология е обществено ефективна; т.е., чийто резултат

---

<sup>10</sup> Виж пак там, pp. 200-31 и 698-715.

се явява най-ниската стойност на очакваните потребителски стоки. Ако няма икономически разчет, изборът на дадена технология измежду множеството съществуващи може да се направи само произволно и следователно ирационално.<sup>11</sup>

Предприемачите направляват общественото производство за постигането на желаните потребителски стоки, като изпълняват функцията координиране на тези, които си сътрудничат в разделението на труда. Това се извършва чрез доброволна размяна, като всеки предприемач създава търговско предприятие, за да се договаря със собствениците на фактори за производство вътре във фирмата и след това да се договаря външно – с фирмите на други предприемачи.<sup>12</sup> Посредством тези договорни споразумения предприемачите създават огромна мрежа за производство от най-високото стъпало на капиталови стоки, през по-ниското стъпало на капиталови стоки до потребителските стоки. Макар и структура с почти безкрайна детайлизирана сложност, която изисква координиране на всички фактори за производство в икономическата система, тя е напълно гъвкава при обслужването на променящите се потребителски желания в рамките на частната собственост, технологичните възможности и наличните средства за производство. Предприемачите също така осъществяват трансфера на фактори за производство във времето в съответствие с индивидуалните предпочитания – от производството на текущи потребителски стоки до производството на текущи капиталови стоки, които са необходими за изграждането на структурата по такъв начин, че производството на бъдещи потребителски стоки да нараства.

Именно посредством тези договори предприемачите поемат върху себе си неопределеността, присъща на общественото производство. Те се съгласяват да плащат на собствениците на фактори за производство твърдо установени парични суми в замяна на използването на тези фактори в производството, чийто окончателен продукт те притежават, независимо дали е капиталова или потребителска стока. Тъй като пазарната стойност на факторите е известна преди производството, а пазарната стойност на произве-

---

11 Ето защо Мизес описва централното планиране при социализма като „търсене на сяпо”. Виж *Human Action*, pp. 700-701. Той посочва също така, че Робинзон Крузо не може да прави икономически разчет. (*Human Action*, p. 205). Все пак разчетът е ненужен за разрешаване на проблема за действията на Крузо; икономическият разчет е необходим единствено за обществените системи, като изисква координиране на разделението на труда и йерархия на капиталовите стоки.

12 За договарянето, виж Armen Alchian and Harold Demsetz, *Production, Information Costs, and Economic Organization*, *American Economic Review* 62 (December 1972): 777-795.



дените стоки е неизвестна, докато те не бъдат произведени, предприемачите стават претенденти за остатъчен доход, като извличат печалби или страдат от загубите в производствения процес, чийто мащаби не могат да са известни преди самото производство. Тъкмо техният статут на претенденти за остатъчен доход свързва мотивите на предприемачите с действия, които имат очевидна обществена стойност.

Интересът към печалба и загуба предоставя на предприемачите информация, стимули и икономически разчет, за да действат в съответствие с обществените ценности както външно – от своя бизнес към другите участници в производствената структура, така и вътрешно – като начин за непрекъсната проверка на операциите в своите фирми. По тази причина предприемаческата дейност е в състояние да прониква и във вътрешните дейности на фирмата. Мизес пише:

*„Управляването на бизнеса или управляването на печалбите е управление, задвижвано от мотива за печалба. Целта на бизнес управлението е да се създава печалба. Тъй като успехът или неуспехът да се постигне тази цел може да се установи, като се правят счетоводни анализи не само на целия разглеждан бизнес, но и на всяка негова част, целесъобразно е да се децентрализират управлението и счетоводството, без да се накърнява единството на операциите и постигането на техните цели. Отговорността може да бъде разделена. Не се налага изобщо свободата на действие на подчинените да се ограничава посредством правила или регулации, различни от тези, които са в основата на цялата стопанска дейност, а именно тяхната дейност да бъде печеливши.“*<sup>13</sup>

Проверката на печалбите и загубите се прилага не само за фирмата, изправена лице в лице срещу пазара, но също така и в рамките на самата фирма, тъй като предприемачите я използват, за да проверят целесъобразността на дейностите във фирмата. По такъв начин дейността на предприемача напълно господства както вътре във фирмите (посредством общо и специализирано предприемачество), така и между фирмите (чрез специализираното предприемачество) в условията на пазарна система.<sup>14</sup>

---

13 Ludwig von Mises, *Bureaucracy* (Cedar Falls, Iowa: Center for Futures Education, [1941] 1983, pp. 45-46.

14 Необходимостта от проверка на рентабилността на всяка вътрешна операция на фирмата изисква цени в парично изражение, които могат да се определят единствено чрез покупко-продажби, които са извън фирмата. Ето защо, ако при капитализма фирма се разраства и обхваща целия пазар, предприемачите няма да са в състояние да прилагат икономическия разчет към вътрешните си операции. Това е икономическият проблем на социализма. Виж Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 544-550.

Независимо че процесът на размяна и производство се ръководи от предприемачите, неговата цел е да се удовлетворят субективните оценки на тези, които участват като потребители и собственици на фактори за производство. И по този начин той представлява непрекъснатата основа за проверка на подбора на специализирани предприемачи, които най-добре се справят с тази задача. Предприемачите, които не са в състояние постоянно да постигат печалби и да избягват загубите, ще бъдат отстранени от редиците на специализираните предприемачи, тъй като капиталистите се стремят да осигуряват капитали на тези, които им осигуряват най-висока възвръщаемост.

*Ролята на предприемачеството  
в социалистическата система*

Щом като общественото производство изисква координирането на многобройни различни индивиди, които участват в човешката дейност, всяка обществена система трябва да има канали за предприемачество. Общественото производство не може да съществува без предприемачество, но всяка икономическа система отваря различни канали за него и в различна степен. В условията на свободния пазар всички канали са отворени за предприемачество в рамките на частната собственост и свободната размяна. При социализма, при който има държавна собственост върху средствата за производство и законна забрана на доброволни договори, предприемачеството е жестоко потискано и направлявано в погрешна посока, тъй като неговите обществени функции са нарушени от принудата и бюрокрацията. В рамките на централното планиране предприемачеството изпълнява периферна роля. Вместо да е движеща сила на общественото производство, то се превръща в средство за справяне с противоречивите и невъзможни изисквания на плана. И все пак способността на предприемачеството да изпълнява своите обществени функции не може да бъде унищожена, факт, поради който икономиките на комунистическите страни продължават да се придвижват бавно, година след година, като осигуряват

на своите многострадални граждани мизерен стандарт на живот.<sup>15</sup>

Като ликвидира частната собственост и свободната размяна, социализмът ликвидира парите и паричното изражение на цените и по такъв начин и икономическия разчет, а заедно с него и рационалното производство. Плановиците не само че не могат да определят относителната оскъдност, т.е. обществената стойност на потребителските стоки, но те нямат конструктивен начин да избират измежду наличните разнообразни начини технологии на производство, за да съставят (социално) произволен списък на потребителските стоки, които са избрали. Те не могат рационално да организират разделението на труда, тъй като им липсват информация, стимули и икономически разчет. При такива условия е изключително трудно и дори е невъзможно плановиците да развият предприемачество, дори и ако някой предположи, че имат сравнително преимущество в това отношение.<sup>16</sup> Обхватът и безпогрешността на предприемаческата прозорливост, затворени в „единствената фабрика“, в която социализмът е превърнал икономиката, са значително занижени, което съществено ограничава обществените функции на предприемачите.

Тъй като се планира отгоре, структурата на производство на социалистическата икономика трябва да е проста и строга за разлика от капиталистическата икономика, доколкото всеки производствен процес на всеки етап на производството трябва да е написан и координиран от малка група плановници.<sup>17</sup> Този процес наподобява извършването от специализирания предприемач при планирането на вътрешните операции в своята фирма, което нагледно показва защо такъв план трябва да е неимоверно по-прост от производ-

---

15. Относно последните публикации за страданията на съветския гражданин, виж Paul Craig Roberts and Karen LaFollette, *Meltdown Inside the Soviet Economy* (Washington, D.C.: Cato Institute, 1990), pp. 39-74. Те посочват, че самият Михаил Горбачов публично е съобщил през 1988 г., че съветската икономика не е отбелязала растеж в продължение на двадесет години (p. 1). Ако към това се прибави и фактът, че стандартът на живот на съветските граждани е далеч под този в много страни от третия свят (p. 5), истината за печалния неуспех на съветските опити за централно планиране е очевидна. За подобни данни за унгарските и перуанските граждани виж Ivan Szelenyi, *Socialist Entrepreneurs* (Madison: University of Wisconsin Press, 1988); и Hernando de Soto, *The Other Path* (New York: Harper & Row, 1989).

16. Презумпцията трябва да бъде точно обратната: тези, които се издигат до върховете на политическия процес имат сравнително предимство в необходимите за тази цел умения, а не по-добро предвидяване на бъдещите субективни ценности на останалите или склонност да приемат бремето на неопределеността. Виж F. A. Hayek, *The Road to Serfdom* (Chicago: University of Chicago Press, 1944), pp. 134-152.

17. Примери за ниската степен на производствена структура в Съветския съюз виж в: Roberts and La Follette, *Meltdown*, pp. 7-37. Контрастът между ритмичното функциониране на капиталистическа фирма и хаоса в социалистическата „единствена фабрика“ е впечатляващ.

стенната структура на пазарната икономика, която обхваща всички идеи и планове на всеки предприемач в икономиката. Социализмът официално използва предприемаческите умения само на централните плановици, докато капитализмът официално осигурява канал за предприемаческите идеи и енергия на всеки, независимо дали е със специализирана или с обща роля, т.е. във всяко действие.

Липсата на частна собственост и на доброволен договор почти ликвидира способността на (потенциалните) предприемачи да поемат неопределеността на общественото производство в рамките на „единствената фабрика“, като станат претенденти за остатъчни доходи. По такъв начин те не са способни да изпълняват обществената си роля в производството или да представляват основа за проверка, за да се открие кои имат сравнително предимство като специализирани предприемачи. Вместо това тези, които участват в производствения процес – от най-високото стъпало на капиталовите сотки през по-ниското стъпало на капиталовите стоки и накрая до потребителските стоки – се превръщат в креатури на бюрокрацията. Централните плановици и бюрократите издават заповеди, подплатени с принуда, за да постигнат производствените цели, и поради това трябва да разчитат на бюрократичното управление вместо на управлението чрез печалби и загуби, за да изпълнят плана.

Мизес определя бюрократичното управление като „метод за разрешаване на административни въпроси, чийто резултат няма парична стойност за пазара“ или „управление на делата, което не може да се провери с икономически разчет“.<sup>18</sup> Лишени от метод за икономически разчет, бюрократите не могат да проявят съществено предприемачество. Мизес посочва:

*„Бюрократичното управление е управление, което е принудено да се съобразява с подробни закони и правила, установени по силата на властта на висши орган. Задачата на бюрократа е да изпълнява това, което тези закони и правила му нареждат да изпълнява. Те сериозно ограничават възможностите му да действа, съобразно своите убеждения и преценка.“*<sup>19</sup>

Бюрокрацията поставя толкова много окови на производителите, че по-голямата част от предприемаческата дейност се извършва незаконно - някои формално изпълняват плана, някои го нарушават.<sup>20</sup>

---

18 Mises, *Bureaucracy*, pp. 47-48.

19 Пак там, р. 46.

20 За удивителни примери на предприемачеството на съветския народ, трагично потискано от бюрокрацията, виж Roberts and Lafollette, *Meltdown*, pp. 7-37.

Мизес прави следното заключение:

*„Социализмът, който представлява пълен държавен контрол върху всички икономически дейности, е непригоден, защото социалистическото общество е лишено от жизнено необходимия интелектуален инструмент на икономическото планиране и моделиране – икономическия разчет. Самата идея за централно планиране от страна на държавата съдържа вътрешно противоречие. Социалистическият централен орган за планиране на производството е безпомощен пред лицето на проблемите, които трябва да се разрешават. Той никога няма да знае дали обмисляните проекти са изгодни, или дали тяхното осъществяване няма да доведе до разхищение на наличните средства. Крайният резултат от социализма е пълен хаос.“*<sup>21</sup>

В историята на човечеството няма нито една страна, която да е приемала напълно социализма, тъй като това би означавало бърза смърт за нейното население. Вместо това социалистическите страни си играят на централно планиране, като не обръщат внимание на повсеместното нарушаване на плана и използват цените на международните пазари, за да ги включат в разчета.<sup>22</sup>

### *Политика на десоциализация в полза на предприемачеството*

За да предоставят пълна изява на творческата енергия на предприемачите, бившите комунистически страни трябва изцяло да десоциализират своите икономики чрез приватизация на цялата собственост и премахване оковите на държавната намеса.<sup>23,24</sup> Пъл-

---

21 Mises, *Bureaucracy*, p. 57.

22 Примери за това явление в Съветския съюз, виж във: Roberts and La Follette, *Meltdown*, pp. 9, 15-17 и 25-26.

23 Както винаги, когато става въпрос за притежаването на собственост, десоциализацията поставя както морални, така и икономически въпроси. Ето защо не предизвиква учудване фактът, че програмата за пълна приватизация не само създава необходимата отправна точка за свободния пазар, но е и морално оправдана. Това е следствие от принципа, че суверенитетът на личността и правото на собственост върху предоставена земя, която човек добросъвестно е обработвал, са предварителните условия за свободния пазар. За моралното оправдане на свободния пазар, виж: Murray N. Rothbard, *Ethics of Liberty* (Atlantic Heights, N.J.: Humanities Press, 1982); Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989) и Hans-Hermann Hoppe, *From the Economics of Laissez Faire to the Ethics of Libertarianism*, във: Walter Block and Llewellyn H. Rockwell, Jr., eds., *Man, Economy, and Liberty* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988).

24 Грубият западен материализъм изобщо няма да опустоши бившите комунистически държави; прилагането на капитализма ще даде възможност на всяка група от хора напълно да изразява своята собствена уникална култура по начини, които досега са били ограничавани и забранявани. Местните предприемачи ще създават тези потребителски блага и капиталови стоки, които са най-подходящи за производството им и които хората определят като желани в рамките на своите културни норми.

ната десоциализация изисква да се постави цялата собственост (контрол върху действията, включително доброволния договор) върху работната сила, земята и капитала в ръцете на отделния човек. С работната сила това е сравнително лесно. Тъй като всеки по природа притежава своята работна сила, необходимо е само да се отмени държавната намеса, която ограничава използването на работна сила, позволявайки на всяко лице свободно да се договаря и да се сдружава с останалите. Правото на собственост върху своята личност<sup>25</sup> и свободата на договаряне са необходими предварителни условия за пълноценната предприемаческа икономика, защото предприемачеството е индивидуален феномен и може да се изразява в обществото единствено от отделните хора в не особено предвидимия процес на получаване на печалба и избягване на загуба. Предприемачеството не може да бъде централно планирано нито по отношение на конкретни решения, нито по отношение на персонала.

Не е лесно да се възстанови първоначалната собственост върху земята и капитала, но теоретично трябва да се следва принципа на самообезпечаването, тъй като на свой ред той произтича от принципа, че всеки притежава собствената си работна сила. Прилагането на принципа за самообезпечаване към незаконно притежаваната, т.е. притежаваната от държавата собственост, е синдикалистка стратегия; това означава земята – на земеделците, а капиталът – на работниците.<sup>26</sup> Трудът на тези, които са обработвали земята при системата на колективна собственост, им дава достатъчно основание да претендират за земята, да отхвърлят претенциите на останалите, да спаси тези, които биха могли обективно да докажат – чрез документ за обезпечаване с поземлен участък<sup>27</sup> или чрез договор – своето право на собственост преди държавната конфискация.

---

25 Суверенитет на индивида (или индивидуален суверенитет, индивидуална автономия, правото на собственост върху самия себе си, самособственост) – това е концепцията на правото на собственост по отношение на себе си, изразена в моралното или естественото право човек да е единственият, който се разпорежда с тялото и живота си. Още Джон Лок в „Два трактата за управлението“ отбелязва, че „всеки човек има право на собственост върху своята личност“ (бел. прев.).

26 Виж Hans-Nermann Hoppe, *De-Socialization in a United Germany, The Review of Austrian Economics* 5, no.2 (Fall 1991): 98-104.

27 През 1863 г. в САЩ е приет закон (Homestead Act), който обезпечава с поземлени участъци лицата, които действително се заселват на държавни земи и ги обработват. Обработваемите земи се наричат домашни стопанства (homestead). Законът предвиждал, че ако в продължение на пет последователни години хората добросъвестно обработват земята, тя става тяхна собственост. Въз основа на този закон са раздадени около два милиона участъка земя с обща площ около 115 милиона хектара, което представлява 12% от територията на страната. Законът е отменен през 1976 г. с изключение на Аляска, където той продължава да действа до 1983 г. (бел. прев.).

