

Ludwig von Mises

A PROFIT ÉS A VESZTESÉG GAZDASÁGI TERMÉSZETE*

1. A profit és a veszteség eredete

Ha egy társadalomban a gazdaság kapitalista rendszerként szerveződik meg, a termelés folyamatát a vállalkozók határozzák meg, akik tevékenységüket teljességgel és feltétel nélkül a vásárlóközönség, vagyis a fogyasztók szuverén döntéseinek alávetve végzik. Ha a vállalkozóknak nem sikerül a lehető legjobb és legolcsóbb módon előállítaniuk a vevők legsürgetőbb vágyait kielégítő javakat, veszteséget szenvednek el, és előbb-utóbb meg kell válniuk vállalkozói pozíciójuktól. Helyüket pedig azok veszik át, akik jobban ki tudják szolgálni a vevők igényeit.

Ha minden ember helyesen látná előre a piac jövőbeli állapotát, a vállalkozóknak sem profitjuk, sem veszteségük nem lehetne. Olyan áron kellene ugyanis megvenniük az egyes termelési tényezőket, ami már a vásárlás pillanatában pontosan tükrözné a termék jövőbeni árát, így sem profitra, sem veszteségre nem tehetnének szert. Profit csak akkor keletkezik, ha egy vállalkozó másoknál pontosabban ítéli meg egy termék jövőbeni árát, és olyan áron vásárolja meg a termelési tényezők egy részét vagy összességét, amelyek a piac jövőbeli állapota felől nézve túl alacsonyak. Ekkor a termelés teljes költsége – beleértve a befektetett tőke utáni kamatot is – elmarad attól az ártól, amelyet a termékéért megkap. A költségeknek és a bevételeknek ez a különbsége a vállalkozói profit.

Azok a vállalkozók, akik rosszul ítélik meg a termékárak jövőbeli alakulását, olyan árat fizetnek a termelési tényezőkért, amely utólag túl magasnak bizonyul. A teljes termelési költségük meghaladja azt az árat, amelyért a terméküket el tudják majd adni. A kettő különbsége a vállalkozói veszteség.

A profit vagy a veszteség abból fakad, hogy a vállalkozó megpróbálja a termelés folyamatát – sikeresen vagy sikertelenül – a fogyasztók legsürgetőbb igényeihez igazítani. Mihelyst az igazodás, a fogyasztói igényekhez való alkalmazkodás megtörténik, a profit és a veszteség is eltűnik. Ekkor a termelési tényezők árai olyan szintre jutnak, ahol a termelés teljes költsége éppen egybeesik a termék árával. A profit és a veszteség csak azért van állandóan jelen a gazdaságban, mert a gazdasági körülmények szüntelen változása folytán újra meg újra rés támad a fogyasztók igényei és a megtermelt javak között, ami alkalmazkodást tesz szükségessé.

* A fordítás a szerző *Profit and Loss* című tanulmánya első („A” jelű) fejezetének kissé rövidített változata. A tanulmány eredetileg a Mont Pelerin Társaság 1951. szeptember 9–16-i találkozásán (Beauvallon, Franciaország) hangzott el. A fordítás a Ludwig von Mises Institute 2008-as elektronikus kiadása alapján készült (<http://mises.org/books/profitloss.pdf>).

2. A profit és az egyéb jövedelmek közötti különbség

A profit és a veszteség természetét illetően számos félreértés fakad abból a szóhasználatból, amely a vállalkozónál maradó jövedelem egészét profitnak nevezi. A felhasznált tőke kamata például nem része a profitnak, ezért a vállalati osztalék sem azonos a profittal, hanem a tőkekamat és a profit (vagy veszteség) összege. De nem része a profitnak annak a munkának a piaci értéke sem, amelyet a vállalkozó végez a vállalkozás ügyeinek intézése során. Ez az érték a vállalkozó kvázi-bére. Ha pedig egy vállalkozás tulajdonában van egy olyan termelési tényező, amelynek köszönhetően monopóliumon értékesítheti termékét, úgy monopolhozamhoz jut. Részvénytársaság esetén az ilyen hozam növeli ugyan az osztalékot, ám maga a hozam ettől még nem válik profittá.

Még súlyosabbak azok a profittal kapcsolatos tévedések, amelyek a vállalkozói aktivitás és a technológiai innováció és tökéletesítés összekeveréséből fakadnak. A termelés és a fogyasztás közötti igazodási zavarok megszüntetése, ami a vállalkozások tulajdonképpeni funkciója, gyakran valóban egyet jelent az új technológiai módszerek jobb kihasználásával a fogyasztói igények kedvéért. Ám nem minden esetben. A piaci körülmények, különösen a fogyasztói kereslet változása olyan alkalmazkodást is igényelhet, amelynek nincs köze a technológiai innovációhoz vagy tökéletesítéshez. Aki úgy fokozza egy jószág termelését, hogy a már meglévő termelési kapacitását egyszerűen bővíti egy újabb berendezéssel, változatlanul hagyva az alkalmazott technológiát, nem kevésbé vállalkozó, mint aki a termelésnek egy egészen új módozatát vezet be. A vállalkozók dolga ugyanis nem egyszerűen az új technológiai eljárásokkal való kísérletezés, hanem az, hogy úgy válasszanak a különféle lehetséges technológiák közül, hogy a legolcsóbban nyújtsák azokat a javakat, amelyek iránt a fogyasztók részéről a legsürgetőbb igény jelentkezik. A vállalkozónak mintegy előzetesen el kell döntenie, hogy egy új technológia alkalmas-e erre, a végső ítéletet pedig a vásárlók mondják ki. Nem az a kérdés, hogy egy új módszer jelenti-e a „legelegánsabb” megoldást valamely technikai problémára, hanem hogy az adott gazdasági körülmények között melyik eljárással elégíthető ki a legjobban és a legolcsóbban a vevői igények.

