Почему создание материальных благ нельзя назвать эксплуатацией?

Часть 1

Роберт А. Сирико, священнослужитель

[Оригинал](https://tifwe.org/why-creating-wealth-is-not-exploitative/)

Мы все знакомы с [различными стереотипами](https://tifwe.org/what-is-greed/) о бизнесмене с Уолл-Стрит, которому по дороге на вершину маленький мальчик чистит его ботинки, стоимостью пару тысяч долларов.

Самое распространённое мнение заключается в том, что никто не может достичь экономического успеха или материального достатка, не эксплуатируя тех, кто слабее. И, конечно, жадность является первым, что движет свободным рынком, как и во всем остальном, где есть человек. Однако, не это является сущностью свободной и живой экономики.

# **Значение прибыли**

Мы часто слышим, что бизнесмены заинтересованы только в получении прибыли – единственное, что они могут получить от сделки.

Отстранитесь на минуты от общего мнения и спросите себя сами: «А следует ли вкладывать время, энергию, талант и материальные ресурсы в бизнес с целью получить убытки?» Для этого вы можете просто остаться дома.

Прибыль — это показатель того, чего вы достигли, и что нужно предпринимать, чтобы оставаться устойчивым. Противоположность прибыли — это убытки, и любой бизнес, который теряет деньги не может прожить долго. Более того, никакой бизнес или сообщество не может нормально функционировать, если тратит больше ресурсов, чем создает.

Получение прибыли – это показатель того, что все идет по плану, нужды клиентов удовлетворены, и наоборот: когда мы не получаем прибыль, что-то идет не так.

Творчество и талант, необходимые для прибыльности, проявляются в тех предприятиях, которые находят оригинальные способы сделать продукты и услуги доступными и привлекательными в цене, при этом покрывающими их собственные расходы и даже больше. Это компании, которые обслуживая своих клиентов, получают награду прямо в прямо во время процесса.

# **Прибыль и миф про нулевую сумму**

Легко впасть в обман и начать верить, что один человек получает прибыль на рынке только если остальные теряют, и что если есть бедные люди, то должно быть потому, что богатые взяли [больший кусок пирога](https://tifwe.org/beyond-the-pie-model-how-our-economy-is-more-than-the-sum-of-the-slices/), чем им положено, оставив бедным только крошки. Если все так, то самое очевидное решение это взять пирог силой и разделить его всем поровну.

Это [теория «нулевой суммы»](https://tifwe.org/the-myth-of-the-zero-sum-game/), которая мешает людям поставить вопрос, что возможно решение проблемы бедности заключается в том, что нужно сделать пирог побольше. В разговорах со священнослужителями, которые придерживаются этой теории, я спросил, если прибыль является сомнительным предметом с точки зрения морали, значит ли это, что убыток, с точки зрения морали – поощряется?

Но что, если пирог не всегда был одинакового размера – одного и того же размера на протяжении вечности. Возможно, те, кто разбогател, стал богат не потому, что взял больше, чем ему полагалось; возможно (хотя бы иногда), он просто сделал больше, чем другие?

Если это так, то прибыль по своей сути аморальна не больше, чем потери - знак святости. Прибыль является показателем того, что бизнес использует свои ресурсы мудро, а убытки – наоборот. Это не значит, то прибыль и убытки являются всем для бизнеса, но они служат основными индикаторами, что бизнес служит своим клиентам в эффективном, устойчивом ключе.

Так что в следующий раз, когда вы увидите стереотип о злом, эксплуатирующем бизнесмене, помните, что зарабатывание прибыли на самом деле является [хорошим делом, которое всем помогает](https://tifwe.org/how-trade-allows-us-to-serve-others/), если ее получают честным путем.

Но как можно получать честную прибыль, помогая при этом окружающим? Я обсужу это в моей статье на следующей неделе.

*Этот материал основан на главе Роберта Сирико «Моральный потенциал свободной экономики», которая является частью книги «*[*Ради малых сих: библейское решение проблемы бедности*](https://store.tifwe.org/products/for-the-least-of-these-a-biblical-answer-to-poverty-pre-order)*».*