Всяко парче земя трябва да се върне на тези селски стопани, които са я обработвали при колективизацията. По същия начин собствеността върху капитала би трябвало първо да се предостави на тези, които са работили в различни държавни фабрики.<sup>28</sup>

Приватизирането на собствеността ще намали в значителна степен обхвата на правителствената намеса, като елиминира държавното производство и предоставяне на стоки, както и огромната бюрокрация, необходима за дейността на държавния апарат. На нейно място ще се появят специализирани предприемачи като тези, които осигуряват най-голяма възвръщаемост на първоначалните собственици на земята и капитала, тъй като тези собственици търсят инвестиции в предприемачески начинания. Този доброволен начин на капитализиране на специализираните предприемачи е единственият, който съответства на правото на собственост и свобода на всички хора. Същевременно той изисква голямо количество и качество на обществено предприемачество.<sup>29</sup>

Приватизирането на социалистическите производствени центрове трябва се извърши чрез пускането на акции за собственост и разпределянето им сред работниците във всеки център. Алтернативните схеми за приватизация на тези центрове имат или икономически, или морални недостатъци, или и двете заедно. Например организирането на публичен търг, на който държавата продава цялата държавна собственост, е изключително несправедливо все едно роби да плащат на техните господари за „привилегиата“ да бъдат свободни. Тъй като държавата е незаконен конфискатор на собственост, тя няма законно основание да продава или дори

---

28 От практическа гледна точка това вероятно ще изисква да се включат и бившите бюрократи, които са ръководили производствените центрове. Макар че централните плановици не са собственици на източника на производство, те биха имали право на собственост само върху отделни държавни сгради, които са използвали в предишната си дейност. По въпроса какво да се прави с бюрократите, виж Murray N. Rothbard, *How to Desocialize?*, *The Free Market* 7, no. 9 (September 1989).

29 Въпреки че на свободния пазар се наблюдава тенденция тези лица да се проявяват като специализирани предприемачи, които имат съответното сравнително предимство независимо от съществуващата форма на собственост, точният резултат от обществено производство няма да е идентичен при различните форми на първоначална собственост. Първоначалното разпределение на капитал и земя трябва да взема под внимание въпроса за справедливостта. В противен случай може да се предявят искания за най-удобната форма на собственост, т.е. да се остави в ръцете на бюрократите и централните плановици. Фактът, че подобно предположение е незабавно отхвърлено доказва, че справедливостта прави разлика, и трябва да се прилага, за да не се дискредитира и да не се изостави десоциализацията. Тенденцията за ефективен подбор на специализирани предприемачи на пазара всъщност е аргумент в полза на приватизацията в съответствие с принципите на суверенитета на личността и правото на собственост върху предоставена земя, която човек добросъвестно е обработвал. Доколкото икономическият резултат ще бъде еднакъв при несправедлива форма на първоначална собственост или при справедлива, за предпочитане е втората.

да използва собствеността, която е придобила. Във всеки случай справедливостта изисква държавата официално да компенсира населението за десетилетията на фактическо заробване при комунистическия режим. Национална лотария, която да премахне цялата държавна собственост, също не може да удовлетвори исканията за справедливост. С какво право тези, които не са свързали работната си сила с капитала и земята, предявяват по-висша претенция пред тези, които са направили това? Няма никаква справедливост в произволното разпределяне на предходно притежавана и впоследствие експроприирана собственост. И на последно място, схемата да се инвентаризира цялата държавна собственост и на всяко лице да се издадат равни по стойност акции е неоправдана от икономическа и от морална гледна точка. Справедливостта изисква собствеността върху капитала и земята да се идентифицира обективно с тези, които са преобразували тази собственост със своята работна сила, а икономическата собственост налага всеки отделен човек да е в състояние да продава своите акции или да ги ликвидира в специални дялове или в ограничена съвкупност от собственост. Тази възможност е аналог на възможността на предприемачите, които при създаването на нови фирми могат да издадат и първоначално да продават дялове само в собствените си фирми. Ако не могат да правят това, те не са пълноправни собственици на фирмите си. Тези частни дялове бързо ще изтласкат на втори план неефективните колективно притежавани дялове, които евентуално ще се разделят на икономически ефективни субкомпоненти като дялове за всяка частна бизнес фирма или ще се обезстойнят.<sup>30</sup>

От съществено значение за справедливостта и икономическия успех на такава приватизация ще е свободната продажба на тези дялове. Ново появилият се фондов пазар бързо ще се разрасне, тъй като възникващите специализирани предприемачи създават нови бизнеси и започват, със свободен в общи линии капиталов пазар, правилно да насочват спестяванията в производствени структури и чрез структурата към разнообразни процеси за създаването на необходимите капиталови стоки без правителствена намеса, която въпреки ирационалност в процеса.

Парите също трябва да се върнат обратно на пазара с държавни укази, за да се сложи незабавно край на паричната инфлация, официалната валута да стане обратима в злато (в подходящ курс, който

---

30 За дискусия по тези алтернативи виж Hoppe, "De-Socialization", pp. 98-101.



осигурява покритие на всички книжни пари в обръщение срещу държавните златни резерви) и да позволява на предприемачите свободно да произвеждат пари в контекста на правото на собственост. Връщането на парите на пазара е необходимо за правилния икономическия разчет, без който не може да настъпи рационално обществено производство. Да се позволи на държавата да запази контрола върху парите, дори частичен, означава да се гарантира нарушаване на предприемаческата дейност, тъй като държавата използва това правомощие, за да контролира разходите и капиталовите потоци.<sup>31</sup>

Приватизацията трябва да се извърши едновременно, с пълното демонтиране на всички форми на държавна намеса в последващия модел на доброволна размяна и разделение на труда. Това е необходимо условие, за да се разреши правото на частна собственост и да се отворят каналите за предприемаческа дейност в общественото производство. Лишена от намеса в договорните условия на частните лица, т.е. без ценови контрол или разрешителни за професии, държавата ще бъде още повече изтласкана, като ще освободи още бюрократи за производителния частен сектор.

И на последно място, процесът на десоциализация трябва да се извърши незабавно, като се следва историческия пример на германското икономическо „чудо“, започнало при Лудвиг Ерхард на 24 юни 1948 година.<sup>32</sup> Половинчатите мерки не вършат работа, тъй като те пораждаат вторични проблеми и произтичащ от това политически натиск за връщане на контрола.<sup>33</sup>

Няма по-нагледен пример за действието на този принцип от трагичната участ на народа на бившата Източна Германия, който може да пропусне историческия си шанс за свобода поради присъединяването към западногерманската държава на благоденствието вместо към свободния пазар.<sup>34</sup> Резултатът до момента е огромно прехвърляне на богатство от Запад на Изток, породено от изкуственото надценяване на източногерманската марка; незаконно пра-

---

31 За златния стандарт, виж Murray N. Rothbard, *The Case for a Genuine Gold Dollar*, във: Llewellyn H. Rockwell, Jr., ed., *The Cold Standard: An Austrian Perspective* (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1985); и също, *The Case for a 100 Percent Gold Dollar*, in Leland Yeager, ed., *In Search of a Monetary Constitution* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962).

32 Виж също еднодневния план на руския икономист Юрий Малцев за незабавна десоциализация на Съветския съюз, посочен във: *The Maltsev One-Day Plan*, *The Free Market* 8, no.11 (November 1990). Подобен, но относително по-бавен план за САЩ, е посочен от Луелин Рокуел-младши във: *Rockwell's Thirty-Day Plan*, *The Free Market* 9, no. 3 (March 1991).

33 Виж Mises, *Human Action*, pp. 858-861.

34 Виж Hoppe, *De-Socialization*, pp. 90-95.

во на собственост, породено от продажбата на държавни активи, и отдаване на предпочитание в тези продажби на политически свързани лица; безработица, предизвикана от приемането на „осигуровка“ за безработица и на минимална заплата; неефективно разпределение на капитали, причинено от приемането на социалното осигуряване; неефективност и нарушаване на благосъстоянието, предизвикани от прилагането на западногерманския модел на данъчна структура, и контрол, който възпрепятства свободната търговия – вътрешна и международна. Тази крачка към държавата на благоденствието не вещае нищо добро за свободата и процъфтяването на германския народ.

Източногерманците щяха да са далеч по-добре, ако бяха следвали курса на пълна приватизация не само за себе си, но и поради неустойчивия натиск, оказван върху западногерманската държава да ги следва по пътя на приватизацията. За съжаление и на тях, както и на повечето народи, не им достигат принципи, смели и знаещи държавници, които да направят първоначалната, политически трудна крачка. Вместо това тях ги ръководят политици, които желаят да внасят от Западна Германия пагубната политика на държавата на благоденствието.<sup>35</sup>

Предприемачеството няма пряка роля за създаването на програма за десоциализация. Въпреки това предприемаческата дейност изпълнява решаваща индиректна роля чрез подкопаване на централно-плановата икономика, показвайки на хората ползите от свободата. Онези хора в политическата система, които имат смелостта да десоциализират, ще се сблъскат с най-голямото препятствие в лицето на бюрокрацията, вкоренена в статуквото. Преодоляването на това препятствие ще е най-трудният политически проблем; онези, които ще поемат по този непопулярен курс на незабавна десоциализация, няма да са политически предприемачи, а държавници, на които техните сънародници ще дължат голяма благодарност.<sup>36</sup>

---

35 Пак там, pp. 88-97.

36 Придържането към становището на Мизес за предприемачеството избуява парадоксалната идея за „политически“ предприемач. Специализираният предприемач по определение участва в процеса за увеличаване на богатството чрез доброволно сътрудничество в рамките на разделението на труда, от което всеки има изгода. Не може да съществува „политически“ предприемач, тъй като политическият процес използва принуда, чиито резултат е прехвърляне и разрушаване на богатството, тъй като деформира разделението на труда. Политическо предприемачество има в смисъл, че дейността на всеки участник се сблъсква с неопределеността. На политическата сцена това би могло да се оприличи на интереса на предприемача от действията на крадеца и мошеника. И в двата случая участникът не е сигурен колко може да вземе от жертвите и колко силна и каква ще бъде тяхната съпротива. За анализи, които използват концепцията за политическия предприемач, виж: Gordon Tullock, *The Politics of Bureaucracy* (Washington, D.C.: Public Affairs Press, 1965), pp. 99f, и James Buchanan and Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1965, pp. 334f.

## *Изводи*

Предприемачеството е движещата сила за усъвършенстване на способността на всички хора да постигат целите си в сътрудничество едни с други. Бъдещото положение на човечеството зависи от каналите, прокарани в обществената система, за функционирането на предприемачеството. За да е налице широко предприемачество от високо качество, обществената система трябва да е изградена върху правото на частна собственост и лична свобода. Само тогава може да се появи свободният пазар, който обединява талантите на всеки в доброволна, колективна стройна система на размяна и производство, координирани от предприемачеството, което е възможно благодарение на икономическите разчети. Настъпил е изключителен момент в историята, който дава възможност на страните в света да установят свободния пазар и по такъв начин да гарантират благоденствието и благодарността на своите потомци.



Джоузеф Т. Салерно е американски икономист, професор по икономика, привърженик на австрийската школа. Професор Салерно е председател на програмата за следдипломна квалификация в Любинската школа по бизнес (Lubin School of Business) към Университета „Пейс“ (Pace University) и вицепрезидент по академичните въпроси на института „Лудвиг фон Мизес“.

Джоузеф Салерно получава бакалавърска степен в Бостънския колеж, а магистърска и докторска степен – в университета „Рутгерс“.

Докато учи в Бостънския колеж, той прочита статия на Мъри Ротбард и приема, както самият той по-късно пише, „чистата либертарианска позиция... анархокапитализма“. И това, както сам отбелязва, предизвиква интереса му към австрийската икономическа школа.

Джоузеф Салерно е публикувал над петдесет научни статии и книги. Той е редактор на Quarterly Journal of Austrian Economics, периодично издание на Института „Лудвиг фон Мизес“.

Професор Салерно е всепризнат експерт в областта на монетарната теория и политика, международната монетарна реформа и австрийската икономика. Той е бил изслушван от Конгреса на САЩ по въпросите на инфлацията и частичния банков резерв.

Публикувал е многобройни статии, които отразяват мнението на редакционния съвет на електронните издания на [mises.org](http://mises.org), [forbes.com](http://forbes.com), [Christian Science Monitor.com](http://ChristianScienceMonitor.com), [Wall Street Oasis.com](http://WallStreetOasis.com) and [Economic Policy journal.com](http://EconomicPolicyjournal.com).

Теорията на Салерно е обяснена в изследването на Израел Кирзнер, посветено на австрийската икономическа мисъл и предприемачеството.

Професор Джоузеф Салерно е представен с доклада си „Предприемачът: реален и въображаем“, изнесен на конференцията на австрийските учени икономисти, състояла се през март 2007 г. в Любинската школа по бизнес към Университета „Пейс“.

*Джоузеф Т. Салерно*

## ПРЕДПРИЕМАЧЪТ: РЕАЛЕН И ВЪОБРАЖАЕМ

*Джоузеф Т. Салерно*

Управленската функция... никога няма да се превърне в заместител на предприемачеството. Заблудата в обратното се дължи на грешката, която се допуска при смесването на категорията „предприемачество“, както е определена във въображаемата конструкция на разпределение на функциите, с понятието в условията на реално действащата пазарна икономика. Функцията на предприемача не може да се отдели от управлението на факторите за производство за изпълнението на определени задачи. Предприемачът контролира факторите за производство; именно този контрол му носи предприемаческа печалба или загуба. (Ludwig von Mises, 1998, p. 302)

Г-н Кейнс очевидно стига до този извод чрез изкуствено разделяне на функцията на предприемачите като собственици на капитал и тяхната функция като предприемачи в тесния смисъл на понятието. Но тези две функции не могат напълно да се разделят дори на теория, защото основната функция на предприемачите, а именно поемането на рискове, по необходимост предполага собственост върху капитала. Нещо повече, *всяка нова възможност за извличане на предприемаческа печалба е идентична на промяна на възможностите за инвестиране на капитал и винаги ще се отразява върху възвръщаемостта (и стойността) на инвестирания капитал* [Подчертано в оригинала]. (F. A. Hayek, 1931, p. 277)

Очевидно е, че процесът на изравняване на нормата на печалба във всички области на икономиката, при който резултатът е единен лихвен процент, *е именно този процес, който води до премахване на печалбите и загубите в РВИ* (от ERE, evenly rotating economy – равномерно въртяща се икономика или дългосрочно равновесие – бел. прев.)... (Ако) предприемачът не притежава активи, тогава как въобще ще извлича печалби? Печалбите са преди всичко другата страна на медала на нарастването на стойността на собствения капитал; загубите са отражение на загуба в капиталовите активи [Подчертаното е в оригинала]. (Murray N. Rothbard, 2004, pp. 513-514 and 1997, 2:247)

## 1. Въведение

Лудвиг фон Мизес, Фридрих Хайек и Мъри Ротбард са главните архитекти на ясно открояващата се австрийска теория за производството в настоящия ѝ вид. Цитатите по-горе разкриват, че и тримата разглеждат предприемаческата функция в реалната пазарна икономика като такава, която предполага притежаването на собственост, и по-специално на капитал. И все още мнозина, вероятно по-голямата част от съвременните австрийски икономисти, разглеждат предприемача като чист субект, който взема решения, притежава изключителна „бдителност“, но няма никакви ресурси. Този чист предприемач получава печалби, като „открива“ и сграбчва обективно съществуващите, но неосъзнати дотогава възможности, за да спекулира с несъответствията между цените на допълнителните производствени услуги и печалбата, която те носят. Това е същността на австрийската теория за предприемача и печалбата, която е възприета като естествена, разбираща се от само себе си, от представителите на икономическото съсловие, които симпатизират на австрийския теоретичен подход.

Целта на настоящото изследване не е да се обсъжда какво представя австрийската теория за предприемачеството, нито да представи разгърнатата алтернативна теория на предприемачеството. Напротив, целта е по-скромна – да се покаже, че в австрийската традиция, която може да се проследи назад до Менгер, има ясно изразено и открояващо се интелектуално направление, което разглежда собствеността като централен елемент на присъщите за предприемача задачи, които той изпълнява в реалната пазарна икономика.

Раздел 2 от изследването се спира на въпроса как понятието „безимотен чист предприемач“ по начина, по който е формулирано в трудовете на Израел Кирцнер, заема централно място в австрийската икономическа теория през последната четвърт на двадесетия век. В раздел 3 се развива тезата, че когато Лудвиг фон Мизес, ментор на Кирцнер, въвежда за първи път точното понятие за чистия предприемач, той прави това с единствената цел теоретично да обособи и да определи функционалните източници на различните факторни доходи в пазарната икономика. Мизес изрично предупреждава за пагубните последици от смесването на това, което той нарича „методологически палиатив“ или „въображаема

конструкция” на чистия предприемач, с по-широката концепция за това, което той нарича „предприемач-пионер”, формулирана, за да обхване пълнотата на предприемаческата дейност в реалния пазарен процес. Последното понятие, което беше преименовано на „интегрален предприемач” за целите на настоящото изследване, е отграничено и противопоставено на чистия предприемач на Кирцнер в раздел 4. Накрая, в раздел 5, се прави обзор на австрийската традиция от Менгер до Мизес и Ротбард, като се отчита еволюционирацията възглед за предприемаческата функция като притежател на собственост, както и конкретната производителност и доходи, присъщи на тази функция. Централно място в този раздел заема определянето на третата форма на доходи, аналитично отделена от чистата печалба и чистата лихва, спечелени от реалните предприемачи.