A vállalkozó tulajdonképpeni tevékenysége a döntéshozatal: annak meghatározása, hogy a termelési tényezőket milyen célra használják fel. Minden egyéb cselekedete csak járulékosnak tekinthető ehhez az alapvető funkciójához képest. A laikusok ezt gyakran nem ismerik fel, és a vállalkozói tevékenységet összetévesztik a termelő üzem technológiai és adminisztratív irányításával. Az ilyen laikusok szemében a fizetett vállalati tisztviselő a valódi vállalkozó, nem pedig a részvényes – a vállalatot alapító és a spekuláns –, akit csak amolyan tétlen, az osztalékot zsebre tevő élősködőnek tekintenek.

Senki sem állítja, hogy munka nélkül létezhetne termelés. De éppen úgy nem létezhet tőkejavak nélkül sem, vagyis olyan korábban megtermelt tényezők nélkül, amelyek a jövőbeni termelést hivatottak szolgálni. Ezek a tőkejavak szűkösek, vagyis nem lehet velük minden elképzelhető jószágot elállítani, amit szeretnénk. Ebből fakad a valódi gazdasági probléma: a szűkös tőkejavakat úgy kell felhasználni, hogy csak a legsürgetőbb fo-

gyasztói igényeket kielégítő termékeket állítsák elő. Más szóval, ne maradjon el egyetlen jószág előállítás sem pusztán azért, mert a hozzá szükséges tényezőket egy másik, kevésbé keresett jószág megtermelésére fordítják (pazarolják).

A kapitalizmusban e gazdasági probléma megoldása a vállalkozások feladata, amelyek elosztják a tőkét a termelés különféle ágazatai között. A szocializmusban ez a feladat az államra, azaz a kényszerítés és az elnyomás társadalmi apparátusára hárul. Most azonban nem foglalkozunk azzal a kérdéssel, hogy egy szocialista igazgatási szerv, amelynek nem áll rendelkezésére a gazdasági kalkuláció semmilyen módszere, mennyire volna képes betölteni ezt a feladatát.

Létezik egy egyszerű hüvelykujj-szabály annak eldöntésére, ki számít vállalkozónak és ki nem. Vállalkozó az, akire a tőke rossz felhasználásából fakadó veszteség hárul. Az amatőr közgazdászok összetéveszthetik a profitot más bevételekkel, a veszteséget viszont lehetetlen nem felismerni.

3. *A nem profitorientált irányítás*

A piac úgymond demokratikus jellege abban nyilvánul meg, hogy a profitra törekvő vállalkozások alá vannak vetve a vásárlóközönség felsőbbségének. A nem profitorientált szervezetek ezzel szemben a rendelkezésükre álló tőkéjük erejéig szuverének, és függetleníteni tudják magukat a nagyközönség elvárásaitól. Speciális esetet képez a kormányzati ügyek irányítása, a kényszerítés és az elnyomás társadalmi apparátusának igazgatása, azaz a rendőri hatalom. Elengedhetetlen, hogy a kormányzat őrkdjék az emberek életének és egészségének sérthetlensége fölött, és megvédje az anyagi körülményeik javítását célzó erőfeszítéseiket. Ezzel mindenkinek hasznára van, s megteremti a társadalmi együttműködés és civilizáció előfeltételeit. Ugyanakkor amit a kormányzat nyújt, nem adható és vehető a piaci árukhoz hasonlóan, következésképpen nincs ára, és nem képezheti gazdasági kalkuláció tárgyát. A költségek nem szembesíthetők árbevétellel. Ilyen körülmények között a kormányzati feladatokkal megbízott hivatalnokok felelőtlen önkényurakká válnának, ha nem fékezné meg őket a költségvetés rendszere, amely arra kényszeríti őket, hogy aprólékosan eleget tegyenek a legfőbb politikai hatalom utasításainak. Ez attól függetlenül így van, hogy e hatalom birtokosa egy senki által nem választott abszolút uralkodó vagy a nép egésze, amely választott képviselőin keresztül cselekszik. A hivatalnokok mindig csak egy véges pénzalap felett rendelkezhetnek, és azt kizárólag olyan célokra költhetik el, amelyeket a legfőbb politikai hatalom birtokosa számukra előírt. Ily módon azonban a közügyek adminisztrációja bürokratikussá válik, azaz részletes szabályokon és előírásokon alapuló ügyintézés. Vagyis ahol nem a profit és a veszteség szabályoz, ott egyedüli alternatívaként a bürokratikus szabályozás marad.

