
ממשיכם של שני גדולים: ישראל קירזנר, הוגה כלכלי ורב חרדי

מסכת חיים גדולה, כזו המותירה חתימה משמעותית על המציאות, היא פעמים רבות תוצאה של מפגש בין אדם כשרוני וצעיר לאדם גדול. מסכת חייו של פרופ' ישראל קירזנר, מהכלכלנים החשובים בימינו, שהינו גם רב חרדי, הם ראיה נאה לתקפותו של הכלל הזה.

קירזנר, שנולד בלונדון ב־1930, עבר לניו־יורק בשנות החמישים ולמד לתואר שני כדי להיות לרואה חשבון. זה לא קרה. "בסטודנט לחשבונאות אתה נדרש לקחת גם כמה קורסים בכלכלה. את אחד הקורסים לימד לודוויג פון־מיזס, שהצית את ההתעניינות שלי", הוא מספר. מאז ועד היום לא נגע שוב בחשבונאות.



מנחיל את האסכולה האוסטרית. קירזנר מרצה במכון מרקטוס, 2016
מתוך סרט ההרצאה באתר המכון

פון־מיזס, שהיה אז בשנות השבעים לחייו, היה כלכלן שבע הישגים ואכזבות. הוא זכה אמנם להכרה בינלאומית על הישגיו בשנות העשרים והשלושים, אך רוח הזמן והמאורעות ההיסטוריים שיבשו את מסלול חייו באופן חסר תקנה. באשר הוא יהודי, הוא נאלץ לברוח ב־1934 מאוסטריה לשוויץ על רקע עליית הנאצים. ב־1940, שנתיים לאחר נישואיו המאוחרים, החליט לנטוש את אירופה המתחסתלת ולעבור לניו־יורק.

כשנפגשו שם קירזנר ופון־מיזס, אירופה כבר הייתה משוחררת מהנאצים. את תפקיד אימפריית הרשע תפסה כעת ברית המועצות, שהצליחה במידה רבה להחדיר את רעיונותיה לאליטה האינטלקטואלית של המערב. קשה להאמין, אך בשנות החמישים עסקו כלכלנים בהרווארד בשאלה מתי (ולא אם) יעקוף התוצר

הכלכלי של האימפריה הקומוניסטית את זה של ארה"ב. כפירה ביתרוננו המוחלט של התכנון המרכזי על פני השוק החופשי נתפסה ככפירה בעיקר.

פון־מיזס, שטען בתוקף כי מדינה כמו ברית המועצות לא תוכל לעולם לקיים ולפתח כלכלה מודרנית, נתפס לדברי קירזנר כ"לא אופנתי". עדות עצובה לנפילה במעמדו של הכלכלן הגדול הייתה העובדה כי פון־מיזס לא קיבל שכר מאוניברסיטת ניו־יורק על עבודתו בה כפרופסור עד לפרישתו ב־1969. משכורתו בכל התקופה האמריקנית שלו שולמה על ידי הפרסומאי החירותני לורנס פרטיג.

מצבה הרעוע של הקריירה האקדמית של פון־מיזס לא הותיר רושם על קירזנר. רעיונותיו הם שהרשימוהו. בשיחת טלפון לביטו של ישראל קירזנר בניו־יורק אני שואל את הכלכלן בן ה־87 מהי בעיניו תרומתו הגדולה ביותר שלו להבנת הכלכלה. רגע קל של שתיקה. "ההישג הגדול ביותר שלי הוא הצגת עבודתו ורעיונותיו של לודוויג פון־מיזס באופן שכלכלנים בני זמננו יוכלו להעריך ולהבין". ומה התרומה הזו? "ההבנה של השוק כתהליך שמונע על ידי היזם".

עד לקירזנר נתנו רוב הכלכלנים משקל רב מדי לשיווי המשקל המושג במציאות של תחרות מושלמת. ההתמקדות הזאת בתוצאה היפותטית של התחרות העסקית הובילה להתעלמות כמעט מוחלטת מכך שפעילותו פורעת הסדר של היזם היא הגורם המרכזי המקרב את השוק לשיווי משקל ולאחר מכן שב ומזעזע אותו.

"תחרות ויזמות", הספר שקירזנר פרסם ב־1973, נחשב לאחת היצירות הכלכליות החשובות של המאה העשרים. על פי Google Scholar הוא צוטט ביותר מ־8,400 מאמרים וספרים שזכו לניקוד אקדמי. קירזנר הפך עם פרסומו לכלכלן בעל שם עולמי. הערך שלו בוויקיפדיה למשל, מתורגם ל־23 שפות, ביניהן צרפתית, גרמנית, סרבית, רוסית, אלבנית, יפנית, סינית וערבית. באופן כואב ומשונה, עד לימים האחרונים לא היה ערך על קירזנר בוויקיפדיה העברית. שמו, ובוודאי תורתו הקפיטליסטית, לא זכו להכרת פה שורש.