## *2. Как възниква чистият предприемач*

За първи път теорията за предприемача като чист разпоредител и арбитражор, който не притежава никаква собственост, е разработена от Израел М. Кирцнер. В своя класически труд „Конкуренция и предприемачество” Кирцнер (Kirzner, 1973, р. 47) подчертава, че „чистият предприемач” е не-собственик:

„Важен момент е, че собствеността и предприемачеството трябва да се разглеждат като напълно отделни функции. Ако постигнем съгласие относно съсредоточаването на всички елементи на предприемачеството в ръцете на чистия предприемач, то ние автоматично изключваме собственика на активи от ролята на предприемач. По определение чистите предприемачески решения остават за вземащите решения субекти, които не притежават нищо.”

След издаването на книгата на Кирцнер трима водещи икономисти от школата на Мизес – Пърси Грейвс (Greaves, 1974), Хенри Хазлит (Hazlitt, 1974) и Мъри Ротбард (Rothbard, 1974), ѝ дават положителна оценка. Въпреки щедрите хвалебствия, с които обшиват този труд, особено заради съкрушителна критика, която нанася на традиционната или „ортодоксалната” микроикономика, и изключителното значение, което придава на конкуренцията като равновесно състояние, тримата критици изрично оспорват опита на Кирцнер да отдели чистия предприемач от собствеността и по силата на обстоятелствата – от активното разпределяне на ресурси.



Грейвс (Greaves, 1974, p. 18) посочва, че „е трудно да се разбере как предприемачът може да взема и да изпълнява решения, без да притежава, т.е., без да контролира това, което е направено с използваните ресурси”. Хазлит (Hazlitt, 1974, p. 758) подлага на съмнение твърденията на Кирцнер, че чистият предприемач трябва да бъде „субект, вземащ решения, който започва *без каквито и да било средства*”, и че „чистата предприемаческа дейност не съдържа никакъв елемент на собственост върху ресурси”. [Цитираните пасажки, както и подчертаното, са на Кирцнер.] Хазлит (Hazlitt, 1974, p. 759) отбелязва, че който поема риск и използва капитала на други хора, е „само наеман мениджър”. Не е достатъчно предприемачът да е бдителен и да разпознава благоприятните възможности, твърди Хазлит, „той трябва да *действа* съобразно своята бдителност и познание”. Хазлит стига до извода, че предприемачът трябва да бъде „капиталист плюс”, или „капиталист, който желае да поема необичайни рискове”.

В своя обзор, публикуван в *Journal of Economic Literature*, Ротбард (Rothbard, 1974, p. 903) описва „ценния труд [на Кирцнер]” като „изтъкван от основна грешка”. Според Ротбард тази грешка е „неавстрийският, неокласически възглед за предприемача като не-собственик, почти неземно същество, което не притежава никакъв капитал и действа единствено, водено от чистите си идейни убеждения и бдителност”. Според Ротбард концепцията на Кирцнер за предприемача представлява несполучливо отстъпление от „основната австрийска идея, съгласно която предприемачът и капиталистът са едно и също нещо”.

За съжаление, обръщайки се назад, тази дръзка критика на същността на Кирцнеровата идея за чистия предприемач, лансирана от трима известни австрийци и последователи на Мизес, независимо един от друг, не доведе, както се очакваше, до особено ползотворен дебат. На практика тяхната критика остана встрани поради друга полемика, която книгата на Кирцнер предизвика. Инициатори на тези дебати бяха млади австрийци, повечето от тях дипломирани студенти и млади научни сътрудници, последователи на Лудвиг Лахман. Споровете възникнаха във връзка с по-пространния и доста неясен въпрос дали привеждането в равновесие е присъщо на пазарния процес, както твърди Кирцнер, или действието на пазарния процес понякога може да се отклони в неравновесна посока,

каквато е позицията на Лахман.<sup>1</sup>

Въпреки че в хода на полемиката се направиха някои интересни изводи, тя стана източник на празнословие, вместо да доведе до ясна позиция.<sup>2</sup> По-важно е да отбележим, че дебатът погълна интелектуалните усилия и предопредели изследователските задачи на Кирцнер и на водещите млади умове от зараждащото се австрийско движение от края на 70-те до средата на 80-те години на XX век.<sup>3</sup> Може би най-същественото е, че диспутът отвлече вниманието от фундаменталния въпрос, поставен първоначално от Грейвс, Хазлит и Ротбард, за истинската същност на предприемача в икономическата теория.

Няколко научни статии, написани през 80-те години, по-специално от Джак Хай (Hugh, 1982) и от Ротбард (Rothbard, 1985), недвусмислено изразиха съмнение относно значимостта на теорията на Кирцнер за предприемача, но те също бяха пренебрегнати.<sup>4</sup> Докато излизаша тези публикации, безимотността на Кирцнеровия чист предприемач се превърна в неразделна част от същността на австрийската икономическа теория, още повече че тази теория се приемаше от ортодоксалните икономисти, които симпатизираха на австрийската икономика.

### *3. Чистият предприемач като въображаема конструкция*

Когато Кирцнер (Kirzner, 1973, pp. 84-85) споделя какво го е вдъхновило да формулира понятието за чист предприемач, той любезно се позовава на трудовете на Мизес за „по-голямата част от идеите”, от които е развил своите собствени „разсъждения за

---

1 По ирония на съдбата Кирцнер (Kirzner, 1976 г.) и Лахман (Lachmann, 1976 г.) излагат своите диаметрално противоположни възгледи в две последователни глави в книгата „Основи на модерната австрийска икономическа мисъл” (The Foundations of Modern Austrian Economics).

2 Джордж Селгин (Selgin, 1990, p. 5) заявява, че неговият принос е „в отговор на видимо безкрайния дебат”, в който „епистемологичните възгледи на Лудвиг фон Мизес са били неправилно оценени от двете страни”.

3 Виж например O'Driscoll, 1977; O'Driscoll and Rizzo, 1985, pp. 71-91; White, 1976; White, 1979a; White, 1979b; White, 1982; Lachmann, 1979; Littlechild, 1982. Най-полезното участие в този дебат е на Селгин (Selgin, 1987).

4 Кирцнер (Kirzner, 1985, pp. 44-45) наистина се опитва да отговори на критичните бележки на Хазлит, Ротбард и Хай във връзка с неговото определение за предприемач, но го прави така, сякаш основният въпрос, който те поставят, се върти около факта, че чистият предприемач не се излага на последните от неопределеността и загубите. На практика, както Хай (High, 1982, p. 166) посочва с разбиране, основният въпрос включва собствеността: „Ако предприемачеството бъде напълно отделено от собствеността, има ли смисъл да се говори за предприемаческа загуба? Може ли загубите да падат върху плещите на предприемача или върху собственика на ресурси.”

ролята на предприемача”. Именно прозрението на Мизес за характера на пазарния процес полага основите за изграждането на теорията за предприемачеството. Ротбард в своята първа рецензия на „Конкуренция и предприемачество” и в по-късната си статия за теорията на Кирцнер за предприемачеството отчасти се съгласява с Кирцнер, който определя Мизес като източник на понятието за чист безимотен предприемач. В своята статия Ротбард (Rothbard, 1997, p. 249) изрично подчертава важноста на този въпрос:

„Съществува нетипична за Мизес липса на яснота при разглеждането на въпроса за предприемачеството. По принцип Мизес обединява капиталиста с предприемача на базата на справянето с неопределеността, но същевременно в „Човешкото действие” има пасаж, в които предприемачът се разглежда като напълно отделна единица, а не само като прогнозиращ аспект на действията на капиталиста или на работника. С други думи в текста на Мизес има известни основания за тезата на Кирцнер.”

Макар че Ротбард със сигурност е прав, когато в „Човешкото действие” разграничава две напълно различни фигури, обозначени като „предприемач”, то очевидно от вниманието му убягва, че Мизес изрично характеризира първата като „въображаема конструкция на чистия предприемач”. Именно тази въображаема конструкция служи за модел на Кирцнеровия чист предприемач, а не втората, твърде различна концепция на Мизес за предприемача-пионер<sup>5</sup>, който притежава капитал, създава фирми и разпределя ресурси на реалните пазари.

Нека най-напред да се спрем на основанията на Мизес да прибягне до тази логична обосновка и на специфичния начин, по който я използва. Мизес (Mises, 1998, pp. 252-256) въвежда за първи път понятието чист предприемач в раздела, озаглавен „Интеграция на каталитичните функции”. Намерението на Мизес е да разработи т. нар. от него „въображаема конструкция на функционалното разпределение”. Целта на тази конструкция е да изолира всяка от

---

<sup>5</sup> „Икономиката обаче винаги е използвала и продължава да използва термина „предприемач“ в смисъл, различен от този във въображаемата конструкция на функционалното разпределение. Тя нарича предприемачи и тези, които се стремят към печалба чрез адаптиране на производството към очаквани промени в условията; и тези, които са по-инициативни, по-авантюристично настроени и с по-бързо око от тълпата, проправящите пътя пионери на икономическото развитие. Това понятие е по-ясно от използваното при функционалното разпределение; то не включва много въпъльщения, което другото приема. Странно е да се използва един и същи термин за две различни понятия. Би било по-целесъобразно да се използва различна дума за второто понятие – например пионер.” – Лудвиг фон Мизес, „Човешкото действие”, С, МаК, 2011, с. 282. (бел. прев.)

производствените функции, които действат в пазарната икономика, и да ги интегрира поотделно в една въображаема фигура, която получава своите доходи изключително от тази функция.<sup>6</sup> По такъв начин работникът получава надница срещу предоставяне на човешкия фактор за извършване на определена работа; капиталистът и земевладелецът получават чист доход под формата на лихва, въздържайки се от текущо потребление, като влагат капитал и земя в производствения процес преди продажбата на продукта на пазара; предприемачът в тази схема получава печалби или претърпява загуби единствено като резултат от относителния си успех в предвижданията си на промените в пазарните данни.

Анализът на тази въображаема схема на разпределение на функциите дава възможност на икономистите да разработят принципите за ценообразуване на факторите за производство, както и да разкрият същността и източника на печалбите и загубите. След това тези принципи се прилагат за обясняване на историческото или „персоналното“ разпределение на доходите сред участниците на реалния пазар. Хората, действащи в условията на реална пазарна икономика, изгъбяват повече от една производствена функция. В частност всеки избор, който правят истинските собственици на ресурси, включително наемните работници, е насочен към неопределеното бъдеще и поради това неизбежно е спекулативен и предприемачески, по такъв начин във всеки доход от факторите на производство се преплитат елементите на печалба или загуба. Дори потребителите се справят с неопределеността, когато се грижат за предвижданите бъдещи нужди. Мизес (Mises, 1998, pp. 253-54) подчертава, че въплъщаването на функцията за справяне с неопределеността във „въображаемата фигура“ на чистия предприемач е „методологическа импровизация“<sup>7</sup>. Това е метод, необходим на икономистите, за да обособят аналитично източника на печалба и загуба.

Мизес нагледно показва, че когато концепцията за безимотния чист предприемач се постави извън нейната конкретна употреба

---

6 „Така всяка функция е напълно интегрирана: предприемачът има печалба или загуба, собственикът на средства за производство (капиталови стоки или земя) печели лихва, работникът печели заплата. С оглед на това изработваме въображаемата конструкция за функционално разпределение, различно от реалното историческо разпределение.“ – пак там, с. 282. (бел. прев.)

7 „Като въплъщаваме тази функция във въображаема фигура, ние прибягваме до методологическа импровизация. Терминът „предприемач“ през призмата на каталактиката означава: действателен човек, разглеждан единствено от гледната точка на несигурността, присъща на всяко действие.“ – пак там, с. 280. (бел. прев.)

във въображаемата конструкция на разпределението на функциите, тя изпада в логическо противоречие. За да илюстрира това, той допуска, че чистият предприемач получава целия си капитал от капиталистите под формата на парични заеми, които след това инвестира в своя проект. Според Мизес (Mises, 1998, р. 254) в този пример предприемачът „въпреки това... си остава безимотен, докато сумата на активите се равнява на сумата на задълженията му. Ако успее, чистата печалба е негова. Ако се провали, загубата пада върху плещите на капиталистите, които са му заели средствата. Такаъв предприемач на практика е служител на капиталистите, който спекулира за тяхна сметка, и получава стопроцентов дял от чистата печалба, без да се интересува от загубите. Но дори ако предприемачът е в състояние да си осигури част от необходимия капитал и да заеме само остатъка, нещата по същество не се променят. Доколкото понесените загуби не могат да се поддържат от собствените капитали на предприемача, те ще се прехвърлят върху капиталистите-заемодатели, независимо от условията на договора. Всъщност капиталистът винаги е предприемач и спекулант”.<sup>8</sup>

По такъв начин само тези, които притежават собственост, могат да поемат бремето на неопределеността, тъй като собствеността влече след себе си излагане на неопределеността. *A fortiori*<sup>9</sup> предприемачът в качеството си на поемащ бремето на неопределеността трябва да бъде собственик; чистият предприемач е терминологично противоречие. Освен това Мизес (Mises, 1998, р. 255) отбелязва, че икономиката „винаги е използвала и продължава да използва термина „предприемач“ в смисъл, различен от този във въображаемата конструкция на функционалното разпределение”.<sup>10</sup> Във втория смисъл терминът се отнася за тези, които не само че не са пасивни към неопределеността, присъща на всяко действие, но съзнателно и активно *сgrabчват* благоприятната възможност, която се влияе от промените и съществуващата неопределеност, за да си изкарват прехраната. Мизес характеризира предприемачите във втория смисъл на понятието като хора, „които се стремят към печалба чрез адаптиране на производството към очаквани промени в условията; и тези, които са по-инициативни, по-авантюристично настроени и с по-бързо око от тълпата, проправящите пътя пионе-

---

8 Пак там, с. 281. (бел. прев.)

9 От латински – аргумент с по-силно основание. (бел. прев.)

10 Лудвиг фон Мизес, „Човешкото действие”, С, МаК, 2011, с. 282. (бел. прев.)

ри на икономическото развитие”<sup>11</sup>. Мизес (Mises, 1998, р. 255) счита, че използването на един и същи термин за обозначаването на две различни понятия, е „странно” и предлага термина „пионер”, който би било по-целесъобразно да се използва за обозначаването на втората концепция за предприемача. Въпреки това Мизес приема „двусмислената употреба” на термина „предприемач”, защото е убеден, че той няма да породи никаква „неяснота” при разработването на икономическата теория.

В действителност Мизес не е бил прав и днес е очевидно, че двойното значение, придадено на термина „предприемач”, е предизвикало значително объркване в съвременната икономическа теория. Терминът „пионер”, предложен от Мизес<sup>12</sup>, независимо от неговите чисто реторични достойнства, е неподходящ, защото в наши дни обикновено се използва за човек, който конкретно се занимава с финансирането на отделни събития, като боксови мачове, театрални представления и рок концерти. Все пак терминът „чист предприемач” понастоящем се използва в австрийската икономика и е общоприето разбирането, че се отнася за абстрактна мисловна конструкция, която е изчистена от всички капиталистически и собственически функции с конкретна аналитична цел. Поради това чистият предприемач може успешно да се противопостави на праксеологическия или „интегралния” предприемач, който обединява в себе си праксеологично неделимите роли на човек, натоварващ се с неопределеността, на инвеститор на капитал и на собственик. По такъв начин интегралният предприемач активно поема риск, като инвестира капитал за купуването на фактори за производство по текущите им цени и след това контролира и ръководи произтичащия от това инвестиционен проект или „фирма”, докато с течение на времето неговият продукт даде резултати. Накрая продуктът се продава на пазара на цена, за която се очаква да надхвърли сумата на цените на производствените фактори.

#### *4. Интегралният предприемач като лидер сред хората*

Преди да разгледаме в дълбочина характерните черти и доходите на интегралния предприемач, е необходимо да направим няколко предварителни бележки. Първо, в противоположност на по-

---

11 Пак там, с. 282. (бел. прев.)

12 В оригиналния текст на Мизес терминът е *promoter*. (бел. прев.)