4. A piac szavazócédulái

A fogyasztók vásárlásaikkal illetve a vásárlástól való tartózkodásukkal szavaznak az egyes vállalkozók sorsáról – mintegy naponta ismétlődő népszavazás formájában. Eldöntik, ki tehesen szert vagyona és ki nem, illetve ki mennyit birtokoljon. Mint minden olyan esetben, amikor személyekről döntünk – közhivatalnokokról, alkalmazottakról, barátokról vagy éppen a házastársunkról –, a fogyasztói döntéseink alkalmával is tapasztalatainkra hagyatkozunk. E döntéseink tehát szükségképpen a múlthoz kötődnek, hiszen a jövőről nincs tapasztalatunk. A piaci szavazás azokat emeli fel, akik a közelmúltban a legjobban szolgálták ki a vevők igényeit. Ezek a döntések nem végérvényesek, hanem naponta lehetőség nyílik a korrekciójukra. Aki csalódást okoz választóinak, csakhamar hátracsúszik a rangsorban.

Az egyes szavazócédulák csak kevéssel növelik meg a megválasztottak cselekvési terét, így ha valaki ki akar emelkedni a többi vállalkozás közül, sok-sok szavazatra van szüksége, amelyeket újra és újra meg kell kapnia egy hosszabb időszakon keresztül. Minden nap újból meg kell mértenie, mintegy újra kell választatnia magát.

Ugyanez vonatkozik az örököseikre is. Kiemelkedő pozíciójukat csak akkor tudják megtartani, ha a közösség egy részétől újra és újra megerősítést kapnak. Bármikor megfoszthatók a hivataluktól. Nem tarthatják azt meg pusztán az elődjük érdemei miatt, csak ha ők maguk is képesek a tőkét úgy felhasználni, hogy a fogyasztói igényeket a lehető legjobban kielégítsék.

A vállalkozók se nem tökéletesek, se nem jók valamilyen metafizikai értelemben. Csakis annak köszönhetően foglalhatják el pozíciójukat, hogy másoknál jobban képesek ellátni a feladatukat. Nem azért tesznek szert profitra, mert a munkájukat okosan végzik, hanem azért, mert másoknál okosabban vagy épp csak kevésbé ügyetlenül. A vállalkozók egyáltalán nem tévedhetetlenek, és gyakran bakot lőnek. De ritkábban tévednek, és kevesebb bakot lőnek, mint mások. Senkinek nincs joga nehezményezni, hogy a vállalkozók hibákat vétenek működésük során, és azt hangoztatni, hogy ha a vállalkozók ügyesebbek és előrelátóbbak lettek volna, az emberek igényeit jobban kielégíthették volna. Ha a méltatlankodó személy jobban tudta, miért nem használta ki ő a piaci rést, és tett szert profitra? Utólag mindig könnyű okosnak lenni.

Egy népszerű érvelés szerint a vállalkozók nem pusztán azért jutnak profithoz, mert másoknál sikeresebben látják előre a piac jövőbeli állapotát. A profitjuk részben abból származik, hogy nem termelnek többet az adott áruból. Ha nem fognák vissza szándékosan a kibocsátásukat, az áru kínálata oly bőséges lenne, hogy az ára olyan szintre süllyedne, ahol a bevételek már nem haladnák meg a termelési költségeket. Ez az érv húzódik meg a tökéletlen és a monopolisztikus versenyről szóló tévtanok mögött. S ehhez az érvehz folyamodott nemrég az amerikai kormányzat is, amikor az acélipar vállalkozásait hibáztatta azért, hogy az Egyesült Államok acélgyártási kapacitása nem nagyobb annál, mint amekkora valójában.

Mondanunk sem kell, az acélipari vállalkozások nem felelősek azért, hogy mások nem léptek be az ágazatukba. A hatóságok részéről csak akkor lett volna jogos a szemre-

hányás, ha előzőleg a már létező acélvállalatoknak monopoljogot adtak volna az acélgéártásra. Ilyen privilégium hiányában a már működő üzemeket épp annyira jogos megéróni, mint a nemzet költőit és zenészeit amiatt, hogy nincs a nemzetnek több és jobb költője és zenésze. Gondolunk csak arra, kiket hibáztathatunk azért, ha túl kevés tagjuk van az önkéntes polgárőrségeknek. Azokat, akik beléptek ezekbe a szervezetekbe, vagy azokat, akik nem?

Annak, hogy egy p árúból nem termelnek többet, mint amennyit valójában, egyszerűen az az oka, hogy a termelés bővítéséhez szükséges tényezők más áruk előállításában vesznek részt. Így aztán egy áru elégtelen kínálatáról beszélni mindaddig üres retorikai fogás, amíg nem mondjuk meg egyúttal, melyik más m árukból termeltek túl sokat, főlegesen pazarolva a szűkös termelési tényezőket. Azok a vállalkozók, akik ahelyett, hogy több p árut termeltek volna, túl sokat állítottak elő az m árukból, és emiatt veszteséget szenvedtek el, feltehetően nem szándékosan hoztak téves döntést. Ugyanígy a p áru előállítói sem szándékosan fogták vissza a termelést. Minden vállalkozó tőkéje véges, és azt azokba a beruházásokba fekteti, amelyek várakozásai szerint a legsürgetőbb fogyasztói igényeket elégítik majd ki, és ezáltal a legmagasabb profitot hozzák a számára.