בשנות החמישים פגש קירזנר ענק רוח נוסף שהשפיע על חייו באופן עמוק: הרב יצחק הוטנר. קירזנר, שישמש חלק גדול מחייו כרב בקהילה חרדית, היה לתלמידו, ולימים נעשה אחד המומחים הגדולים להגותו של הוטנר. הוא אף סייע לסדר ולהוציא לאור את סדרת ספריו המפורסמת 'פחד יצחק'.

כשאני מנסה לחקור את קירזנר על קשרים וסתירות אפשריות בין הגותם של רבותיו - פון־מיזס והוטנר - הוא מסרב לשתף פעולה. בנימוס בריטי כמובן. הוא מעוניין שעבודתו הכלכלית תישפט באופן בלתי תלוי בהשקפותיו התיאולוגיות. אני ישראלי. לוחץ. שואל שוב, אותה שאלה בכמה דרכים. "אין סתירות", הוא מסכים לסכם בזאת את הדיון. מכאן ואילך, פרשנותו של קירזנר היא מלאכתנו; עבודה מתגמלת וחשובה שראוי כי תיעשה. ראשית מלאכה: ספרו של ישראל קירזנר 'תחרות ויזמות' שייצא לאור בשנה הקרובה במסגרת שיתוף פעולה בין הוצאת סלע מאיר לבין קרן תקווה.

רותם סלע, מו"ל, הוצאת סלע-מאיר

על מהותה ותפקידה של היזמות

הכוח המניע את השווקים, את התחרות ואת הקדמה הוא הרעיון היזמי: ערנות כלפי הזדמנויות להפקת רווח, המצריכה לרוב חשיבה מקורית. הבנת התחרות כמתרחשת במרחב סגור היא טעות המובילה להגבלים עסקיים ללא צורך

מבוא

לגיבוש של מדיניות כלכלית נדרשת הבנה של סיבתיות כלכלית: הבנה איך משק מתפקד, ובפרט איך שיטת השוק "פועלת". אנו מבקשים לטעון כי כדי לחדד את הבנתנו איך השוק פועל – ולעצב מדיניות כלכלית בהתאם לכך – עלינו להתמקד, הרבה יותר מכפי שרגילים לחשוב, במהותו ובתפקידו של היזם.

הישגיה של שיטת השוק מוכרים כיום היטב בחוגי קביעת המדיניות. בשוק אין פיקוח ריכוזי, ויש בו מיליוני יחידים שכל אחד מהם חופשי, במסגרת החוק, לקבל החלטות כלבבו – אבל איכשהו נוצר בו מערך סדור של פעילויות ייצור דינמיות הרוותמות משאבים כלכליים זמינים באופן העונה על רצונותיהם של הצרכנים בהתאמה מקורבת לסדר הקדימויות שלהם. ההיסטוריה הכלכלית של מאתיים וחמישים השנים האחרונות מראה את יכולתן המרשימה של כלכלות השוק להעלות את רמת החיים באופן ספונטני ובמידה דרמטית, מפרנסה זעומה של חיים מהיד אל הפה – אל השפע של החיים המודרניים. מנגד, משקים שהגבילו את החופש בשוק משתרכים מאחור בצמיחתם הכלכלית. אדם סמית כינה זאת, כידוע, "היד הנעלמה". פרידריך האייק תיאר פעם את השוק כסוג של נס. אולם כדי שהכרה זו תועיל בהתוויית המדיניות, עלינו להבין כיצד מושגות תוצאות נוגדות-אינטואיציה אלו של שיטות השוק.

מתברר שהיזמות ממלאת תפקיד מכריע בתהליך השוק. קובעי מדיניות, וגם אחרים,

מתורגם מסדרת מרקטוס למדיניות, נייר עמדה מס' 4, יוני 2006, של מרכז מרקטוס באוניברסיטת ג'ורג' מייסון בוויירג'יניה. מאנגלית: צור ארליך

נוטים לקשר יזמות עם יצירת עסקים חדשים. זהו תיאור מדויק של אחד התוצרים הרבים של הפעילות היזמית, אחד בלבד: יזמות היא הרבה יותר מהקמת עסקים. בלי הבנת תפקידם של היזמים, קרוב לוודאי שהמדיניות הכלכלית תהיה פגומה מן היסוד ואף תעמוד למכשול להתקדמות כלכלית ולשגשוג. מדיניות כלכלית טובה תציב את עמודיה על כינון תנאים מוסדיים המאפשרים יזמות (כלומר אוכפים את זכויות הקניין ומכבדים את החופש להתקשרות חוזית ואת חופש הכניסה לשווקים) – אם כי לא על ניסיון לתמוך בה באופן ישיר ואקטיבי¹.