нятието чист предприемач, което обозначава определена характеристика, присъща на всички действия, понятието интегрален предприемач има по-тясно значение и по-неясни граници. Концепцията се обуславя от всепризнатия факт, свързан с човешката природа: неравенството сред хората, породено от тяхната способност да предвиждат и бързо и ефикасно да приспособяват действията си според променящите се условия, варира в широк спектър. Концепцията за интегралния предприемач се ограничава до действията на тези, които се открояват с такива заложби и които съзнателно се стремят да изкарват прехраната си, като рискуват своята собственост в амбициозното начинание да приспособят производството съобразно предвижданията от тях промени в пазарните данни. По този начин понятието за интегралния предприемач предполага притежаването на лидерски качества от тези, които въвеждат нови продукти или нови, коренно различни начини на производство на стари продукти, пионерите, които откриват неизползвани пазари или източници на доставки. Мизес (Mises, 1998, p. 256) дава следното описание:

„На пазара има лидери и други, които просто подражават на поведението на по-умелите си съграждани. Явлението лидерство на пазара е също толкова реално, колкото и във всеки друг клон на човешките дейности. Движещата сила на пазара, елементът, който го тласка непрекъснато към нововъведения и подобрения, извира от неспокойния дух на пионера и неговото желание да извлече възможно най-големи печалби.”<sup>13</sup>

Разбира се, както и всички останали, предприемачите действат в свят на неопределеност и им е присъщо да допускат грешки в своите действия. Освен това има много хора, които жадуват да се издигнат до тяхното социално положение, но им липсват необходимите таланти и способности. Нещо повече, всички предприемачи постоянно се оценяват според успеха им при удовлетворяването на неотложните потребности на потребителите, използвайки възможно най-евтините начини. Ето защо и за предприемача, който досега е имал постоянни успехи в своите начинания, винаги съществува потенциална възможност да бъде изместен от някой новак, който ще разработи напълно нов отрасъл или ще извърши революция в производствената технология на вече съществуващия. Тези обстоятелства обясняват загубите и дори пълното разорение,

---

13 Лудвиг фон Мизес, „Човешкото действие”, С, Мак, 2011, с. 283. (бел. прев.)

на които предприемачите са постоянно изложени, включително и такива, които досега определено са показвали воля, далновидност и лидерски способности, за да организират и ръководят много успешно предприемачески фирми.

Независимо че както чистият предприемач, така и интегралният предприемач се отнасят за реалното действие, то последният термин се употребява за по-ограничен и не толкова стриктно определен клас действия. В реалния свят действията на наемните работници, на собствениците на земя и на капиталистите по необходимост съдържат в себе си спекулативен или предприемачески елемент и поради това всички получавани надници, ренти и лихви са обвързани с елементи на печалба и загуба. Концепцията за чистия предприемач е разработена с оглед да даде възможност на икономиста да изолира и да анализира този универсален аспект на действието, т.е. неопределеността, и последиците от нея при формирането на каталиктичните доходи, а именно паричните печалби и загуби. За сравнение понятието на Мизес за „предприемача-пионер” „не може да се определи строго праксеологически” (Mises, 1998, р. 256). Това е така, защото концепцията придава особено значение на определено качество на човешкото действие, което не предопределя действията на хората по еднакъв начин. Това качество е волята и способността да се поемат *лидерски функции* в общественото разделение на труда, като човек сам си пробива пътя или заема длъжност, от която да организира и да ръководи факторите за производство. На практика човекът, който постига таково положение в пазарната икономика, трябва да бъде капиталист или собственик, въпреки че не всички капиталисти са интегрални предприемачи в смисъла, който ние влагаме; последните се *справят* с неопределеността като неизбежен, съпътстващ разход – в допълнение към въздържането от текущо потребление – за получаването на лихви от инвестирания капитал. Например купувачът на застраховка или на акции във взаимен фонд действа предприемачески, но не е интегрален предприемач.

И така стигаме до важен методически въпрос. Концепцията за интегралния предприемач неизбежно се слива с тази за капиталиста (или за наемния работник), който не е надарен с лидерски качества и е удовлетворен от доходите си от лихви (или от надници). Не съществува начин, по който с праксеологическа точност да се прокара разграничение между двете концепции, тъй като на



практика във всеки избор за разпореждане със собствеността е заложена неопределеност и поради това всички факторни доходи съдържат в себе си елементи на печалба или загуба. Мизес (Mises, 1998, р. 333) отбелязва:

„Всички хора се стремят към възможно най-добро удовлетворяване на нуждите си и в този смисъл се стремят към най-високата възможна печалба. Нагласите на организаторите, спекулантите и предприемачите не се отличават от тези на другите хора. Те просто са по-умни и енергични от тях. Те са водачи по пътя към материалния прогрес. Те първи разбират, че има разлика между онова, което се прави, и онова, което може да се направи.”<sup>14</sup>

Следователно капиталистите-инвеститори не са предприемачи в по-тесния и не толкова точен смисъл на понятието. Ето защо „на пазара е пълно с капиталисти, които се стремят да открият най-перспективното инвестиране на своите капитали, търсейки изобретателни новатори, с чието сътрудничество биха осъществили най-рентабилните проекти” (1980, р. 117).

Според Мизес (Mises, 1998, р. 256) по това понятието за предприемача-пионер прилича на понятието за парите. Парите не могат да се определят с праксеологична точност; те могат да се определят с помощта на историческите категории. Мизес (Mises, 1998, р. 395) отбелязва, че „понятието за пари не е напълно определено, тъй като в дефиницията за него се използва неясният израз „обичайна употреба“. Има гранични случаи, в които не може да се реши дали едно разменно средство се използва „по обичаен начин“ и следователно дали може да се нарече пари.”<sup>15</sup> Но този факт по никакъв начин не трябва да се отразява на точността, изисквана от праксеологичната теория, защото „всичко, което може да се твърди за парите, важи и за всяко разменно средство”. По същия начин и понятието за интегралния предприемач е размито, използвайки се за човек, който е изключително *способен и стремящ се* да извлече печалба от несъответствията между структурата на производство в дадения момент и производството, което в някакъв бъдещ момент ще отговаря по-ефективно на потребителското търсене. Въпреки това точните праксеологически формулировки, които се прилагат за интегралния предприемач като човек, който се справя с неопределеността, като авансира спестени капитали във факторите

---

14 Лудвиг фон Мизес, „Човешкото действие”, С, МаК, 2011, с. 358. (бел. прев.)

15 Пак там, с. 415. (бел. прев.)

за производство преди изработката на завършен продукт и неговата продажба на пазара, се отнасят и за всички, които инвестират спестявания в пазарната икономика. По такъв начин ние можем да направим разлика между Бил Гейтс като интегрален предприемач и шивача, който е едноличен собственик на своя собствен магазин, или учителката, която редовно отчислява част от своята заплата за пенсионен фонд. Ние правим това, като прибъгваме до историческото съждение, че изключителната далновидност, предприемчивост и лидерските качества на Бил Гейтс и на други като него намират отражение във „всички пазарни трансакции и ги бележат дълбоко” (Mises, 1998, p. 256).

### *5. Интегралният предприемач като състоятелен човек*

След като подробно описахме основните характеристики и използваната методология, сега трябва да анализираме по-обстойно неговата изключителна роля и доходи като собственик-ръководител<sup>16</sup> на предприемаческа фирма. Въпреки че тази роля, както беше отбелязано, се пренебрегва в австрийската литература през последните години, тя е ясно отграничена още с възникването на австрийската икономическа школа. Преди да разгледаме възгледите на Мизес по този въпрос, ще направим обзор на трудовете на четирима негови предшественици, чиито теоретични разработки са оказали съществено влияние върху Мизес.

#### *А. Предшествениците на Мизес*

Карл Менгер (Menger, 1981, p. 161),<sup>17</sup> в своя основополагащ за австрийската икономическа школа труд, изброява четири аспекта на „предприемаческата дейност”. Първият е „получаването на информация за икономическото положение”. Менгер (Menger, 1981, p. 68) възприема производството като причинно-следствен процес, който протича постоянно във времето, и много правилно разбира, че съществената информация не се отнася до „належащите потребности”, а включва „прогнозата на човека” за „онези потребности, които ще се появят след приключването на произ-

---

<sup>16</sup> В английския текст е използван терминът owner-supervisor. (бел. прев.)

<sup>17</sup> Става въпрос за „Принципи на икономиката”, публикуван през 1871 г., в който Менгер оборва теорията на стойността на представителите на класическата школа Адам Смит и Дейвид Рикардо. (бел. прев.)

водствения процес”. Тази информация се отнася също така и за технологичната връзка между допълнителните стоки, използвани в производствения процес, както и за наличните запаси, настоящи и бъдещи, на различните видове капиталови стоки и за получената от тях продукция (Menger, 1981, pp. 70-71, 90-91). Вторият аспект на предприемаческата дейност е икономическият разчет на приходите и разходите за гарантиране на ефективност.

Менгер (Menger, 1981, p. 160) подчертава, че тези чисто интелектуални функции на пазарно прогнозиране и икономически разчети, върху които се изгражда производственият план, не изчерпват спектъра от предприемачески действия, тъй като „предприемачът не само изготвя основополагащите разчети, но и взема реални решения, с които насочва благата от по-висш ред за конкретни производствени цели”. От това следва, че предприемачът трябва да се натовари с трета функция, „волеви акт, посредством който благата от по-висшия порядък... се насочват за определено производство”. Този волеви акт оказва влияние върху обективната действителност само посредством структура от капиталови стоки, върху които предприемачът упражнява контрол и които са негова собственост. За постигането на тази дейност предприемачът трябва да изпълнява четвърта функция – „контрол върху изпълнението на производствения план по възможно най-икономичния начин”. Следователно предприемачът в качеството си на предприемач не може да загърби или да възложи другиму нито една от тези собственически функции, без да се откаже от постигането на своите цели.

Съждението на Менгер за личността, която разумно управлява стопанството, по принцип се отнася *a fortiori* за предприемача: „Неговата собственост не е произволно... свързано количество от блага, а е пряко отражение на неговите потребности, едно единно цяло, от което нито една основна част не може да се намали или да се увеличи, без да се засегне изпълнението на целта, на която служи”. Или казано по друг начин, интелектуалната цел и план, които предприемачът осъществява, придават смисъл и структура на съвкупността от капиталови стоки, която ги превръща в единна предприемаческа фирма. Подобно на всяка собственост, фирмата неизбежно носи печата на личността на своя собственик. Ако липсва осезаемата сила на личното му ръководство и контрол, фирмата ще се разпадне на съставните си части, превръщайки се в купчина от стоки без цел или структура.

В своя *magnum opus*<sup>18</sup> Бьом-Баверк (Böhm-Bawerk, 1959, 1:7) се съсредоточава предимно върху анализирането на източника и определянето на лихвения процент и очевидно се въздържа от разглеждането на проблема за печалбата на предприемача. Въпреки това е ясно, че той възприема възгледа на своя ментор Менгер, според когото предприемачът е собственик. Недвусмислено доказателство за влиянието на Менгер е формулировката, която Бьом-Баверк (Böhm-Bawerk, 1959, 1:6) дава в началото на своя трактат, където описва предприемаческата функция с терминология, която учудващо наподобява тази на Менгер:

„Но дори и [предприемачът] да не участва непосредствено в производството, той влага лични усилия, било то интелектуално усилие като упражнява *контрол*, или като разработва политиката, която бизнесът трябва да провежда, или в крайна сметка чрез *волеви акт*, с който той определя, че неговите средства за производство трябва да се зачислят за обслужване на конкретното предприятие. И оттук възниква въпросът дали не трябва, с оглед на тези фактори, да разграничим два компонента в общия излишък от приходи, получени от предприятието. Единият компонент ще бъде резултатът от вложения капитал – в действителност първоначалният дял на участие в печалбата, а другият – резултатът от усилията на предприемача. [Подчертано от автора]

До края на своя трактат Бьом-Баверк подчертава собственическия аспект на предприемаческата дейност, като непрекъснато се позовава на „предприемача капиталист“ – може би това е първият път в историята на икономическата мисъл, когато този термин се използва.<sup>19</sup>

Джон Бейтс Кларк анализира предприемаческата функция както в „статично състояние“, така и в „динамични общества“. В действителност Кларк е първият, който създава концепцията за чистия предприемач не-собственик в статични условия с цел да

---

18 Има се предвид тригономният труд *Capital and Interest*. (бел. прев.)

19 Следва да се отбележи, че Бьом-Баверк (Böhm-Bawerk, 1959, 2:255-256) не пренебрегва изцяло предприемаческата печалба, нито я отнася към собственическата функция; напротив, той я обяснява като продукт на „безчетен брой“ от „временни препятствия“, които налагат постоянно пренастройване на производствената структура в отговор на непрестанните промени, които разтърсват икономиката. Произтичащите от това икономически несъответствия „са непресъхващ източник, от който тече постоянният поток от предприемачески печалби, както и от предприемачески загуби“.

анализира как се определят функционалните дялове на доходите.<sup>20</sup> Когато обяснява явлението печалба, Кларк (Clark, 1918, р. 119) изрично отделя предприемача от неговите роли на капиталист и на надзорник на бизнеса, като превръща предприемача в „чисто търговски функционер, който плаща за елементите на продукта и след това продава продукта”. Кларк (Clark, 1918, р. 119-120) дава това ново определение „за сметка на използването на термина *предприемач* в по-тесен смисъл, отколкото обикновено му се приписва,” и осъзнава „отлично, че в реалния бизнес е желателно, а често пъти е от съществено значение този, който действа като предприемач, да вложи в бизнеса и известно количество труд, както и известно количество капитал”.

Освен това Кларк (Clark, 1918, р. 122) стига до извода, че даденото определение логично предполага, че чистият предприемач на практика е абстракция:

„В статични условия функцията на предприемача е чисто пасивна... Доколкото се отнася до някакъв ефект върху неговия доход, той може спокойно да пребивава както на чужда територия, така и на тази, където е установен неговият бизнес... Чисто търговската дейност – да даде наименование на даден продукт и след това да го преотстъпи – може да се извърши на едно или на друго място. *Предприемачът* в качеството си на купувач и продавач дори не извършва работата, която покупко-продажбата предполага... Покупко-продажбите се осъществяват от негово име, но той не извършва работата, която води до тях.”

Целта на Кларк, когато изгражда представата за чистия предприемач, е да покаже, че когато всички фактори за производство са разпределени за производство, в което носят най-голяма стойност, пределната производителност и пазарната стойност на всеки вид труд и капитал се изравняват във всички сектори на тяхното „статично равнище”. Когато всички факторни доходи се намират на „нормалните” си или на статичните си стойности, предприемачите нямат никакъв мотив да пренасочват ресурси, тъй като печалбите и загубите са „нулеви”. Когато цените са равни на разходите за единица продукт, доходите в парично изражение, изплатени от

---

20 Кларк е първият, който ясно формулира аналитичния метод за разпределение на функциите, понятието „статично състояние”, както и метода за изолиране, след което анализира икономическата промяна, използвайки „законите за състоянието на покой”. Мизес продължава тези въображаеми конструкции на Кларк и ги превръща в основен вал в прагматичната икономическа теория като „въображаеми конструкции”, например „равномерно въртящата се икономика” и „окончателното състояние на покой” (Salerno, 2006).

предприемача, са равни на паричните постъпления, които получава. По такъв начин според Кларк (Clark, 1918, р. 126) "в условията на неподвижна икономика" предприемачът се явява просто „универсален касиер“.

Но когато в икономиката настъпи промяна, същността на предприемача коренно се променя, твърди Кларк (Clark, 1918, pp. 123-124):

„В условията на динамичното състояние *предприемачът* излиза от пасивната си позиция. Той взема първостепенно важни решения, които понякога водят до промени в бизнеса... Тази дейност не е обикновен труд, а производствена дейност в истинския смисъл на понятието, тъй като води до пренасочването на труд и капитал там, където те ще произведат повече, отколкото досега и повече, отколкото биха могли, защото оправомощаващият акт на *предприемача* ги поставя в привилегированото положение на превъзходство.“

„Оправомощаващият акт“ на Кларк, цитиран в този пасаж, подобно на „волевия акт“ на Менгер, е проекция на целите, на плановете и на самата личност на предприемача в обективната действителност посредством неговата собственост.

Кларк (Clark, 1918, pp. 154, 157) не оставя почти никакво съмнение, че в динамичната теория той разглежда *предприемача* като активен собственик. Приемайки „печалбите на *предприемача*“ и „остатъчния доход“ за „тъждествени термини“, той посочва, че „в условията на статичното състояние не съществува такъв остатъчен доход, а в динамичното общество – никога не отсъства. Всеки предприемач получава някакви печалби или претърпява някакви загуби...“ От това следва, че предприемачът в динамичното общество трябва активно да се стреми към възможно най-голям остатък след изплащането на факторните доходи, което означава, че „тази сфера от управлението на бизнеса, която включва вземането на дългосрочни решения, не може да се възложи надеждно [*sic*] на платен надзорник или на друг платен служител и от нея трябва да има възръщаемост, ако въобще има, под формата на печалби“. Тези предприемачески решения и контрол са необходими, за да се получи излишък на брутна възръщаемост спрямо факторните разходи, като „по такъв начин се създава разлика или остатък“.