Tegyük fel, hogy egy vállalkozó 100 egység tőke fölött rendelkezik, amiből 50 egységet p , 50 egységet pedig q áru előállítására használ fel. Ha mindkét áru nyereséget hoz, furcsa lenne a vállalkozót azért hibáztatni, hogy nem használ mondjuk 75 egység tőkét p áru előállítására. Hiszen ezt csak úgy tudná megtenni, ha q áru termelését ennek megfelelően csökkentené. Valójában ugyanúgy a vállalkozó szemére vehetnénk, hogy miért nem termel többet q áruból. Ha az a problémánk, hogy túl keveset állít elő p -ből, azt is kifogásolnunk kell, hogy túl keveset termel q -ből. Azonban ha így gondolkodunk, valójában azért vonjuk felelősségre a vállalkozót, mert a termelési tényezők szűkösek – és a Föld nem tejjel-mézzel folyó Kánaán.

De talán az a gond, hogy p áru létfontosságú jószág, míg q sokkal kevésbé fontos. Ezért kellene p termelését növelni, q -ét pedig csökkenteni. Ámde ha valaki ezt fogalmazza meg kritikaként, az pusztán annyit jelent, hogy ő nem ért egyet a fogyasztók értékelésével. Aki így érvel, diktatori ambícióit leplezi le, hiszen azt állítja, hogy a termelést nem az emberek igényei, hanem saját despotikus döntései szerint kellene irányítani. Másfelől az is nyilvánvaló, hogy ha a vállalkozónak vesztesége származik q előállításából, akkor annak nem a szándékos tévedés az oka, hanem az, hogy rosszul mérte fel a jövőt.

Egy piaci társadalomban mindenki előtt nyitva áll a lehetőség, hogy a vállalkozók körébe lépjen, feltéve, hogy a kormányzat vagy más, erőszakot alkalmazó szereplők nem gördítenek eléje akadályt. Akik tudják, hogyan lehet a fölmerülő üzleti lehetőségeket kihasználni, mindig megtalálják a szükséges tőkét. A piac ugyanis mindig tele van olyan tőkéssekkel, akik a lehető legígéretesebb vállalkozásokba szeretnék fektetni a pénzüket, és keresik a tehetséges újonnan jövőket, akikkel együttműködhetnek.

Az emberek gyakran nem ismerik fel a kapitalizmusnak ezt a lényegi elemét, mivel nem értik meg, hogy mit jelent és milyen következményekkel jár a tőke szűkössége. A vállalkozók feladata, hogy a sokféle megvalósításra alkalmas üzleti tervből kiválasszák

azokat, amelyek a közösség legsürgetőbb szükségleteit elégítik ki. Azokat a terveket, amelyek kivitelezésére a rendelkezésre álló tőke nem elégséges, nem szabad megvalósítani. A piac tele van olyan álmódzókkal, akik kivitelezhetetlen és megvalósíthatatlan terveket szőnek. Ők azok, akik arra panaszkodnak, hogy a tőkésék túl ostobák ahhoz, hogy felismerjék a saját érdekeiket. Természetesen a tőkés beruházók gyakran valóban tévednek a beruházási döntéseikben. De a tévedésük abban áll, hogy két beruházási terv közül azt részesítik előnyben, amely kevésbé alkalmas arra, hogy kielégítse a vásárlókörzség legsürgetőbb szükségleteit.

Az emberek – nagyon sajnálatos módon – sokszor rosszul mérik fel a kreatív alkotók műveinek értékét. Csak kis részük képes kellően értékelni a költők, művészek és gondolkodók teljesítményét. Megeshet, hogy egy zseni a kortársak érdektelensége és értetlensége miatt nem teljesíti ki az életművét. A koszorús költők és a divatos filozófusok kiválasztásának módja nagyon is vitatható. Azt azonban, hogy a szabad piac a megfelelő vállalkozókat választja-e ki, nem kérdőjelezhetjük meg. A fogyasztók egyes árucikkek iránti preferenciáit elítélhetjük ugyan valamilyen filozofikus nézőpontból, de az értéktételek szükségképpen mindig személyesek és szubjektívek. A fogyasztó azt a terméket választja, amelyről úgy gondolja, hogy a legjobban kielégíti az igényeit. Senki sem hivatott arra, hogy meghatározza, mi teszi a másikat boldogabbá vagy épp csak kevésbé boldogtalanná. A személygépkocsik, tévékészülékek és nejlonharisnyák népszerűsége kritizálható „magasabb szempontok” alapján. Ám az emberek mégis ezeket a dolgokat keresik, és azokra a vállalkozókra adják a szavazataikat, akik a legjobb minőségben és a legolcsóbban kínálják nekik őket.

A legtöbb ember tájékozatlan és csak a sötétben tapogatózik, amikor politikai pártok és a politikai közösség társadalmi és gazdasági berendezkedésére vonatkozó programok közül választ. Az átlagos szavazó nem tud eleget ahhoz, hogy különbséget tegyen azok között a politikai programok között, amelyekkel elérhetők az általa kívánatosnak tartott célok, illetve amelyekkel nem. Zavarba kerülne, ha meg kellene vizsgálnia az *a priori* érveknek azt a hosszú láncolatát, amely egy-egy átfogó társadalmi program filozófiáját képezi. Legjobb esetben véleményt formál az egyes intézkedések rövidtávú következményeiről, miközben a hosszútávú hatásokat figyelmen kívül hagyja. (A szocialisták és kommunisták elvben elismerik a többség tévedhetetlenségét, de meghazudtolják magukat, amikor a parlamenti többséget azért kritizálják, mert az elutasítja az ő hitvallásukat. Az egypárti rendszerben pedig megtagadják az emberektől a lehetőséget, hogy különböző pártok között választhassanak.)