מאמרנו יבאר את התפקיד שהיזמות ממלאת בשוק, ויציע המלצות כלליות לקובעי מדיניות. רעיונות היסוד שלו, אלה מהם הרלבנטיים להתוויית מדיניות, הם שניים:

1. יזמות איננה משאב. יזמות היא ייצורם של רעיונות מועילים לחברה, ההופכת את השימוש במשאבים לאפשרי. לא קיומם של המשאבים הוא המפתח העיקרי לשגשוג – אלא יצירה זו של רעיונות.

2. תהליך הגילוי היזמי מניע הקצאת משאבים. אפשר לומר בתמצית שמשאבים מוקצים כתוצאה מפעילות יזמית. מדיניות יכולה להשפיע על תהליך זה בדרכים שונות. באסדרה (רגולציה) טמונה סכנה לא רק משום שהיא פורעת את דפוסי הצריכה והחיסכון, אלא גם, ובעיקר, מפני שהיא חונקת את הגילוי היזמי.

בימים שבהם "חדשנות" ו"ידע" הם מילות מפתח בעיני קובעי מדיניות, הבנת התהליך המוביל לייצור רעיונות מועילים לחברה היא תנאי מוקדם לשגשוג.

בעמודים הבאים נסביר את משמעותה של היזמות בעזרת כמה דוגמאות. אחר כך נבחין בין הגילוי היזמי לבין פעולות אחרות הקשורות אליו, נציג את מאפייניהם של היזמים, ונגבש את הידע לכדי הסבר של תפקיד הפעילות היזמית בשוק תוך התמקדות במשאבים ובתחרות. לאחר מכן נעמוד על ההיבט המוסרי של גילוי הרווח, ונציע קווים יישומיים למדיניות המאפשרת ומעודדת יזמות.

א. כלכלת היזמות

1. משמעות היזמות

חמקמקותו של מושג היזמות ידועה לשמצה. בשלה, כלכלנים וקובעי-מדיניות כאחד מתעלמים ממושג זה לגמרי, או טועים מאוד בהבנתו. כדי לעמוד על משמעותו, הבה ניעזר בתרחיש מלאכותי שאינו קשור לשוק. בחרנו בכוונה בסיפור דמיוני המתרחש הרחק מכיכר השוק וממקום יישוב, כי דווקא בעזרתו נוכל לסלק מהשולחן אי-הבנה נפוצה של משמעות היזמות בשוק. שמעו נא סיפור על רובינזון קרוזו באי הבודד.

נדמיין נא כי רובינזון מסייר באי שלו בוקר אחד, ומחליק בשגגה לבור רחב ועמוק



למדי. הוא אינו נפצע, למרבה השמחה, אך להיחלץ מהבור אינו יכול. כל ניסיון לטפס נגמר בהחלקה חוזרת אל קרקעית הבור. הוא מהרהר אפוא, ובמוחו עולה רעיון שעשוי להיות מבריק: בקרקעית הבור, כך הבחין, מונחים ענפים רבים וגדולים למדי. הוא בודק אותם ומתרשם כי אם יסדרם בערימה גבוהה יוכל לטפס עליה ולצאת. יישום הרעיון הזה דורש עבודה קשה. עד שישלים את המלאכה ויטפס בזהירות רבה אל ראש הסולם המאולתר שלו, אין הוא יכול בשום אופן להיות בטוח שתוכניתו אכן תאפשר לו להימלט מ"כלאו". חמור מכך: הבנייה והטיפוס עלולים לעלות לו בנפילה ואולי אף בפציעה חמורה.

נדמיין, בכל זאת, שהתוכנית של קרוזו צלחה. הוא נחלץ מהבור על ידי בנייה ("ייצור") של "סולם" פרימיטיבי וגס. לשם כך ניצל משאבים זמינים (הענפים שבקרקעית הבור, וכן זמנו ומרצו). כעבור שנים, כאשר ייזכר בבריחה ההיא, אולי יתפתה לייחס את כולה למשאבים שהוא ניצל לבניית הסולם. בלעדיהם לא היה לו הסולם. יתרה מכך, לכאורה הם היו מספיקים, ושום דבר מבלעדיהם לא נצרך לבנייה. אבל אם נחשוב לרגע נגלה שלמעשה, במובן עמוק יותר, את הבריחה ואת הסולם שאפשר אותה יש לייחס, מהחל עד כלה, לא למשאבים הללו אלא ל"רעיון הטוב" שעלה בדעתו של רובינזון – לנסות לבנות את הסולם. בלי הרעיון הטוב הזה דבר לא היה קורה; בלי הרעיון הטוב הזה, לא היו נתפסים כמשאבים לא הענפים שבבור ולא זמנו ומרצו של רובינזון. באמצעות הרעיון הטוב הזה הוסבה תשומת לבו לפוטנציאל הבריחה הטמון בענפים וביכולות ההרמה שלו. "רעיון טוב" זה, האחראי למיזם הבריחה כולו, הוא המגלם את יסוד היזמות ב"ייצורה" של בריחת רובינזון.