Общозвестен факт е, че Франк А. Фетер оказва голямо влияние върху теорията на Мизес за разпределението, и в частност върху теорията за лихвата (Fetter, 1977). Но по-малко се знае, че

Фетер – преди Мизес – също се доближава до цялостната теория за интегралния предприемач. Фетер започва с „понятието за инвестиционна печалба”, която определя като „доход, отнасящ се единствено до активното инвестиране на капитали в конкретно начинание”. Нормата или обемът на инвестиционната печалба „е специфична за всеки вид бизнес и фактически за всяко инвестиране” и е „остатъчна”, след като са направени всички плащания по договори и след като стойността на (недоговорния) управленски труд на собственика е изчислена и приспадната. С други думи, тя се състои от два елемента: 1) размер на лихвения процент, т. е. „преобладаващата ставка на времевите предпочитания”, която представлява „какво капиталът може да направи сам или с пренебрежимо размер на преценка и контрол”; и 2) излишък над лихвения процент, обуславящ „успешното капиталовожение”. Все пак чистият лихвен процент се изолира само при абстрактния анализ и дори на теория не може да се отграничи от общата възвръщаемост от дадена инвестиция, без да се прибегне до изкуственото аналитично допускане, че капиталът може да се инвестира без положителните действия на оценка и контрол. Фетер (Fetter, 1915, pp. 345-346) обяснява причината по следния начин:

„Все пак колкото и да се опитваме да елиминираме личностния елемент на управлението от печалбите, елементът на инвестиционно управление винаги остава във всеки доход от активен капитал заедно с поемането на финансовия риск. Инвестиционната печалба има двояк характер; тя е съчетание от доход от капитал и от трудов доход. Отличителната черта на инвестиционната печалба... е именно този излишък (дефицит) на приходите в активния капитал в сравнение с обичайно преобладаващата ставка на време – цена, която може да се гарантира от най-консервативния пасивен инвеститор. Надеждата за приходи над обичайната лихва е това, което подтиква активните капиталисти да поемат риск. Можем да наречем реализираната сума, която е повече или по-малко от условия доход от пасивно инвестиране, чиста инвестиционна печалба, произтичаща от упражняването на *чисто* инвестиционна функция.”

По такъв начин Фетер установява качествена разлика между „активния капиталист” и „пасивния инвеститор” с оглед да разграничи аналитично чистата печалба от лихвения процент. Но той признава, че в реалния свят разликата е само въпрос на степенуване.

Фетер (Fetter, 1915, pp. 346-347) пише:

„Между активния и пасивния капиталист не съществува абсолютно, а относително противопоставяне; пасивният капиталист не е и не може да бъде напълно освободен от финансовия риск. Рискът съществува в една или друга степен във всички човешки дела. Следователно има инвестиционен риск, съставна част от начинането, дори в най-надеждното инвестиране...“

Фетер използва термина „инициативен предприемач“ (*enterpriser*), за да определи човека, който упражнява функцията на „активен капиталист-инвеститор“ в бизнеса. От описанието на Фетер на тази функция става ясно, че справянето с неопределеността е неразривно свързано със собствеността и с контрола върху факторите за производство. По такъв начин инициативният предприемач поема „финансовия риск – при упражняването на правото на собственост върху различните фактори и резултатите от тях, материализирани в продуктите, при разплащането с други предявители на права и когато очаква доход, който не е предварително определен, но зависи от най-разнообразни колебания на пазара“. (Fetter, 1915, p. 346)

Фетер (Fetter, 1915, pp. 350-351, 349) придава особено значение и на промените в стойността на капитала, инвестиран от инициативния предприемач, разглеждайки ги като конкретен израз на неговите печалби и загуби:

„Инициативният предприемач инвестира, за да получи печалби. Предприятието е инвестиция, влагане на капитал в конкретни форми на богатство... Извличането на печалба означава получената обща сума от капитал да е по-малка от вложената в бизнеса. Капиталът се пуска в тигела и изкристализира в нови форми на богатството, които е възможно да имат или да нямат по-голяма цена, отколкото разходите... Колебанията на пазара могат да унищожат не само всички „печалби“, но и целия инвестиран капитал“.

В заключение Фетер описва инициативния предприемач като лидер и пионер, който се хвърля напред, нетърпелив да поеме бремето на риска, който други избягват, за да извлече предполагаеми печалби. Според Фетер (Fetter, 1915, pp. 347-348) инициативният предприемач „се излага на много голям риск“, докато „работниците и пасивните капиталисти поемат по лесния път и играят на сигурно“. Инициативният предприемач се заема със „специализирано поемане на рискове“ и служи за „икономически буфер“, който „първи долавя влиянието на променящите се условия“. Сте-



пента на успех на даден инициативен предприемач зависи от определени качества и черти, които представляват неговата конкретна, историческа личност така, както се проектира в хода на човешката дейност. Фетер (Fetter, 1915, р. 349) отбелязва: „Икономическото опеляване на инициативния предприемач е обусловено от бдителността, силата и самоувереността.”

И накрая да обобщим. Фетер разглежда предприемача като особено „активен” капиталист – капиталист, който изпълнява решения и упражнява контрола на собственик, когато влага своя капитал в рисковани инвестиционни проекти, като очаква такава норма на възвръщаемост, която да надхвърля обичайния или преобладаващия лихвен процент. Нещо повече, Фетер отбелязва, че изборът, направен от бъдещия предприемач, да предприеме рисковани начинания в търсенето на доход, както и резултатът от този избор, са се формирали благодарение на това, че той притежава някои относително рядко срещани в човешката природа качества. Въпреки че Кларк и в частност Фетер недвусмислено противопоставят чистия предприемач на концепцията, която се доближава до тази за интегралния предприемач, и четиримата предшественици на Мизес характеризират предприемача като капиталист и собственик в допълнение към качествата нетърпелив, дързък и способен да се справи с неопределеността.

*Б. Лудвиг фон Мизес*

Ако интегралният предприемач възплащава в себе си трите аналитично делими функции – на капиталист, на собственик и на предприемач в тесния смисъл на понятието, то ние не отчитаме един доход. Ако капиталистът получава лихва за функцията „отлагане на настоящо потребление” и инвестира спестяванията си, а предприемачът реализира печалба (претърпява загуби) от относителния си успех (провал) при правилно предвиждане и съобразяване на производството с бъдещите събития, тогава с какъв доход се възнаграждава функцията на собственика-надзорник? Опростенческото допускане, че безразборното неконтролирано инвестиране на капитал автоматично поражда преобладаващ лихвен процент, макар и необходимо за разбиране на същността и на източника на чистата печалба, е погрешно и заблуждаващо и трябва да се отхвърли, когато се разглеждат теоретично дейностите и доходът на интегралния предприемач. Както видяхме, внимателният подбор и постоянният контрол на инвестиционните проекти изискват

определен минимум умствена енергия и дори физически усилия. Тази своеобразна форма на „труд“, която без съмнение е широкообхватна, не може да се отдели от притежаването на конкретна собственост и поради това не може да се наема или да се делегира. Тя също така съдържа алтернативни разходи.

Мизес (Mises, 1998, р. 288, 290) ясно посочва собственическата функция, осъществявана от интегралния предприемач, когато предупреждава: „Не бива да бъркаме печалбата и загубата на предприемача с други фактори, които се отразяват на действията му.“<sup>21</sup> Той продължава със следващото предупреждение: „Не трябва обаче да бъркаме различните функции, които се сливат при ръководенето на едно предприятие.“<sup>22</sup> Мизес (Mises, 1998, р. 288, 290) прави разлика между това, което той нарича „специфични предприемачески печалби“, и „квази-работни заплати“, получавани от предприемача. Вторият компонент от неговия нетен инвестиционен доход се обуславя от професионалните и организаторските способности на предприемача и подобно на печалбата, но за разлика от обичайния размер на работната заплата, може да е положителен или отрицателен. Например предприемачът може да не отчете и съответно да не застрахова продукцията срещу неизбежно физическо унищожаване, свързано с производствения процес, в който е инвестирал. Или може да наеме ръководители, които не са технически грамотни и са неподходящи да упражняват надзор над конкретния производствен процес, в който е инвестирал. И в двата случая предприемачът понася по-големи парични разходи, отколкото е необходимо, и съответно паричните му доходи намаляват в резултат на неочакваните колебания на физическото производство, които е могло да се избегнат, ако неговите лични професионални знания или правилната преценка за професионалните знания и умения на другите са били по-добри. От друга страна, предприемачът може да получи висок нетен доход от изключителни професионални знания или от „диференциална рента“, получена в резултат на използването на относително по-производителни фактори, които той сам открива и знае как да използва по-ефективно.

Квази-работните заплати, формирани от личностните качества на предприемача-собственик, са не само аналитично отделими от чистите предприемачески печалби, но двете форми на доход могат

---

21 Човешкото действие, Лудвиг фон Мизес, МаК, 2011, С., с. 317. (бел прев.)

22 Пак там, с. 318. (бел прев.)

да се променят обратно пропорционално една спрямо друга. Мизес подчертава, че технологическият неуспех на производствения процес да създаде очаквания физически продукт не се „отразява на специфичната за предприемача печалба или загуба”<sup>23</sup>. Причината за това Мизес обяснява по следния начин:

„Но специфичните за предприемача печалби и загуби не се пораждат от количеството физически продукт. Те зависят от адаптацията на продукта към най-належащите нужди на потребителите и се създават от степента, до която предприемачът е успял – или не е успял – да предусети бъдещото състояние на пазара, което по необходимост е неопределено.”<sup>24</sup>

С други думи, предприемаческата функция в тесния смисъл на понятието е да се поема неопределеността, да се предвиждат и да се оценяват зараждащите се пазарни условия. В противоположност на това не съществува непреодолима неопределеност в преценката на (физическия) резултат от производствения процес, в установяването на физическата производителност на техническия персонал и на капиталовите стоки, предназначени за различна употреба, в оценката и избора на ръководители, в планирането на ефективна организация – всичко това са въпроси на конкретно предприемаческо (относително) знание и незнание, на професионален опит и некомпетентост, на проницателност и неразбиране по отношение на *наличните* хора, имущество и природни закони. Казано накратко, възможно е различни предприемачи, разполагащи с равни суми капитал и равен достъп до дадени количества и видове фактори за производство, които виждат перспективите за развитие по много сроден начин, да се различават съществено по размера на brutния обем производство, който могат да произведат с единица разход.

Мизес (Mises, 1998, pp. 289-290) прави извода, че макар функцията поемане на неопределеност и собственическата функция да са аналитично разделени и обособени, а съответните доходи от тях да преминават независимо един в друг, на реалния пазар те се проявяват като единна същност, която определя съдбата на интегралния предприемач:

„Елиминирането на предприемачите, които не успяват да вложат в предприятието си необходимата степен на технологична ефективност, или чието технологично невежество опорочава из-

---

23 Пак там, с. 317. (бел. прев.)

24 Пак там, с. 317. (бел. прев.)..

числяването на разходите им, се осъществява на пазара по същия начин, по който се отстраняват и онези, които не съумяват да изпълняват добре и чисто предприемаческите си функции. Може един предприемач да е толкова успешен в специфичните си функции, че да компенсира загубите, породени от технологичния му провал. Може предприемачът да уравни загубите от предприемаческите си действия с предимствата, извлечени от технологичното му предимство или от разликите, създадени от по-високата продуктивност на средствата за производство, които използва.”<sup>25</sup>

Без да приписва на собственическата функция второстепенна или формална роля, Мизес подчертава, че именно притежаването на капитал е това, което отличава предприемача от мениджъра. Например Мизес (Mises, 1998, p. 303) твърди:

„Обществото спокойно може да остави грижата за възможно най-доброто използване на капиталовите стоки на техните собственици. Когато се заемат с дадени проекти, тези собственици рискуват собственото си имущество, богатство и социално положение. Те дори са по-заинтересовани от успеха на предприемаческите си действия от обществото като цяло... Ако обаче мениджърът има пълна свобода, положението е различно. Той спекулира, рискувайки парите на другите хора. Той вижда перспективите пред едно несигурно начинание по начин, различен от този на човек, отговорен за загубите.”<sup>26</sup>

Мизес (Mises, 1998, pp. 303-304) дори отива още по-далеч, като твърди: „Една преуспяваща корпорация никога не се контролира от наети мениджъри... Невероятните достижения на корпоративния бизнес... са създадени от хора, свързани с корпорацията посредством собствеността върху значителна или по-голяма част от нейните акции...”<sup>27</sup>

---

25 Пак там, с. 318. (бел. прев.)

26 Пак там, с. 331. (бел. прев.)

27 В действителност Мизес (Mises, 1998, p. 304, 804-805) приписва „появата на всесилна мениджърска класа” и на свързаната с това бюрократизация на съществуващите фирми с интервенционистката политика и по-специално с разорителното облагане на печалбите, което възпрепятства натрупването на капитал от нови капиталисти-предприемачи. По същия начин Кларк (Clark, 1918, pp. 88-89) твърди, че „дори и в най-големите корпорации” мениджърите трябва да са собственици на някакъв дял от капитала и получатели на някаква част от печалбите. Ограничаването на властта на акционерите капиталисти и на предприемачите, следствие от изместването им от „наемни служители” на „ръководни позиции”, породено от ръста на корпорациите *ceteris paribus* (от лат. ез., при равни други условия – бел. прев.) „показва тенденция към намаляване на печалбите”.

В заключение ще отбележим, че в сърцевината на критиката на Мизес на „пазарния социализъм“ стои неговото признание на необходимостта собственическата функция да се упражнява от предприемача. Погрешното разбиране на тази функция от защитниците на пазарния социализъм ги доведе до напълно превратното разбиране на фундаменталната същност на капиталистическата икономика, която те се стремяха да заменят. Лишени от правата и задълженията, произтичащи от собствеността, социалистическите мениджъри вече не са в състояние да се справят с проблема на икономическия разчет, точно както не могат и самите централни плановици, пред които те отговарят и чието място са заели. След като дава ярко описание на основната роля на собствениците на предприемачески капитал в пазарната икономика, Мизес (Mises, 1998, pp. 703-705) прави следния извод:

„Нашият проблем [на икономическия разчет] няма нищо общо с дейността на мениджъра; той е свързан с разпределението на капитал към различните отрасли на промишлеността... Онези, които смесват предприемачеството с мениджмънта, си затварят очите пред икономическия проблем... Хората, предлагащи квази-пазар за социалистическата система, никога не са искали да запазват стоковите и фондовите борси, търговията с фючърси, банкерите и заемодателите като квази-институции. Човек не може да си играе на спекулации и инвестиране. Спекулантите и инвеститорите рискуват собственото си богатство, собствената си съдба. Този факт ги прави отговорни пред потребителите – най-висшите шефове на капиталистическата икономика. Ако ги освободим от тази отговорност, ще ги лишим от всичко. Те вече няма да са бизнесмени, а група хора, на която ръководителят е възложил основната си задача... В този случай те... ще станат истинските управници и ще трябва да се изправят пред същия проблем, който номиналният директор не е можал да реши: проблемът с изчислението.”<sup>28</sup>

Изложената по-горе критика на пазарния социализъм обяснява защо Мизес в цитата, посочен в началото на настоящото изследване, толкова настоятелно предупреждава за последиците от смесването на въображаемата конструкция на безимотния чист предприемач с реалния предприемач, който притежава и контролира факторите за производство.

---

28 Лудвиг фон Мизес, Човешкото действие, С, Мак, 2011, с. 331. (бел. прев.)

Въпреки че изследването на Мизес бележи значителна крачка напред към разбирането на собственическата функция на предприемача, той е нееднозначен при разграничаването на тази функция от управленския труд, с който предприемачът може да съдейства за своята собствена фирма. Както вече беше отбелязано, в един момент Мизес (Mises, 1998, р. 290) използва неясния термин „квази-работни заплати”, за да обозначи доходите от тази функция. Той засилва още повече неяснотата, приравнявайки „високите ставки на работната заплата” с квази-работните заплати, като заявява следното: „По-ефикасният в технологично отношение предприемач получава по-голямо заплащане или квази-работна заплата от по-малко ефикасният...”

Може би нехарактерната за Мизес неяснота по този въпрос обяснява защо Ротбард напълно игнорира приноса на своя ментор в тази област и е силно повлиян от Бьом-Баверк. Ротбард (2004, р. 600, fn 50) цитира част от мнението на Бьом-Баверк, посочено по-горе в текста, като отбелязва, че това е „един от онези негови изключително полезни, но пренебрегвани съвети”. Ротбард (Rothbard, 1997, р. 249) също избягва термина на Мизес „предприемач-пионер” и възприема термина „предприемач-капиталист”, използван от Бьом-Баверк, според когото „предприемачът очевидно е капиталистът и изключва възможността от подобно разграничаване (т. е. между капиталист и предприемач)”<sup>29</sup>

Ротбард (Rothbard, 2004, р. 601) започва своето изследване, като недвусмислено съсредоточава вниманието си върху собствениците на предприятия, изброявайки две функции, които те трябва да изпълняват: 1) „предприемаческа функция за справяне с неопределеността в един променящ се свят”; 2) капиталистическа функция, когато те „предварително предоставят средства на собствениците на трудови и поземлени фактори и получават лихва”. Собствениците на предприятия могат да осъществяват и трета, управленска функция, за която те „получават имплицитна заплата за управление, тъй като извършват работа, която би могла да се извършва и от наемните работници”. След което Ротбард (Rothbard, 2004, pp. 601-602) поставя ключовия въпрос: „Но има ли функция, която

---

<sup>29</sup> Ротбард също е под влиянието на негележиращото и провокативно изследване на Рой Ф. Харод (1952) за теорията за печалбата.

собствениците бизнесмени извършват и биха извършвали в равномерно въртящата се икономика (РВИ), освен авансирането на капитала или вероятната управленска работа?”