Egy termék megvásárlásakor vagy a vásárlástól való tartózkodáskor semmi más nem játszik szerepet, mint a fogyasztó igyekezete, hogy a lehető legjobban kielégítse az éppen jelentkező vágyait. A fogyasztó – szemben a politikai szavazóval – nem olyan eszközök közül választ, amelyek hatásai csak később jelentkeznek, hanem olyan dolgok közül, amelyek azonnali kielégülést nyújtanak számára. A döntése végleges. A vállalkozó pedig azáltal tesz szert profitra, hogy kiszolgálja a fogyasztókat – elfogadva az embereket olyanoknak, amilyenek azok valójában, nem várva el tőlük, hogy olyanná váljanak, amilyennek egyes morgolódo kritikusok vagy potenciális diktátorok szeretnék.

5. A profit és a veszteség társadalmi funkciója

A profit léte soha nem normális. Profit csak ott jelenik meg, ahol a termelés rosszul alkalmazkodik a fogyasztói igényekhez, és eltérés van a termelés tényleges állapota, és a között az állapot között, amelyben a rendelkezésre álló, már meglévő anyagi és szellemi erőforrásokat a lehető legmegfelelőbben használnák fel a közösség igényeinek kielégítésére. A profit tulajdonképpen az a díj, amelyet azok kapnak, akik megszüntetik ezt az eltérést. Eltűnik, mielőtt bekövetkezik az alkalmazkodás a fogyasztói igényekhez. Egy egyenletesen forgó gazdaság (*evenly rotating economy*)¹ képzeletbeli világában nem létezik profit. Az egyes termékek előállításához felhasznált termelési tényezők árainak összege (az időpreferenciákat is figyelembe véve) éppen egybeesik a termék árával.

Minél nagyobb az alkalmazkodási zavar, annál nagyobb profit szerezhető a megszüntetésével. Az alkalmazkodási zavart időnként nevezhetjük „túlzottnak”. A jelzőt azonban helytelen lenne a profit nagyságára alkalmazni.

A „túlzottan nagy profit” gondolata abból fakad, hogy az emberek a vállalkozások profitját gyakran az alkalmazott tőke százalékában fejezik ki. A profit nagyságának ezt a fajta meghatározását pedig az a hagyományos eljárás sugallja, ahogyan a társas vállalkozások vagy részvénytársaságok a partnerek illetve a részvényesek között felosztják a teljes profitot. Ezek a személyek ugyanis eltérő mértékben járulnak hozzá az egyes projektek megvalósításához, és a profitot illetve veszteséget a hozzájárulásuk mértéke szerint osztják fel maguk között.

Azonban nem maga a befektetett tőke hozza létre a profitot és a veszteséget. Más szóval, nem a tőke „fialja” a profitot, miként Marx gondolta. A tőkejavak önmagukban halott dolgok, amelyek nem visznek véghez semmit. Ha jó elképzelés alapján hasznosítják őket, profit keletkezik; ha rossz ötletet követve, nem keletkezik profit, vagy veszteség áll elő. A vállalkozói döntés az, ami a profitot vagy a veszteséget létrehozza. A profit végső forrása a vállalkozó szellemi tevékenysége, tehát az emberi elme produktuma, annak jutalma, hogy a vállalkozó sikeresen jósolta meg a piac eljövendő állapotát. Ezért a profit spirituális és intellektuális jelenség.

Könnyen belátható, miért lenne abszurd bármilyen profitot „túlzottnak” bélyegezni. Induljunk ki abból, hogy egy vállalkozó C nagyságú tőkével egy meghatározott mennyiségű P árut állít elő, amelyet azután olyan áron ad el, hogy a bevételből a költségei fedezése után S többlet marad, amely N százalékos profitnak felel meg. Most tegyük fel, hogy a vállalkozó kevésbé rátermett, aminek következtében ugyanekkora mennyiségű P áru előállításához kétszeres nagyságú, $2C$ tőkére van szüksége. Az egyszerűség kedvéért tekintsünk el attól, hogy kétszer akkora tőke kétszer akkora kamatot jelent, azaz növeli

¹ Az egyenletesen forgó gazdaság egy olyan képzeletbeli rendszer, amelyet tökéletes árstabilitás jellemez. A rendszer tulajdonképpen a „nyugalmi állapota” körül „forog”, amely állapot úgy áll elő, hogy minden lehetséges alkalmazkodás megtörtént. Mises azért nem egyszerűen az egyensúlyban lévő gazdaság (*economy in equilibrium*) fogalmát használja, mert fontosnak tartja, hogy a „nyugalom tiszta állapota újra meg újra megbomlik, de rögtön helyre is áll a korábbival megegyező szinten” (*Human Action*, Foundation for Economic Education, Irvington, 1996⁴, 247). (*A Szerk.*)

a termelés költségeit, és vegyük S értékét változatlanak. A tőkearányos profit még ebben az esetben is $N/2$ százalékra csökkenne, hiszen az S bevételt $2C$ nagyságú tőkére kellene vetíteni. A „túlzott” profit „tisztességes” szintre csökkent. De miért is? Mert feltevésünk szerint a vállalkozó kevésbé volt hatékony, és így megfosztotta a közösséget annak előnyeitől, hogy C nagyságú tőkét más javak előállítására használjon fel.

