

PELNO FUNKCIJA

Pasipiktinimas, kurį daugelis žmonių šiandien jaučia vien išgirdę žodį *pelnas*, rodo, kaip mažai suprantama gyvybinė pelno reikšmė mūsų ekonomikai. Norėdami padėti žmonėms tai geriau suprasti, pakartosime kai kuriuos dalykus, jau dėstytus skyriuje apie kainų sistemą, bet pažvelgsime į juos kitu aspektu.

Pelnas nėra pats ryškiausias visos mūsų ekonomikos elementas. Pavyzdžiui, korporacinio verslo grynosios pajamos per penkiolika metų, nuo 1929 iki 1943, sudarė mažiau nei 5% bendrų nacionalinių pajamų. Jo pajamos per penkerius metus – nuo 1956 iki 1960, – atskaičius mokesčius, siekė mažiau nei 6% nacionalinių pajamų. Penkerių metų laikotarpiu, nuo 1971 iki 1975, pelnas taip pat nesiekė 6% nacionalinių pajamų (kadangi apskaita nepakankamai atsižvelgia į infliacinį koeficientą, jis veikiausiai net perdėtas). Tačiau pelnas yra ta pajamų rūšis, kuri susilaukia didžiausio priešiško. Pažymėtina, kad yra žodis „pelnikautojas“ smerkti tiems, kurie gauna tariamai neužtarnautą pelną, bet nėra tokio žodžio kaip „algautojas“ – ar „nuostoliautojas“. Tačiau kirpyklos savininko pelnas gali būti mažesnis ne tik už kino žvaigždės algą ar plieno įmonės samdomo menedžerio algą, jis gali būti mažesnis net už vidutinį kvalifikuoto darbininko atlyginimą.

Visa ši tema skendi įvairiausių faktiškų netikslumų jūroje. Didžiausios pasaulyje pramoninės korporacijos, General Motors, pelnas traktuojamas taip, lyg jis būtų tipiškas, o ne išskirtinis. Nedaugeliui žmonių žinomi verslovių „mirtingumo“ rodikliai. Jiems nėra žinoma (cituoju iš TNEC studijos), kad „jeigu išliks tos pačios verslo sąlygos, kokios buvo per pastaruosius penkiasdešimt metų, tai maždaug septynios iš aštuonių dabar atidaromų maisto prekių parduotuvių išsilaikys tik dvejus metus; tik keturios iš dešimties gali tikėtis švęsti savo ketverių metų sukaktį“. Jiems nėra žinoma, kad kasmet nuo 1930 iki 1938 metų, kaip rodo pajamų mokesčių statistika, nuostolius patiriančių korporacijų skaičius gerokai viršijo pelną gaunančių korporacijų skaičių.

Tad koks vidutiniškai yra bendras pelno dydis?

Į šį klausimą paprastai atsakoma cituojant skaičius, kuriuos pateikiau šio skyriaus pradžioje – kad korporacijų pelnas sudaro mažiau nei 6% nacionalinių pajamų, – arba nurodant, kad vidutinis pelnas, atskaičius visų pramoninių korporacijų mokesčius, yra mažiau nei penki centai iš kiekvieno gauto dolerio. (Pavyzdžiui, 1971–1975 metais tas skaičius buvo tik 4,6 cento.) Tačiau šie oficialūs skaičiai, nors jie toli gražu neprilygsta įprastam įsivaizdavimui, kokie yra pelno dydžiai, galioja tik korporacijų rezultatams, skaičiuojamiems įprastais apskaitos metodais. Nėra jokių patikimų skaičių, kurie apimtų visas, tiek inkorporuotas, tiek neinkorporuotas verslo rūšis ir kurie rodytų, jog deramai atsižvelgta į „gerų“ ir „blogų“ metų kaitą. Bet kai kurie garsūs ekonomistai mano, kad

per ilgą laikotarpį, deramai atsižvelgiant į visus nuostolius, į minimalias investuoto kapitalo palūkanas ir į vertę tų darbo paslaugų, kurias sau teikia individualų verslą turintys žmonės, pelno gali visai nebūti, gali būti net grynas nuostolis. Taip yra ne todėl, kad verslininkai (žmonės, darantys biznį savo pačių atsakomybe) yra susipratę filantropai, bet todėl, kad jų optimizmas ir pasitikėjimas savimi neretai pastūmėja juos imtis sumanymų, kurie nėra arba negali būti pelningi*.

Šiaip ar taip, aišku, jog kiekvienas asmeninio kapitalo įdėjimas reiškia ne tik tai, kad rizikuojama negauti pelno, bet ir tai, kad rizikuojama prarasti visą įdėtą kapitalą. Praeityje didelio pelno pagunda kai kuriose verslovėse ar pramonės šakose traukė žmones imtis tokios rizikos. Bet jeigu, tarkime, pelnas apribojamas 10% maksimumu, o tuo tarpu rizika prarasti visą savo kapitalą išlieka, kokią įtaką tai turės pelno siekiui, vadinasi, ir užimtumui bei produktyvumui? „Antpelnio“ apmokestinimas per Antrąjį pasaulinį karą parodė, kokią žalą gali padaryti toks apribojimas, net jeigu jo griebiamasi trumpam laikui.