Отговаряйки на въпроса, Ротбард (Rothbard, 2004, p. 602) дава определение на това, което той нарича „функция за вземане на решение, или собственическа функция”, която излиза извън рамките на функцията за авансиране на капитал; обособена е и се различава от управленския труд. Тази функция се състои в поемането на „еднолична отговорност и контрол на производството” и рационално използване на ресурсите за производство на продукта, който остава собственост на капиталиста-предприемач до продажбата му на пазара. Тази функция не може да се делегира на наемни работници, тъй като се изразява във вземането на „окончателните решения за използването на собствеността и за избора на хора, които да я управляват”.

Ротбард продължава с теоретичния анализ на последиците от функцията „вземане на решение“. Доколкото тази функция включва подбор и наемане на компетентни мениджъри, както и избор на производствените процеси, в които да се инвестира в съответствие с основните технологически знания и умения на предприемача, тя трябва да продължи и в условията на равномерно въртящата се икономика. Например, Рей Крок е на 52 години, когато през 1954 г. създава „Макдоналдс”, но преди това в продължение на трийсет години е продавал машини за млечни шейкове и хартиени изделия на ресторанти из САЩ и е притежавал огромен практически опит в отрасъл, който по-късно революционизира. Подобен е случаят и със Сам Уолтън, който преди да основе принципно новата търговска верига „Уолмарт” през 1962 г., е работил или е притежавал различни магазини за продажба на дребно още от 1940 година. „Аз не започнах като банкер или като инвеститор, или правейки нещо друго, а обслужвах клиенти”, отбелязва Уолтън (Gross et al., 1996, pp. 177-181, 268-273).

Функцията вземане на решение е специфична за всяка фирма, тъй като е неразривно свързана с личността на собственика. По такъв начин собственикът не получава „имплицитна заплата”, тъй като факторът вземане на решение никога не може да бъде нает и по тази причина няма пазарна ставка за работната заплата, която да представлява основа за изчисляване на алтернативните разходи за този фактор. Но той получава уникална „рента за способността

да взема решения”, която проявява тенденция към изравняване с дисконтирания пределен факторен доход, или „сумата (факторът) специално допринася за фирмените доходи” (Rothbard, 2004, p. 603). Като се има предвид, че способността за вземане на решение е уникална заложба, неделима от интелекта на индивида, то при всеки отделен собственик тя е различна и формира неравни доходи, без тенденция към равенство.

Според Ротбард (Rothbard, 2004, p. 603) това се отнася до „явлението фирми с „високи производствени разходи” и с „ниски производствени разходи” във всеки промишлен отрасъл и разкрива, че разликата в ефективността на фирмите е не само функция на ефимерна неопределеност, но ще продължи да съществува дори в равномерно въртящата се икономика”. За разлика от Мизес, който характеризира квази-заплатите на собствениците като диференциална рента на Рикардо и не се занимава с въпроса дали те са неравновесно или равновесно явление, Ротбард ясно формулира, че рентата за вземане на решение е абсолютна (въпреки че е различна в отделните фирми) и ще продължи да съществува в равномерно въртящата се икономика.<sup>30</sup> По такъв начин дори пределните фирми, т.е. фирмите с високи производствени разходи в даден отрасъл ще носят на своя собственик положителна рента от функцията вземане на решение. Ако това не беше така, отбелязва Ротбард (Rothbard, 2004, p. 604), „собственикът на фирма... би изпълнявал някои функции по вземане на решение и би носил отговорност за окончателните решения за своята собственост и за избора на ръководители от висшето ниво на управление, и няма да получава никакъв доход... Но за собственика не би имало никакъв смисъл да продължава да изпълнява тези функции безвъзмездно. Той няма да продължава да получава това, което от гледна точка на психиката на човека е отрицателен доход, тъй като докато е в бизнеса, той ще продължава да изразходва енергия за собствеността, като не получава нищо в замяна.”

---

30 Мизес наистина подсказва, че собственическата функция няма да продължи да съществува в равномерно въртящата се икономика (РВИ). Като се позовава на противоречията, които съществуват при довеждането на РВИ до нейния логичен край, Мизес (Mises, 1998, p. 249) отбелязва: „не можем да елиминираме предприемача от картината на пазарната икономика. Различните допълващи се средства за производство не могат да настъпят спонтанно. Те трябва да бъдат комбинирани от целенасочени усилия на хора, стремящи се към определени цели и мотивирани от стремежа да подобрят своето състояние на удовлетворение.“ Но навярно, както посочва Ротбард, че тези „целенасочени усилия”, насочени към организиране на производствените фактори, ще са налични в равномерно въртящата се икономика, защото те са необходимо допълнение към капиталистическите инвестиции и носят отделна рента, която подобрява състоянието на удовлетвореност на капиталиста собственик.



По такъв начин важното научно откритие на Ротбард се състои в точното разграничаване и анализиране на функцията на предприемача-собственик, който взема окончателното решение и разумно управлява своята собственост, от неговата функция и доход като капиталист и предприемач в качеството му на поемащ неопределеността.

## 6. Изводи

Целта на настоящото изследване е да представи по-реалистичен анализ на ролята на предприемача за формирането и движението на пазарния процес в сравнение със сега съществуващите анализи в австрийската икономическа мисъл. В своята работа ние се ръководехме от предишни трудове с принос към австрийската традиция, за да формулираме концепцията за интегралния предприемач, който изпълнява три функции, които дори теоретично са праксеологически неделими. По такъв начин този, който иска да се справя с неопределеността в тесния смисъл на предприемаческото значение, трябва да е готов да понася загуби и трябва да бъде капиталист, който авансово инвестира капитали за купуването на факторни услуги преди продажбата на продукта на пазара. Но тъй като факторните услуги, производствените процеси и междинните продукти не са хомогенни, инвестираният капитал се материализира в една-единствена по рода си конкретна структура от определени блага или *собственост*, чийто състав се променя с течение на времето с цел постигане на крайния продукт по най-ефективния начин. Поради това капиталистът-предприемач трябва да действа и като собственик, който постоянно взема решения за контрол и отговорно управление на своята собственост. Предвид на неминуемия предел на индивидуалните наклонности, способности, умения, време и знания тези решения включват наемане на доверени и компетентни мениджъри и избор на производствени процеси, съответстващи на технологичния капацитет на капиталиста-предприемач.

Важен резултат от интеграцията на собственическата функция с функциите на капиталист и на справящ се с неопределеността индивид е новият поглед към същността и организацията на фирмата. Сега фирмата се явява проекция на личността на собственика – с всичките му когнитивни и присъщи на характера му особености – в обективната действителност. Всяка организация на

фирмата е създадена по такъв начин, че да създава благоприятни условия за неповторимата способност на собственика да взема решения и непрекъснато да се променя в динамичния свят в резултат на взетите от него решения. Нещо повече, фирмената организация е непосредствен източник на рента от решенията на интегралния предприемач. Прилагането на тези идеи ще доведе до обогатяване на теорията за организацията на фирмата.

## ЛИТЕРАТУРА

- Böhm-Bawerk, Eugen von. 1959. *Capital and Interest*. 3 vols. Trans. George D Huncke and Hans F. Sennholz. South Holland, IL: Libertarian Press.
- Clark, John Bates. [1907] 1918. *Essentials of Economic Theory: As Applied to Modern Problems of Industry and Public Policy*. New York: The Macmillan Company.
- Fetter, Frank A. 1915. *Economic Principles*. New York: The Century Co.
- . 1977. *Capital, Interest, and Rent: Essays in the Theory of Distribution*. Ed. Murray N. Rothbard. Kansas City, MO: Sheed Andrews and McMeel, Inc.
- Greaves, Percy L., Jr. 1974. Review of *Competition and Entrepreneurship* by Israel M. Kirzner. *Wertfrei: A Review of Praxeological Science* 1 (Spring): 17-20.
- Gross, Daniel and the Editors of *Forbes* magazine. 1996. *Forbes Greatest Business Stories of All Time*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Hayek, F. A. 1931. Reflections of the Pure Theory of Money of Mr. J. M. Keynes. Part I. *Economica*, No. 33 (August) pp. <http://www.mises.org/story/2474> 270-95. Available with an Introduction by Joseph T. Salerno at <http://www.mises.org/story/2474>.
- Hazlitt, Henry. 1974. Review of *Competition and Entrepreneurship* by Israel M. Kirzner. *The Freeman* 24 (December): 756-60. Available at <http://www.fee.org/pdf/the-freeman/issues/december%201974.pdf>.
- High, Jack. 1982. *Alertness and Judgment: Comment on Kirzner*, in Israel M. Kirzner, ed., *Method, Process, and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*. Lexington, MA: D. C. Heath and Company. Pp. 161-68.
- Harrod, Roy F. 1952. *The Theory of Profit*, in idem, *Economic Essays*. New York: Harcourt, Brace & Company. Pp.
- Kirzner, Israel M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- . 1976. *Equilibrium Versus Market Process*, in Edwin G. Dolan, ed., *The Foundations of Modern Austrian Economics*. Kansas City, MO: Sheed & Ward, Inc. Pp. 115-25.
- . 1985. *Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System*, in idem, *Discovery and the Capitalist Process*. Chicago: The University of Chicago Press. Pp. 40-67.
- Lachmann, Ludwig M. 1976. *On the Central Concept of Austrian Economics: Market Process*, in Edwin G. Dolan, ed., *The Foundations of Modern Austrian Economics*. Kansas City, MO: Sheed & Ward, Inc. Pp. 126-32.
- . *On the Recent Controversy Concerning Equilibration*. *Austrian Economics Newsletter* 2 (Fall): 6-7. Available at [http://www.mises.org/journals/aen/aen2\\_2\\_1.asp](http://www.mises.org/journals/aen/aen2_2_1.asp).
- Littlechild, S. C. 1982. *Equilibrium and the Market Process*, in Israel M. Kirzner, ed., *Method, Process, and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*. Lexington, MA: D. C. Heath and Company. Pp. 85-102.
- Menger, Carl. 1981. *Principles of Economics*. Trans. James Dingwall and Bert F. Hoselitz. New York: New York University Press.

- Mises, Ludwig von. 1998. *Human Action: A Treatise on Economics*. Scholar's Edition. Ed. Jeffrey M. Herbener, Hans-Hermann Hoppe, and Joseph T. Salerno. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.
- O'Driscoll, Gerald P., Jr. 1977. Spontaneous Order and the Coordination of Economic Activities. *The Journal of Libertarian Studies: An Interdisciplinary Review* 1 (Spring): 137-51.
- and Rizzo, Mario J. 1985. *The Economics of Time and Ignorance*. New York: Basil Blackwell.
- Rothbard, Murray N. 1974. Review of *Competition and Entrepreneurship* by Israel M. Kirzner. *Journal of Economic Literature* 12 (September): 902-904
- . [1985] 1997a. Professor Kirzner on Entrepreneurship in idem, *The Logic of Action Two: Applications and Criticism from the Austrian School*. Lyme, NH: Edward Elgar Publishing, Inc. Pp. 245-53
- . 2004. *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles with Power and Market*, Scholar's Edition. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.
- Salerno, Joseph T. 2006. Mises's Favorite Anglo-American Economists. *Mises.org Daily Articles* (October 6). Available at <http://www.mises.org/story/2345>.
- Selgin, George A. 1987. Praxeology and Understanding: An Analysis of the Controversy in Austrian Economics. *Review of Austrian Economics* 2, pp. 19-58. Available at [http://www.mises.org/journals/rae/pdf/rae2\\_1\\_2.pdf](http://www.mises.org/journals/rae/pdf/rae2_1_2.pdf).
- . 1990. Preface to *Praxeology and Understanding: An Analysis of the Controversy in Austrian Economics*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute. Pp. 5-7.
- White, Lawrence H. 1976. *Entrepreneurship, Imagination and the Question of Equilibration*. Unpublished ms presented at the Austrian Economics Seminar at New York University (March).
- . 1979a. The Austrian School and Spontaneous Order: Comment on O'Driscoll. *Austrian Economics Newsletter* 2 (Spring): 6-7. [http://www.mises.org/journals/aen/aen2\\_1\\_1.asp](http://www.mises.org/journals/aen/aen2_1_1.asp).
- . 1979b. On the Recent Controversy Concerning Equilibration. *Austrian Economics Newsletter* 2 (Fall): 6-7. Available at [http://www.mises.org/journals/aen/aen2\\_2\\_1.asp](http://www.mises.org/journals/aen/aen2_2_1.asp).
- . 1982c. Mises, Hayek, Hahn, and the Market Process: Comment on Littlechild, in: Israel M. Kirzner, ed., *Method, Process, and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*. Lexington, MA: D. C. Heath and Company. Pp.103-110.



Луелин Харисън Рокуел-младши, по-известен като Лю Рокуел, е американски либертариански политически коментатор, активист, защитник на австрийската икономическа школа.

Роден е в Бостън (1944 г.) и след като завършва колеж, започва работа в издателството „Арлингтън хаус“, където се запознава с трудовете на Лудвиг фон Мизес.

Името на Рокуел тясно се свързва с неговия учител и колега Мъри Ротбард чак до смъртта на Ротбард през 1995 г. Политическата идеология на Рокуел, подобно на тази на Ротбард през последните му години, обединява в себе си анархолиберализъм, културен консерватизъм и учението на австрийската икономическа школа.

Лю Рокуел участва активно в предизборните кампании на американския политик и дългогодишен член на Конгреса Рон Пол..

През 1982 г. Рокуел основава Института „Лудвиг фон Мизес“ и е негов председател до 2009 г., когато заема поста председател на съвета на института. Той е и вицепрезидент на Центъра за либертариански изследвания в Бърлингем (щата Калифорния), както и издател на политическия блог LewRockwell.com.

В блога LewRockwell.com, създаден през 1999 г., се поместват статии на редица журналисти, коментатори и писатели. Мотото на сайта е: „Против войната, против държавата, за пазара“. Материалите са насочени срещу войната и империализма, срещу „икономическия фашизъм“ и в подкрепа на австрийската икономическа школа и сецесионизма. Често пъти изказваните в тях становища са доста противоречиви и стават обект на критика.

Лю Рокуел е автор на книгите „Левицата, десницата и държавата“ (*The Left, the Right, and the State*) и „Фашизмът срещу капитализма“ (*Fascism versus Capitalism*) както и на антологията „Да поговорим за свободата“ (*Speaking of Liberty*), в която са събрани статии, публикувани първоначално на неговия сайт.

„Вярата на предприемача“ е статията, с която представяме Лю Рокуел в този сборник. Публикувана е за първи път през декември 2005 г. в списание „Свободният пазар“, том 26, № 12 (*The Free Market*, Vol. 26, No. 12).

Луелин Рокуел-младши

## ВЯРАТА НА ПРЕДПРИЕМАЧА

*Луелин Роквел-младши*

Лудвиг фон Мизес не харесваше позоваването на „пазарното чудо“ или на „магията“ на производството, или на някакви други термини, които предполагат, че икономическите системи зависят от сила, която е отвъд човешкото разбиране. Според него трябва рационално да се осмисли защо пазарите са причината за невероятните нива на производителност, която поддържа експоненциалното нарастване на населението и дори по-високия жизнен стандарт. Той обичаше да казва, че не е имало германско икономическо чудо след Втората световна война; славното възстановяване е било резултат от икономическата логика, която се налага от действието на пазарните сили. Щом разберем взаимната връзка между право на собственост, пазарни цени, времева структура на производството и разделение на труда, загадката се изпарява и ние виждаме как благодарение на науката за човешкото действие настъпват забележителни неща.

Той е прав, че разбирането на икономиката не изисква вяра, но има действия, предприети от самите участници на пазара, които изискват вяра (и Мизес би се съгласил с това) – огромна вяра, вяра, която премества планини и съгражда цивилизации. Ако приемем интересното описание за вярата, което дава свети Павел („доказателство за невидимите неща“), можем да разглеждаме предприемачеството и капиталистическите инвестиции като проявление на вярата.

За всеки, който се занимава с бизнес, това е разбираемо. Бизнесът изисква хиляди ежедневни действия, за да се прозре невидимото бъдеще. За да се занимаваш с бизнес, е необходимо хиляди пъти на ден да се вираш в невидимото бъдеще. Реалността на пазара е такава, че потребителите са в състояние да принудят едно предприятие утре да затвори врати. Единственото нещо, което те трябва да направят, е да спрат да разпознават продукта и да не купуват.

Това се отнася за всеки вид бизнес – от най-малкия до най-големия. В нито един бизнес няма сигурност. Нищо не е сигурно. Всеки вид бизнес в условията на пазарната икономика е само на крачка от фалита. Нито един вид бизнес не притежава силата да накара хората да купуват нещо, което те не искат. Всеки успех е



потенциално мимолетен.

Успехът носи печалба, но това не е утеха. Всяка частица печалба, която получавате, е за сметка на средствата, които иначе бихте инвестирали за развитието на бизнеса. Но никоя инвестиция не е сигурна. Днешният сензационен успех може да се превърне в утрешен провал. Това, което приемате за стабилна инвестиция, може да се окаже краткосрочно увлечение. Това, което въз основа на досегашните продажби ви изглежда, че има потенциал да привлече големи маси от хора, в действителност може да се окаже пазарен сегмент, който бързо се е запълнил.