Ha az emberek túlzottnak bélyegzik a profitokat, és diszkriminatív adóval sújtják a hatékony vállalkozókat, valójában saját maguknak okoznak kárt. A profitra adót kivetni ugyanis annyit tesz, mint azokat megadóztatni, akik a legsikeresebben szolgálják ki a közösség tagjait. Minden termelő tevékenység egyetlen célja, hogy a termelési tényezőket úgy használja fel, hogy a lehető legnagyobb kibocsátást érje el. Minél kevesebb input kell egy termék létrejöttéhez, annál több szűkös termelési tényező jut más termékek előállítására. Mégis, minél nagyobb sikert ér el e téren egy vállalkozó, annál inkább becsméri, és annál több adót varrnak a nyakába. A növekvő termelési költséget, azaz a pazarlást pedig erényként magasztalják.

Annak, hogy sokszor teljesen félreértik a termelés célját, valamint a profit és a veszteség természetét, a leginkább bámulatba ejtő megnyilvánulása az a népszerű babona, hogy a profit csak egy addicionális elem a termelési költségeken felül, amelynek nagysága kizárólag az eladó tetszésétől függ. Ez a hiedelem vezérli a kormányzatokat, amikor az árakat szabályozzák. És ugyanez a meggyőződés készít számos kormányzatot arra is, hogy a beszállítóival olyan árban állapodjon meg, amely egy meghatározott százalékkal nagyobb a termelési költségnél. Ennek persze az a hatása, hogy a beszállító haszna annál nagyobb, minél kevésbé farag le a fölösleges költségekből. Az ilyen szerződések jelentősen növelték az Egyesült Államok kiadásait a két világháború idején. Mindeközben a bürokraták, köztük is főként a kormányzat által alkalmazott közgazdászprofesszorok azzal dicsekedtek, hogy milyen jól megszervezték a hadsereg ellátását.

Minden ember – vállalkozó és nem vállalkozó egyaránt – gyanakodva néz mások profitjára. Az irigység általános emberi gyengeség. Az emberek nem szeretik bevallani, hogy maguk is nyereségre tehetek volna szert, ha ugyanolyan előrelátók lettek volna, és ugyanolyan helyesen ítélték volna, mint a sikeres vállalkozók. És a neheztelésük annál hevesebb, minél inkább tudat alatt tisztában vannak ezzel.

A sikeres vállalkozó nem jutna nagy profithoz, ha az emberek nem kapkodnák el az áruját. De ugyanazok, akik a portékájáért tüleksenek, becsméri, és azt állítják, hogy nem tisztességesen jutott a profitjához.

Ugyanezt az irigységet tükrözi a „megkeresett” és a „meg nem keresett” jövedelem fogalmi megkülönböztetése is,² ami áthatja a tankönyveket, a jogi nyelvet és a közigazgatási eljárásokat egyaránt. Például a New York állami 201-es jövedelemadó-bevallási formanyomtatvány kizárólag a munkavállalóként kapott kompenzációt nevezi „megkeresett jövedelemnek”. Ebből következően semmilyen más jövedelmet, így az önálló szellemi hivatásból származót sem tekinti olyannak, mint amelyet valóban megkerestek.

² Angolul az *earned* illetve *unearned* jelző erősebb erkölcsi tartalommal bír, mivel a kiérdemlésre is utal. (A Szerk.)

Íme egy olyan amerikai tagállam szóhasználata, amelyet republikánus kormányzó és republikánus törvényhozási többség vezet!

A közvélemény csak addig bocsátja meg a profitot, amíg az nem haladja meg a munkavállalók fizetését. Mindazt, ami azon túl van, tisztességtelenként utasítja el. Az adóztatás célja pedig a fizetőképesség elve alapján ennek a többletnek az elkobzása.

Mármost a profit egyik fő funkciója, hogy a tőke fölötti irányítást azokhoz a vállalkozókhoz juttassa, akik tudják, miként kell azt felhasználni a közösség lehető legnagyobb megelégedésére. Minél nagyobb profithoz jut valaki, annál nagyobb lesz a vagyona és ezáltal a befolyása az üzleti életben. A profit és a veszteség így annak eszköze, hogy a fogyasztók a termelés irányítását azokra bízzák, akik a legmegfelelőbbben képesek őket szolgálni. Ha bármilyen módon megrövidítik vagy elkobozzák, a profitnak ez a funkciója gyengül, vagyis csökken a fogyasztók azon képessége, hogy saját maguk tartsák kézben a termelés folyamatát. A gazdaság gépezetének hatékonysága visszaesik, csökken az alkalmazkodóképessége az emberek igényeihez.