Tačiau šiandien valstybinė politika beveik visur laikosi prielaidos, kad produktyvumas automatiškai išliks toks pat, nepaisant pelnui daromų kliūčių. Vienas didžiausių pavojų šiandienos pasaulio produktyviai galiai vis dar yra valstybinio kainų reguliavimo politika. Tokia politika ne tik vieną po kito išstumia iš šio produktyvaus proceso kai kuriuos produktus, slopindama paskatas juos gaminti, bet užkerta kelią visai gamybai prisitaikyti prie vartotojų paklausos. Kai ekonomika laisva, paklausa veikia taip, kad kai kurios gamybos šakos gauna tai, ką kai kurie valdžios pareigūnai vadina „perdėtu“, „nepagrįstu“ ar net „nesąžiningu“ pelnu. Bet pats šis faktas ne tik verčia kitas tos šakos įmones kuo labiau didinti produkciją ir investuoti savo pelną į naujas mašinas bei naujai samdomą darbą; jis taip pat tol traukia iš kitur naujus investitorius ir gamintojus, kol tos šakos produkcija patenkina paklausą ir pelnas grįžta prie bendro vidutinio lygio.

Laisvoje ekonomikoje, kur atlyginimai, kaštai ir kainos paliekami rinkos jėgoms nustatyti, pelno siekis lemia, kas bus gaminama, kiek bus gaminama ir kas apskritai nebus gaminama. Jei nėra jokio pelno iš parduodamo gaminio, tai reiškia, kad darbas ir kapitalas, kurie buvo panaudoti jo gamybai, yra beprasmiškai iššvaistyti; kad jam sukurti įdėtų išteklių vertė yra didesnė negu paties gaminio vertė.

Tad viena iš pelno funkcijų – tai gamybos veiksmų valdymas tokiu būdu, kad tūkstančių įvairių prekių produkcija pasiskirstytų pagal paklausą. Joks biurokratas, net pats gabiausias, negali atlikti šios funkcijos. Laisvos kainos ir laisvas pelnas maksimizuoja produktyvumą ir šalina stygių greičiau nei bet kokia kita sistema. Savavališkas kainų reguliavimas ir pelno ribojimas gali tik prailginti stygių, sumažinti produktyvumą ir padidinti nedarbą.

Pagaliau pelno siekis nuolat verčia kiekvieną verslovės savininką ieškoti naujų ekonomijos ir efektyvumo priemonių nepaisant bet kokio jau pasiekto lygio. Gerais laikais jis tai daro didesnio pelno sumetimais, normaliais laikais jis tai daro norėdamas pralenkti savo varžovus, blogais laikais jis verčiamas tai daryti, kad apskritai išliktų. Juk pelnas ne tik gali

* Žr. Frank H. Knight. Risk, Uncertainty and Profit. – 1921.

smukti iki nulio, jis gali greitai virsti nuostoliu; ir žmogus daugiau stengiasi gelbėdamasis nuo žlugimo nei vien gerindamas savo padėtį.

Priešingai paplitusiam įsitikinimui, pelnas gaunamas ne didinant kainas, bet randant ekonomijos ir efektyvumo priemonių, mažinančių produkcijos kaštus. Retai susiklosto (o nesant monopolijos niekada ilgai neišlieka) tokia padėtis, kai *kiekviena* tam tikros pramonės verslovė turi pelno. Kaina, kurios visos verslovės prašo už tą pačią prekę ar paslaugą, turi būti ta pati; tos, kurios mėgintų prašyti didesnės, netektų pirkėjų. Todėl didžiausias pelnas tenka toms verslovėms, kurioms pavyksta sumažinti produkcijos kaštus. Jos plečiasi išstumdamos mažiau efektyvias versloves, kurių produkcijos kaštai yra didesni. Štai tokiu būdu pasitarnaujama vartotojui ir visuomenei.

Žodžiu, atsirasdamas iš kaštų ir kainų skirtumo, pelnas ne tik pasako, kokias prekes labiausiai apsimoka gaminti, bet ir kokie yra ekonomiškiausių jų gaminimo būdai. Šias užduotis turi spręsti ne tik kapitalistinė, bet ir socialistinė sistema; jas turi spręsti kiekviena galima ekonominė sistema; ir beveik visų prekių ir paslaugų atžvilgiu pelno ir nuostolio sistema laisvos verslininkystės sąlygomis yra nepalyginti pranašesnė už bet kokį kitą sprendimą.

Čia pabrėžiau pelno tendenciją mažinti gamybos kaštus, nes būtent ši pelno ir nuostolio funkcija yra mažiausiai įvertinta. Žinoma, didesnę pelną gauna žmogus, kuris gamina *geresnius* produktus. Tačiau ši pelno funkcija, atlyginant ir skatinant geresnę kokybę bei novaciją, visada buvo pripažįstama.