Императорите могат да почиват на лаврите си, но капиталистите – никога.

Историята на продажбите не ни дава нищо друго освен поглед към миналото. Бъдещето никога не може да се види ясно, то само смътно се откроява. Натрупаният опит не само не е гаранция за бъдещи успехи, той е единствено набор от факти, които не ни разкриват бъдещето. Ако бъдещето заприлича на миналото, това не означава, че и вероятностите ще се променят, във всеки случай не повече, отколкото вероятността при жребий да се падне ези нараства, само защото това се е случило пет пъти подред.

Независимо от пълната липса на пътна карта предприемачът инвеститор трябва да действа така, сякаш бъдещето е предначертано на карта. Той трябва да наема служители, да им плаща, при това много преди продуктите на техния труд да се появят на пазара, и дори още по-дълго време – преди тези продукти да се продадат и да се превърнат в печалба. Трябва да се купи оборудване, да се модернизира, да се поддържа, да се подменя, а всичко това означава, че предприемачът трябва да мисли за разходите си днес, утре и *saecula saeculorum*.<sup>1</sup>

Разходите, особено в наши дни, могат да са умопомрачителни. Търговецът на дребно трябва да разглежда невероятен набор от възможности по отношение на доставчици и уеб услуги. Все пак трябва да има някакъв начин, за да обявите на света за своето съществуване. Рекламата си остава високо изкуство, а не позитивна наука, независимо от едновековния опит да се използват научни методи, чрез които да се изясни кое привлича вниманието на потребителите. Но тя също е изкуство с големи разходи. Дали хвърляте пари на вятъра или действително изпращате послание? Няма

---

1 От латински език – *in saecula saeculorum*, во веки веков. (бел. прев.)

как да знаете това предварително.

Работата е там, че няма общовалидни рецепти за успех, тъй като не съществува никакъв начин, чрез който да се упражнява идеален контрол върху всички фактори, които са от съществено значение. Понякога дори най-успешният бизнес не разкрива тайната, благодарение на която неговите продукти са по-продаваеми от тези на конкуренцията. Дали това е цената, качеството, престижността, рекламата, психологическите асоциации, които хората правят с продукта, или е нещо друго?

През 80-те години например „Кока-Кола” реши да промени формулата и да я рекламира като New Coke. Резултатът се оказа катастрофален, тъй като потребителите избягаха, независимо че дегустациите показваха, че хората харесват повече новия продукт, отколкото стария.

Ако наистина е трудно да се тълкуват историческите данни, помислете си колко по-сложно е да се открият предполагаемите резултати в бъдеще. Можете да наемете счетоводители, маркетингови агенции, финансови магьосници и дизайнери. Те са майстори в своята област, но няма такова нещо като надеждни експерти по преодоляване на неопределеността. Можем да посочим аналогията с мъжа, който се намира в тъмна като в рог стая и наема хора, за да му помогнат да постави единия си крак пред другия. Действията му може да са уверени и сигурни, но нито той, нито неговите помощници вероятно знаят със сигурност какво се намира пред него.

„Това, което отличава успешния предприемач и инициатор от другите хора – пише Мизес, – е фактът, че той не си позволява да се ръководи от това какво е било и какво е в момента, а организира дейността си въз основа на своите възгледи за бъдещето. Той гледа на миналото и на настоящето като останалите хора, но оценява бъдещето по различен начин.”

Именно поради тази причина предприемаческият начин на мислене не може да се насади чрез обучение или образование. Това е нещо, което всеки притежава и развива. Няма предприемачески комисии, а още по-малко предприемачески съвети за планиране.

Неспособността на правителството да възприеме ирационалната увереност на предприемача в печалбата е една от многото причини, поради които социализмът не е приложим на практика. Дори ако бюрократът обърне взор към историята и заяви, че неговата агенция е била в състояние да направи кола, суха зидария

или микрочип, същият този човек трудно може да си представи въвеждането на иновации в бъдеще. Той се ръководи единствено от технологиите; той може да разсъждава по-добре за това, което работи, вместо за това, с което разполага в момента. Но това не е икономически въпрос. Истинският въпрос е кои са най-добрите начини, при които се отчитат всички варианти за използване на ресурсите, за да се удовлетворят най-неотложните нужди на потребителите в светлината на безкрайната редица от вероятни желания.

Това не е по силите на правителството.

Има хиляди причини, поради които предприемачеството не би следвало да съществува, и само една добра причина, за да го бъде: тези хора притежават изключителна преценка за риска и при необходимост са готови да скочат в неизвестното, за да опровергават твърденията, че бъдещето е неизвестно. И все пак именно този скок в неизвестното повишава нашия стандарт на живот и подобрява живота на милиони и милиарди хора. Вярата е навсякъде около нас. Развиващите се икономики са пропигни от нея.

Прости ми, Мизес, но това е чудо.

Айн Ранд, чието рождено име е Алиса Зиновиевна Розенбаум (1905 – 1982), е американска писателка и философ от руски произход. Ранд е считана за основател на рационалния индивидуализъм – философско течение, което се противопоставя на колективизма. Самата тя го нарича обективизъм. Своите философски възгледи Айн Ранд изразява чрез идеала си за човека творец, който живее единствено чрез творческите си способности и талант, и единствено и само за себе си. Обективизмът на Ранд оказва силно влияние върху либертарианското движение в САЩ.

Родена е в Санкт Петербург в семейството на заможен фармацевт. През 1917 г., след Октомврийската революция, собствеността на баща ѝ е конфискувана и фамилията се премества в Крим, където Алиса завършва училище в Евпатория. През 1921 г. записва в Петроградския университет тригодишен курс по социална педагогика, който обединява история, филология и право. По време на следването Алиса Розенбаум се запознава с идеите на Фридрих Ницше, които налагат своя отпечатък върху философските ѝ възгледи. 1925 година е знаменателна в нейния живот. Излиза първата ѝ печатна работа „Пола Негри“ – очерк за творчеството на популярната киноактриса, и получава виза да учи в САЩ.

Заминава и се установява в Съединените щати през 1926 година. В Чикаго емигрантката Алиса Розенбаум приема псевдонима Айн Ранд (фамилията е заимствана от марката на любимата ѝ пишеща машина „Ремингтон-Ранд“).

Първия си разказ на английски език *The Husband I Bought* Ранд пише още през 1926 г., първата година от живота ѝ в САЩ. До 1984 г. този разказ не е публикуван.

Десет години по-късно (1936 г.) излиза и нейният първи роман („Ние, живите“), чиято история се развива в годините след Октомврийската революция. В предговора Ранд отбелязва, че произведението се доближава в най-голяма степен до автобиографичния жанр. Лео Коваленски, героят от нейния роман, е първата любов на Алиса от студентските ѝ години – Лев Бекерман.

Следват романите „Химн“ (1938 г.) и „Изворът“ (1943 г.). Истинският педьовър в творчеството на Айн Ранд, с който поставя основата на своята философия, е нейният четвърти и последен роман – „Атлас изправи рамене“. Епичен разказ за бавния крах на обществото и икономиката вследствие на изчезването на основните двигатели на прогреса – хората на разума, новаторите. Лайт-мотивът е „ролята на разума в човешкото битие и като резултат, демонстрацията на нова морална философия: моралът на рационалния егоизъм“.

Ранд издава също три сборника с философски есета: „Добротелта на егоизма“, „Капитализмът: непознатият идеал“ и „За новия интелектуалец“, в които защитава индивидуалната свобода и частната собственост. Разработва и теми в областта на етиката, политическата философия и епистемологията.

В настоящия сборник Айн Ранд е представена с откъс от втората част на романа „Атлас изправи рамене“ (с. 103 – 110). На български език книгата е издадена от ИК „МаК“ през 2009 година. Преводът е на Петьо Ангелов, текста публикуваме с любезното съгласие на издателя Калин Манолов.

*Айн Ранд*

## СМИСЪЛЪТ НА ПАРИТЕ

Айн Ранд

*Това е словото, произнесено от Франциско Д'Анкония, индустриалец в сферата на медодобива, наследник на огромно богатство, най-близкият приятел на Джон Голт и първият, присъединил се към неговата стачка.*

- Значи мислите, че парите са коренът на всички злини? – каза Франциско Д'Анкония. – Запитвали ли сте се някога, какъв е коренът на парите? Парите са средство за размяна, което не може да съществува без произведени стоки и хора, способни да ги произведат. Парите са материалната форма на принципа, че хората, които искат да правят сделки помежду си, трябва да го вършат чрез покупко-продажби, като дават стойност за стойност. Парите не са средството на лентяите, които изпросват това, което имат, със сълзи, нито на мародерите, които ви го отнемат със сила. Парите са станали възможни единствено благодарение на хората, които произвеждат. Това ли смятате за злина?

Когато приемате пари като отплата за усилията ви, го правите само заради убеждението, че ще ги замените срещу продукта от усилията на други хора. Не просящите и мародерите придават стойност на парите. Нито океан от сълзи, нито всичките оръжия на света могат да превърнат онези късчета хартия в портфейла ви в хляб, който ви е нужен, за да преживеете утрешния ден. Онези късчета хартия, които би трябвало всъщност да са злато, са знаците на честта, вашият дял от създаденото от хората, които произвеждат. Портфейлът ви е израз на надеждата, че някъде по света около вас има хора, които не биха се отметнали от моралния принцип, в който се корени смисълът на парите. Това ли смятате за злина?

Търсели ли сте някога корените на производството? Разгледайте един електрически генератор и се опитайте да си кажете, че е бил създаден от физическия труд на безразсъдни добичета. Пробвайте да отгледате поне едно зрънце жито без знанията, оставени ви от хората, които е трябвало първи да открият как се прави. Пробвайте да се сдобнете с храна само чрез физически действия и ще разберете, че човешкият ум е коренът на всички произведени стоки и на цялото съществувало някога на земята материално богатство.

Вие обаче твърдите, че парите се печелят от силните за сметка на слабите? Каква сила имате предвид? Не е силата на оръжието или на мускулите. Благосъстоянието е продукт на способността на човека да мисли. Тогава дали парите се печелят от човека, който е изобретил двигател, за сметка на тези, които не са го изобретили? Дали се печелят от интелигентните за сметка на глупавите? От способните за сметка на некомпетентните? От амбициозните за сметка на мързеливите? Парите биват изработени – преди да могат да бъдат изпросени или ограбени – изработени от усилията на всеки честен човек в съответствие с конкретните му способности. Честен човек е този, който знае, че не може да потребява повече, отколкото е произвел.

Да търгува с помощта на парите е общоприетото правило за всеки добронамерен човек. Парите се крепят на аксиомата, че всеки човек е собственик на своя ум и на усилията, които полага. Парите не позволяват на никоя друга сила да предписва каква да бъде стойността на вашите усилия, освен на тази на доброволния избор на човека, който ви предлага в замяна своите усилия. Парите ви позволяват да получите за своите стоки и своя труд толкова, колкото те струват за хората, които ги купуват, но не повече. Парите не позволяват никакви други сделки, освен взаимноизгодни в съответствие с независимата преценка на участниците в сделката. Парите изискват от вас да признаете, че хората трябва да работят за собствената си полза, а не в своя вреда, за собствената си печалба, а не за своя загуба – това е признанието, че те, хората, не са никакви товарни животни, родени да носят теглото на своята нищета; че трябва да им предложите ценности, а не рани; че общата връзка между хората е не обмяната на страдания, а на стоки. Парите изискват да продавате не своята слабост на хорската глупост, а своя талант на техния разум; те ви налагат да купувате не най-големите боклуци, които ви се предлагат, а най-доброто, което можете да получите за парите си. И когато човечеството се ръководи от принципите на търговията – а това значи на разума, а не на насилието като върховен арбитър – тогава печелят най-добрият продукт, най-доброто изпълнение, човекът с най-добрата преценка и с най-високи способности – а размерът на възнаграждението на отделния човек се определя от нивото на неговата производителност. Това е моралът на битието, чийто инструмент и символ са парите. Това ли смятате за злина?

Парите обаче са само инструмент. Те ще ви отведат, където пожелаете, но няма да ви заместят на шофьорското място. Те ще ви дадат средството да осъществите своите желания, но няма да определят какви да са желанията ви. Парите са проклетие за хората, които искат да обърнат наопаки закона за причинно-следствената връзка – хората, които се стремят да заменят ума, като заграбват продуктите на ума.

Парите не ще купят щастие на човека, който няма понятие какво иска: парите няма да му дадат ценностни принципи, ако е пропуснал да се научи какво да цени, и няма да му посочат цел, ако е отбягвал да я търси. Парите не ще купят интелигентност на глупака или адмирации на страхливеца, или уважение на некадърния. Човек, който се опитва да купи мозъците на онези, които го превъзхождат, и да ги накара да му служат, като замества преценката си с парите си, в края на краищата става жертва на онези, които той самият превъзхожда. Интелигентните го напускат, но измамниците и мошениците се тълпят около него, привлечани от закона, който той не е открил: че никой не може да бъде по-малък от парите си. Това ли е причината, поради която ги наричат злина?

Само човек, който не се нуждае от тях, е годен да ги наследи – човекът, който би натрупал богатство независимо откъде започва. Ако един наследник е достоен за парите си, те му служат; ако не е – го унищожават. Но вие гледате от страни и надавате врява, че парите са го покварили. Наистина ли? А не е ли той покварил парите си? Не завиждайте на неуспелия наследник; неговото богатство не е вашето богатство; а и самите вие нямаше да го оползотворите по-добре от него. Не смятайте, че е трябвало то да бъде разпределено между вас – обременяването на света с 50 паразита вместо с един нямаше да върне погубените добродетели, които това богатство преди е олицетворявало. Парите са жива сила, която, лишена от корените си, загива. Парите няма да служат на ума, който не им подхожда. По тази причина ли ги наричат злина?

Парите са вашето средство за оцеляване. Присъдата, която произнасяте за своя източник на препитание, е присъдата, която произнасяте за своя живот. Ако източникът е покварен, вие заклеявате собственото си съществуване. Чрез измама ли се сдобихте с парите си? Поставайки се в услуга на човешките пороци и човешката глупост? Угаждайки на глупаци с надеждата да получите повече, отколкото способностите ви заслужават? Занижавайки стандар-



тите си? Вършейки работа, която ненавиждате, за клиенти, които презирате? Ако е така, тогава вашите пари няма да ви донесат нито един миг радост, който да струва пукната пара. Тогава всичко, което купувате с тях, няма да е похвала за вас, а упрек, няма да е придобивка, а напомняне за срама. И тогава ще се разкрещите, че парите са злина. Злина, защото не биха заместили самоуважението? Злина, защото не биха ви позволили да се наслаждавате на покварата си? В това ли се корени омразата ви към парите?

Парите винаги ще останат следствието и няма да ви заместят на мястото на причината. Парите са продукт на добродетелите, но няма да ви дадат добродетели и няма да изкупят греховете ви. Парите няма да ви подарят онова, което не сте спечелили – нито материалното, нито духовното. В това ли се корени омразата ви към парите?

Или имахте предвид, че любовта към парите е коренът на всяко зло? Да се обича нещо означава да се познава и обича неговата същност. Да се обичат парите значи да се познава и обича фактът, че парите са творение на най-доброто у вас и вашето разрешително да обменяте своите усилия срещу усилията на най-добрата част от човечеството. Именно онзи, който би продал душата си за жълти стотинки, прокламира омразата си към парите най-шумно – той наистина има основание да ги мрази. Обичащите парите са готови да работят за тях. Те знаят, че са способни да ги заслужат.

Нека ви подсказва една тънкост за разгадаване на човешките характеристики: човекът, който заклеймява парите, ги е придобил по нечестен път; човекът, който ги уважава, ги е спечелил.

Бягайте презглава от всеки, който ви каже, че парите са зло. Подобно на хлопката на прокажения това изречение ви известява за приближаването на мародер. Докато хората живеят на Земята заедно и се нуждаят от средство за размяна помежду си, единственият заместител, ако изоставят парите, е дулото на пистолета.

Но парите изискват от вас най-висши добродетели, ако желаете да ги спечелите и да ги запазите. Хората без кураж, гордост или самоуважение, хората, които нямат етично чувство за своето право да притежават парите си и не са склонни да ги бранят, както биха защитавали живота си, хората, които се извиняват, че са богати, няма да останат богати дълго. Те са естествената стръв за гъмжилото от мародери, които от векове се спотайват на скрито, но изпъзват, щом подушат някой, молец прошка за вината си да притежава бо-

гатство. Те ще побързат да го освободят от вината му – а и от живота му, както заслужава.