A kisember (*common man*) féltékenységében úgy képzelem, hogy a vállalkozók a profitjukat teljes egészében a személyes fogyasztásukra fordítják. A profit egy része természetesen valóban magánfogyasztást szolgál. Azonban csak azok a vállalkozók tesznek szert vagyronra és befolyásra az üzleti életben, akik a bevételeiknek csak kis részét fogyasztják el, és legnagyobb részét a vállalkozásukba forgatják vissza. A kis vállalatokat ugyanis nem a költsékezés teszi naggyá, hanem a megtakarítás és a tőkefelhalmozás.

6. Profit és veszteség egy fejlődő és egy hanyatló gazdaságban

Stagnálónak nevezzük azt a gazdaságot, amelyben az egy főre eső jövedelem és vagyon nem változik. Egy ilyen gazdaságban amennyivel többet költenek a fogyasztók egyes termékek megvételére, szükségképpen annyival kevesebbet költenek más áruk vásárlására. S amennyivel több profitra tesz szert ennek folytán a vállalkozók egy csoportja, annyival jut kevesebb a többinek.

A profit összértéke csak egy fejlődő gazdaságban növekedhet, ahol az egy főre jutó tőke nagysága növekszik. Ez a növekedés annak a megtakarításnak az eredménye, amely által új tőkejavakkal bővül a már meglévők köre. A rendelkezésre álló tőke megnövekedése alkalmazkodási zavart eredményez, mivel eltérést okoz a termelés aktuális állapota és a többlettőke alkalmazásával elérhető állapot között. A többlettőkének köszönhetően egyes beruházások, amelyeket korábban nem lehetett megvalósítani, kivitelezhetővé válnak. A vállalkozók azáltal, hogy az új tőkét azokba a termelési ágakba irányítják, ahol a fogyasztók legsürgetőbb, eddig ki nem elégített igényei jelentkeznek, olyan profithoz jutnak, amellyel szemben nem áll más vállalkozók vesztesége.

Az új tőke által teremtett nagyobb jólétből nem csak azok részesednek, akik ezt az új tőkét a megtakarításaikkal létrehozták. A munka növekvő határtermelékenysége folytán nő a bérből és fizetésből élők keresete, de bizonyos nyersanyagok és élelmiszerek emelkedő árai miatt egyes földtulajdonosok bevétele is. Végül azok a vállalkozók is jól járnak,

akik az új tőkét bevonják a leggazdaságosabb termelési folyamatokba. Fontos különbség azonban, hogy míg a bérből élők és a földtulajdonosok haszna maradandó, addig a vállalkozók profitja eltűnik, mihelyst az új tőke beépül a termelésbe. A vállalkozók profitja, amint már elmondtuk, csak azért folyamatosan megfigyelhető jelenség, mert nap mint nap új alkalmazkodási zavarok lépnek fel, amelyek felszámolásával újra meg újra profit szerezhető.

Ha az egyszerűség kedvéért vesszük a népszerű közgazdaságtan nemzeti jövedelem fogalmát, nyilvánvaló, hogy egy stagnáló gazdaságban a nemzeti jövedelemnek nincs profit-komponense. A teljes profit csak egy fejlődő gazdaságban haladja meg a teljes veszteséget. Az a népszerű vélekedés, hogy a profitot a munkások és fogyasztók jövedelméből levonva kapjuk meg, teljességgel téves. Ha mindenáron a levonás fogalmát akarjuk használni, akkor úgy fogalmazhatunk, hogy a profitoknak a veszteségeket meghaladó többletét, továbbá a bérből élők és a földtulajdonosok keresetének növekedését kell levonnunk azoknak a nyereségéből, akiknek a megtakarításai lehetővé tették az új tőke bevonását. A gazdasági fejlődés alapja a megtakarítás: ez teszi lehetővé a technikai újítások alkalmazását, a termelékenység növekedését és az életszínvonal javulását. A többlettőke lehető leggazdaságosabb felhasználását pedig a vállalkozók biztosítják. A munkások és a földbirtokosok, ha maguk nem takarítanak meg, semmivel sem járulnak hozzá azoknak a körülményeknek a kialakításához, amelyek gazdasági fejlődéshez vagy növekedéshez vezetnek. Csupán haszonélvezői mások megtakarításainak, amelyekből létrejön az új tőke, valamint a vállalkozói tevékenységnek, amely ezt a tőkét a legsürgetőbb igények kielégítésére használja fel.

Egy hanyatló gazdaságban, szemben a fejlődővel, az egy főre eső befektetett tőke csökken. Ekkor a sikertelen vállalkozók által elszenvedett veszteségek összege meghaladja a nyereséges vállalkozók profitjának összegét.

7. A profit és a veszteség számítása

A profit és a veszteség kategóriái a maguk eredeti, praxeológiai jelentése szerint pszichikai minőségek, és nem redukálhatók személyek közötti, számszerűsített különbségekre, mivel csak intenzív mennyiségként (*intensive magnitude*) ragadhatók meg.³ Profitnak nevezzük egy elért tetszőleges cél és a cél eléréséhez felhasznált eszközök értékének különbségét, ha az pozitív. Veszteségről beszélünk, ha e különbség negatív.

Ahol létezik társadalmi munkamegosztás és kooperáció, a termelő eszközök pedig magántulajdonban vannak, ott lehetővé, sőt szükségessé válik a pénzben történő gazdasági kalkuláció. Így a profit és a veszteség mint társadalmi jelenségek számítások tárgyát képezhetik. A kiszámítható profit és veszteség azonban végsősoron to-

³ Egy intenzív mennyiség csak ordinális skálán mérhető, vagyis két megjelenése között csak kisebb, nagyobb vagy egyenlő relációt tudunk megállapítani, az esetleges különbség számszerűsített mértékét nem. Ilyen értelemben intenzív mennyiség például a szépség is. Extenzív mennyiségek például egy dolog fizikai (térbeli és időbeli) jellemzői, amelyek esetében a számszerűsített különbségeknek is van értelmük. (A Szerk.)

vábbra is a pszichikai jelenségként értett profitra illetve veszteségre vezethető vissza, ami változatlanul csak intenzív mennyiségként ragadható meg, vagyis nem számszerűsíthető.

Sokakat megtéveszt, hogy piacgazdaságban a vállalkozói profit vagy veszteség nagyságát számtani műveletekkel határozzák meg. Nem látják ugyanis, hogy a kalkuláció során figyelembe vett legfontosabb tételek olyan becslések, amelyek a vállalkozónak a piac jövőbeli állapotára vonatkozó sajátos elképzelésein alapulnak. Tévesen úgy vélik, hogy egy független szakértő képes lehet felülvizsgálni és igazolni vagy megváltoztatni a számításokat. Valójában a profittal kapcsolatos kalkulációk eredendően a bizonytalan jövőbeli állapotok spekulatív vállalkozói előrejelzésének részét képezik.

Példaként vizsgáljunk meg csak egyetlenegy a költségelszámolás problémái közül. A költségek egyik típusa az a különbség, amely egy általában állóeszköznek nevezett dolog megszerzéséért fizetett ár és az eszköz jelenértéke között áll fenn. A jelenérték azt fejezi ki pénzben, hogy az eszköz mennyivel járul hozzá a jövőbeli bevételekhez. A piac eljövendő állapotáról és a bevételek alakulásáról azonban semmi biztosat nem tudunk. A vállalkozó becsléseit csak saját spekulatív előrejelzéseire alapozhatja. Ostobaság lenne részéről, ha egy független szakértőt vonna be, és a saját ítéletét annak tetszőleges döntésével helyettesítené. Egy szakértő ugyanis annyiban független, amennyiben egy téves üzleti döntésnek nincs rá hatása. A vállalkozót viszont éppen az jellemzi, hogy a teljes anyagi jólétét kockára teszi.

A gyakorlatban persze a jog meghatároz egy bizonyos nagyságú profitot illetve veszteséget. Ez azonban nem azonos a közgazdasági értelemben vett profittal vagy veszteséggel, és nem keverendő össze vele. Amikor egy adótörvény valamit profitnak keresztel el, ezzel lényegében az adó nagyságát határozza meg. A törvényhozó az általa definiált mennyiségre pusztán azért használja a profit kifejezést, hogy igazolja adópolitikáját a közvélemény szemében. Valójában helyesebb lenne, ha a törvény mellőzné a profit fogalmát, és egyszerűen adóalapról beszélne.

Az adótörvények általában a lehető legnagyobbra számítják ki a profit nagyságát, hogy növeljék a pillanatnyi költségvetési bevételeket. Más törvények ugyanakkor arra töreksenek, hogy korlátozzák a jogi értelemben vett profit nagyságát. A kereskedelmi jog számos országban hagyományosan a hitelezők jogait védi. Korlátozza a profitnak nevezett mennyiség nagyságát, nehogy a vállalkozó túl sok pénzt vonjon ki a vállalatból vagy társaságból a saját hasznára és a hitelezői kárára. Hasonlóan magyarázhatjuk azoknak az üzleti gyakorlatoknak a kialakulását is, amelyek az értékcsökkenés, az amortizáció mértékét szabályozzák.

Ma már nem szükséges hosszasan bizonygatni, hogy az infláció meghamisítja a gazdasági kalkulációt. Lassan mindenki kezdi megérteni, mit jelent a látszatprofit, korunk nagy inflációinak következménye. A *nyerészkedés* (*profiteering*) modern értelmezése azonban éppen annak meg nem értéséből fakad, hogyan hat az infláció a profit kiszámításának hagyományos módszerére. Manapság nyerészkedőnek nevezik azt a vállalkozót, akinek a gyorsan elértéktelenedő pénzben kiszámított profitját mások „túlzottnak” találják. Ha azonban a kalkulációt egy stabil vagy kevésbé infláló pénznemben végeznék el, sok

esetben nemhogy profitot nem lehetne kimutatni, de számottevő veszteség lenne kimutatható.

Még ha el is tekintünk az infláció által előidézett látszatprofit jelenségétől, akkor is nyilvánvaló, hogy a *nyerészkedő* jelző használata merőben önkényes értékítélet. Valójában a nyerészkedés és a tisztességes profitszerzés közötti különbségtétel egyetlen alapja a erkölcsbíróként fellépő személy irigysége és neheztelése. [...]

(Fordította Tóth István; lektorálta és szerkesztette Mike Károly)

A Ludwig von Mises Institute engedélyével. Excerpted from *Profit and Loss* by Ludwig von Mises @ 2008 by Ludwig von Mises Institute. Reprinted by arrangement with the Ludwig von Mises Institute. Special thanks to Judy Thommesen.