Тогава ще видите появата на хора с двойни стандарти – те живеят чрез насилие, а разчитат стойността на заграбените от тях пари да бъде създадена от онези, които търгуват труда си, – появата на хора, очакващи удобния момент да яхнат почтеността. В едно морално общество това са престъпниците и законите се пишат, за да ви предпазят от тях. Но когато едно общество създава престъпници по право и мародери по закон – хора, които използват сила, за да си присвоят богатството на обезоръжени жертви – тогава парите отъмщават за своите създатели. Такива мародери смятат за безопасно да обират беззащитните, след като веднъж са прокарали закон за тяхното обезоръжаване. Но плякосаното от тях става притегателна сила за други мародери, които им го отнемат, както те са го отнели. Тогава надпреварата става не за най-способния в производството, а за най-безскрупулния в жестокостта. Когато насилието е мерило, убийството печели срещу джебчийството. И тогава обществото изчезва сред всеобхватна разруха и кръвопролития.

Искате ли да знаете дали този ден приближава? Наблюдавайте парите! Парите са барометър за достойнствата на обществото. Когато видите, че покупко-продажбите се извършват не със съгласие, а по принуда; когато видите, че за да произвеждате, ви е нужно разрешението на някой, който не произвежда нищо; когато видите, че парите се стичат при онези, които търгуват не със стоки, а с влияние; когато видите, че някои хора стават по-богати чрез подкупи и облагодетелстване, отколкото чрез работа, и вашите закони не закрилят вас от тях, но закрилят тях от вас; когато видите корупцията да се възнаграждава, а честността да се превръща в саможертва – тогава трябва да знаете, че обществото ви е обречено. Парите са средство толкова благородно, че те не се конкурират с пушките и не влизат в съглашателство с жестокостта. Те не биха позволили една страна да оцелее като полусобственост-полуплячка.

Всеки път, когато сред хората са се появявали разрушители, първата им работа е била да съсият парите, защото парите са закрилата на хората и основата за морално живеене. Разрушителите си присвояват златото и оставят на неговите притежатели фалшиви купища хартия. Това убива всички обективни стандарти и изоставя хората на произвола на случайно избрани ценности. Златото е обективна ценност, еквивалент на произведеното богатство. Хар-

тията е ипотека върху богатство, което не съществува, поддържа-на с оръжия, насочени към онези, които се очаква да го произведат. Хартията е чек, издаден от узаконени мародери въз основа на сметка, която не е тяхна; въз основа на добродетелите на жертвите. Следете за деня, в който той ще се върне с клеймо „Кредитът по сметката превишен“.

Щом сте превърнали в злина средството за оцеляване, не очаквайте хората да останат добри. Не очаквайте да съхранят морала си и цял живот да бъдат плячка за неморалните. Не очаквайте от тях да произвеждат, щом производството се наказва, а ограбването се възнаграждава. Недейте пита: „Кой унищожавя света?“. Вие го правите.

Намираме се в разгара на най-великите достижения на най-великата и най-продуктивна цивилизация, а вие се чудите защо всичко около вас се разпада, докато вие проклинате жизнената му сила – парите. Вие гледате на парите, както са го правили диваците преди вас, а се чудите защо джунглата бавно пълзи към периферията на градовете ви. През цялата човешка история парите винаги са били присвоявани от мародери от един или от друг вид, чиито имена са се сменяли, но методът им е оставал същият: да си присвоят богатството чрез сила и да държат производителите зависими, унижени, опозорени, лишени от достойнство. Фразата за злото на парите, която произнасяте с такова праведно безразсъдство, идва от времената, когато богатството е било произвеждано с труда на робите – робите, които повтарят движенията, открити някога от някого и с векове останали неусъвършенствани. Докато производството е било управлявано със сила, а богатството е било завоевание, е имало твърде малко за завладяване. И въпреки това, през всичките векове на застои и гладуване, човечеството е величаело мародерите като аристократи на шпагата, аристократи по рождение, аристократи по дължност и е презирило производителите – като роби, търговци, като занаятчии, като индустриалци.

За слава на човешкия род имаше, за първи и единствен път в историята, една страна на парите – и аз нямам по-висша и по-благотворейна възхвала, която да отдам на Америка, защото това означава: страна на разума, справедливостта, свободата, производството, достиженията. За първи път разумът и парите на отделния човек бяха освободени и нямаше състояния, натрупани от завоевания, а само състояния, натрупани чрез работа, и вместо копиеносци и

робби, появи се истинският създател на благосъстоянието: най-великият работник, най-висшето човешко същество, издигналият се със собствени сили човек – американският индустриалец.

Ако поискате да назова най-забележителната особеност на американците, бих избрал факта, че те са създали фразата „права пари“. Никой друг език или нация не са използвали преди тези думи; човечеството винаги е гледало на богатството като на статично количество – което да бъде присвоено, изпросено, наследено, споделено, заграбено или придобито в знак на благосклонност. Американците първи разбраха, че богатството трябва да бъде създадено. Думите „права пари“ съдържат същността на човешката етика.

Но въпреки това тези са думите, заради които американците бяха отречени от загнилите култури от континентите на мародерите. Сега грабителското кредо ви е докарало до състояние да смятате най-забележителното си достижение за позорно клеймо, благополучието си – за вина, най-великите си личности, индустриалците – за мерзавци, великолепните си заводи – за продукт и собственост на физическия труд, труда на подтиквани от камшиците робби, нещо подобно на египетските пирамиди. Мерзавецът, който лукаво твърди, че не вижда разлика между силата на долара и силата на камшика, трябва да изпита разликата на собствения си гръб, което, мисля, ще се случи.

Докато не откриете, че парите са коренът на всяко добро, сами си просите унищожение. Когато парите престанат да бъдат инструментът, посредством който хората правят сделки помежду си, тогава хора стават инструменти на други хора. Кръв, камшици и пушки – или долари. Направете своя избор – друг няма, а времето ви изтича.

# ИНСТИТУТ ЗА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА

www.ime.bg

**Фондацията** „Институт за пазарна икономика” (ИПИ) е сред първите неправителствени организации, основани след промените в България през 1989 г.

**Основните цели** на ИПИ от регистрирането ѝ през 1993 г. до днес са: защита на икономическата и индивидуалната свобода; изготвяне и предоставяне на независима оценка и анализ на политиката на правителството, както и предоставяне на трибуна за идеи и мнения по различни въпроси.

**Приоритетите** на ИПИ са свързани със: оценка на въздействието на нормативни актове и стратегически документи; повишаване на прозрачността на управлението и ефективността на публичната администрация; подобряване на бизнес средата; конкурентоспособност; механизъм на изготвяне на българските позиции в процеса на вземане на решение на ниво ЕС.

**В запазена марка** на ИПИ се превърнаха: изготвянето на алтернативен бюджет с ниски данъци; представянето на Индекса на икономическата свобода и мястото на България в него; кампанията „Разходите на българската държава”; постоянните действия за извършване на пенсионна реформа; изчисляването на Деня на свободата от правителствена намеса в България; стажантската програма; Клубът на студентите към ИПИ; бюлетинът за ниски данъци; икономическите знания по интернет (ИЗИ), Икономическата библиотека и Клубът на икономическите журналисти.

За да предостави трибуна на различни идеи и мнения по значими въпроси, ИПИ редовно организира разнообразни публични събития: лекции, дискусии, пресконференции, семинари, представяне на книги и автори.

**Дейността** на института не остава незабелязана. ИПИ е удостоен със следните награди:

**2012 г.** Специалната награда на Forbes България за защита на икономическата свобода;

**2010 г.** Наградата на Българската асоциация на дружествата за допълнително пенсионно осигуряване (БАДДПО);

**2008 г.** „Златен ключ 2008” на фондация „Програма Достъп до Информация;

**2007 г.** Две награди на международната мрежа Stockholm Network - за Неправителствена организация на годината и за Медия на годината;

**2006 г.** Награда „Темпътън” на фондация „Атлас”;

**2001 г.** Специалната награда на Министерския съвет за „цялостен принос в развитието на гражданското общество в България“.

## ИКОНОМИЧЕСКА БИБЛИОТЕКА НА ИПИ И БМА – МЯСТО ЗА СРЕЩИ И ДИСКУСИИ

[www.library.ime.bg](http://www.library.ime.bg)

Библиотеката, която отвори врати през 2010 г., е съвместна инициатива на Института за пазарна икономика (ИПИ) и на Българската макроикономическа асоциация (БМА), която се осъществи с подкрепата на фондация „Америка за България“.

Началото на библиотечния фонд е положено със сбирката от близо 1500 издания, събирани през годините в института – лични книги, на приятели и съмишленици, закупени от колеги по време на командировка, подарени издания от сродни организации в чужбина.

Днес книжният фонд включва 6000 издания: учебници по икономика; произведения на класиците на австрийската икономическа школа; литература в областта на философията, общата история и историята на икономическата мисъл. Редовното му попълване и обогатяване става както с покупката на нови заглавия, така и с дарения от наши съмишленици и приятели на института.

Разполагаме с трудове на 17 Нобелови лауреати по икономика; пълната колекция на Liberty Fund, посветена на Просвещението; събраните съчинения на авторите със значителен принос към икономическата теория: Фридрих фон Хайек, Лудвиг фон Мизес, Джеймс Бюкенън, Гордън Тълок, Джон Стюарт Мил, Дейвид Рикардо, Фредерик Бастиа.

Непрестанно „оживяваме“ библиотеката, за да бъде духовно средище, място за обмен на знание или просто за среща с приятели. Организираме представяне на книги и автори, дискусии, семинари, проекции на документални филми.

Сред заглавията, които можете да намерите в библиотеката, са и трудове на авторите, чиито есета са включени в настоящия сборник.

**Фридрих фон Хайек/Friedrich von Hayek**  
Интелектуалците и социализма, ИК „МаК“, С., 2005.

Право, законодателство и свобода, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, С., 1998.

Пътят към робството, ИК „МаК“, С., 2004.  
Фаталната самонадеяност: Грешките на социализма, Институт „Отворено общество“, С., 1997.

Capitalism and the Historians, University of Chicago Press, 1963.

The Constitution of Liberty, University of Chicago Press, 2011.

Contra Keynes and Cambridge: Essays, Correspondence, University of Chicago Press, 1984.

The Fortunes of Liberalism: Essays on Austrian Economics and the Ideal of Freedom, Liberty Fund, Inc., 2008.

Good Money, Part I, The New World, Liberty Fund, Inc., 2009.

Good Money, Part II, The Standard, Liberty Fund, Inc., 2009.

Hayek on Hayek: An Autobiographical Dialogue, Liberty Fund, Inc., 2008.

The Intellectuals and Socialism, Institute for Human Studies, 2007.

Prices and Production and Other Works: F.A. Hayek on Money, The Business Cycle, and the Gold Standard, Ludwig von Mises Institute, 2008.

The Pure Theory of Capital, Liberty Fund, Inc., 2012.

The Road to Serfdom, The University of Chicago Press, 2007.

Unemployment and Monetary Policy, Cato Institute, 1979

#### **Лудвиг фон Мизес/Ludwig von Mises**

Антикапиталистическото мислене, Сиела софт енд паблишинг, С., 2008.

Бюрокрацията, Институт за радикален капитализъм „Атлас“, С., 2011.

Икономическата политика: размисли за настоящето и бъдещето, Институт за радика-

лен капитализъм „Атлас“, С., 2010.

Марксизмът без маска: от заблуда към разруха, Институт за радикален капитализъм „Атлас“, С., 2010.

Свободният пазар и неговите врагове: псевдонауката, социализма и инфлацията, Институт за радикален капитализъм „Атлас“, С., 2010.

Човешкото действие, ИК „МаК“, 2011.

The Anti-capitalistic Mentality, Liberty Fund, Inc., 2006.

Between the Two World Wars: Monetary Disorder, Interventionism, Socialism, and the Great Depression, Liberty Fund, Inc., 2002.

Bureaucracy, Liberty Fund, Inc., 2007.

Economic Calculation In the Socialist Commonwealth, Ludwig von Mises Institute, 2010.

Economic Freedom and Interventionism: An Anthology of Articles and Essays, Liberty Fund, Inc., 2006.

Economic Policy: Thoughts for Today and Tomorrow, Liberty Fund, Inc., 2010.

Human Action: A Treatise on Economics, in 4 vols., Liberty Fund, Inc., 2007.

Liberalism: The Classical Tradition, Liberty Fund, Inc., 2005.

Liberty and Property, Ludwig von Mises Institute, 2009.

Nation, State, and Economy: Contributions to the Politics and History of Our Time, Liberty Fund, Inc., 2006.

Omnipotent Government: The Rise of the Total State and Total War, Liberty Fund, Inc., 1974.

On the Manipulation of Money and Credit, Ludwig von Mises Institute, 2002.

Planning for Freedom: Let the Market System Work: A Collection of Essays and Addresses, Liberty Fund, Inc., 2006.

The Political Economy of International Reform and Reconstruction, Liberty Fund, Inc., 2000.

Socialism: An Economic and Sociological Analysis, Liberty Fund, Inc., 1981.

Theory and History: An Interpretation of



Social and Economic Evolution, Ludwig von Mises Institute, 2007.

The Theory of Money and Credit, Liberty Fund, Inc., 1981.

The Ultimate Foundation of Economic Science: An Essay on Method, Liberty Fund, Inc., 2006.

#### **Израел Кирцнер/Israel Kirzner**

Competition and Entrepreneurship, Liberty Fund, Inc., 2013.

The Economic Point of View, Liberty Fund, Inc., 2009.

Essays on Capital and Interest: An Austrian Perspective, Liberty Fund, Inc., 2010.

Market Theory and the Price System, Liberty Fund, Inc., 2011.

#### **Франк Найт/Frank Knight**

Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy, Liberty Fund, Inc., 2006

Risk, Uncertainty and Profit, Dover Publications, Inc, 2006.

#### **Йозеф А. Шумпетер/Joseph A. Schumpeter**

История на икономическия анализ от 1790 до 1870 година, втори том, ИК „Прозорец“, 1999.

Capitalism, Socialism and Democracy, Harper Books, 1994.

Ten Great Economists: From Marx to Keynes, Oxford University Press, 1951.

#### **Рандал Холкомб/Randall G. Holcombe**

The Great Austrian Economists, Ludwig von Mises Institute , 2009.

#### **Луелин Рокуел-младши/Llewellyn H. Rockwell**

The Economics of Liberty, Ludwig von Mises Institute, 1990.

#### **Айн Ранд/Ayn Rand**

Атлас изграви рамене, в три тома, ИК „МаК“/„Изток-Запад“, 2009.

Добродетелта на егизма, ИК „МаК“, 2008.

За новия интелектуалец: Времето на Атила и Шамана изтече, ИК „МаК“, 2008.

Изворът: Роман за човек, който не живее спорадично, ИК „Изток-Запад“, 2006.

Капитализмът: непознатият идеал, ИК „МаК“/„Изток-Запад“, 2006.

Ние, живите, ИК „МаК“, 2010.

Новата левица: Антииндустриалната революция, ИК „Изток-Запад“, 2013.

Романтически манифест: Философия на литературата, ИК „МаК“/„Изток-Запад“, 2011.

Философията: кому е нужна, ИК „Изток-Запад“, 2011.

Химн, ИК „МаК“/„Изток-Запад“, 2010.

Anthem, Signet, 1996.

Atlas Shrugged, Signet, 1996.

Capitalism: The Unknown Ideal, Signet, 1986.

For the New Intellectual, Signet, 1963.

The Fountainhead, Plume, 2005.

Philosophy: Who Needs It, Signet Books, 1982.

Three Plays: Night of January 16th, Ideal, Think Twice, Signet, 2005.

We The Living, Signet, 2011.

The Virtue of Selfishness: A New Concept of Egoism, Signet, 1964.

В настоящия сборник са представени някои изключително интересни текстове, които поставят предприемача в центъра на икономическите процеси. Тези текстове съвсем не изчерпват темата, а по-скоро загатват за един различен поглед, който изглежда много по-близък до реалността, отколкото познатата ни икономическа теория. Можем да твърдим, че в този подход е представена австрийската традиция в изследването на същността и ролята на предприемача, макар и не всички автори да се припознават като австрийски икономисти. Строго научните аргументи са придружени от някои по-леки и художествени текстове, които не олекотяват сборника, а дори напротив – допълват образа и ролята на предприемача.

Текстовете в това издание повдигат завесата към някои от най-интересните автори и трудове, които поставят предприемача в центъра на възгледите им за икономиката. В голямата си част тези текстове не са достъпни на български, което прави изданието още по-ценно. Сборникът не следва да се чете като учебник по икономика, а като дискусия за предприемачеството, която да провокира търсенето на допълнително знание. Последното може да бъде потърсено и в Икономическата библиотека на ИПИ, където са събрани голяма част от трудовете на представените в сборника автори.

Петър Ганев,  
старши икономист  
Институт за пазарна икономика

## *Есега за предприемача*

Автори: Фридрих фон Хайек, Лудвиг фон Мизес, Израел Кирцнер, Франк Найт, Йозеф Шумпетер, Рандал Холкомб, Джефри Хербенер, Джоузеф Салерно, Луелин Рокусел-младши, Айн Ранд

© Превод от английски език: Бинка Илиева, Петър Ангелов

Научна редакция: Десислава Николова, Петър Ганев

Институт за пазарна икономика, 2014

ISBN 978-954-8624-39-8

**И.П.И**

Институт за пазарна икономика

**JOHN TEMPLETON  
FOUNDATION**