ראוי לציין שבתרחיש רובינזון קרוזו שלנו הערנות לרווח אפשרי היא שעוררה את ה"גילוי" של אפשרות לרווח טהור. אין ספק שרובינזון רואה את הבריחה מהבור כבעלת ערך רב לאין שיעור מהמאמץ שהוא השקיע בבניית סולם הענפים! זהו אפוא רעיון "נושא רווח". (נזכור גם כי מנגד ערנות זו עלולה הייתה להוביל ל"הפסד" – לו נפל קרוזו מהסולם ונחבל). ההשראה לרעיון הטוב של קרוזו באה לו מתשוקתו העזה להימלט מהבור שהיה לו לגיא צלמוות. תשוקה עזה זו לא ייצרה את הרעיון של קרוזו, אלא, כאמור, נתנה השראה לרעיון.

2. היזמות בשוק

ביזמות בשוק, רעיון נושא רווח עולה כאשר אדם שם לב שאפשר לקנות "משאבים" בסכום כסף מסוים ולהמירם לכדי "מוצר" שאפשר למוכרו בסכום כסף גדול יותר. "שימת לב" זו יכולה גם להתבטא בזיהוי פער מחירים של אותו פריט בשני שווקים. זה הבסיס למודל הארביטרוז' (ניצול פערי מחיר) הטהור של היזמות. ברוב המקרים, "שימת לב" כוללת, נוסף על ההתוודעות לפערי המחירים הרלבנטיים, גם את גילוי האפשרות לאסוף משאבים פיזיים לשם ייצור מוצרים השונים מהם פיזית – למשל

המצאת טכניקה חדשנית ונושאת רווח.

שום תהליך של ייצור פיזי בשוק אינו מתרחש בלי שמישהו שם לב תחילה לאפשריותו. כל ייצור (רווחי) הוא תוצאה של רעיונות (טובים), שבאו בהשראת הדחף לנצל הזדמנויות לרווח. רכיב זה של היזמות, הוא כשלעצמו איננו משאב (במובן שבו קרקע, בולי עץ, פלדה, עבודה ומכונות הם משאבים). קרקע, בולי עץ, פלדה וכל היתר הם משאבים במובן זה שהם מנוצלים במתכוון בעת תהליך הייצור. מי שרוצה לבנות בית צריך לאסוף לשם כך קרקע, עבודה, פלדה, קורות עץ וכן הלאה. הוא חייב לקנות קרקע ולהשתמש במשאבים הללו.

לעומת זאת, הרעיון שבניית הבית תהיה מעשה נושא רווח אינו מנוצל. אדם אינו יוזם פעולה יצרנית בהליכה לשוק לקנות רעיון טוב; אלא יש לו הרעיון הטוב שיהיה זה רווחי לרכוש בשוק משאבים לצורך תהליכי הייצור המסוימים האלה. אדם אינו מייצר במתכוון רעיונות יזמיים; הוא מגלה אותם בחדווה. גילוי זה של רעיונות טובים (כלומר נושאי רווח, יזמיים) שונה מהרכישה המכוונת של ידע שימושי, שהיא שלב מקדים חיוני בתהליך הייצור הטיפוסי. נססה אפוא להבין ביתר דיוק מה פירושו של חיפוש מכוון (כלומר ייצור) של ידע.

3. חיפוש, ידע, וגילוי יזמי

ייצור ידע ומידע הוא חלק מהותי מפעילות הייצור. עיתונאים סורקים את ערינו כדי להשיג ידע על אירועים בעת התרחשותם. אנשי המדע הטהור והמדע היישומי מחפשים ידע מדעי והנדסי חדש. אנשים המקווים לחבר ספרי עיון נוברים בספריות הגדולות בעולם כדי לחלץ פתיחי מידע לא מוכר או לגלות עובדות שטרם נודעו, באינספור תחומי מחקר. חיפוש הידע הוא לעיתים עמל-אהבה שהדלק היחיד המניע אותו הוא בקשת האמת. אך במקרים אחרים הוא מעשה נושא-רווח, שבו ערך השוק של הידע המיוצר גדול מעלות החיפוש.

חשוב, לצורך עיונו, להבחין היטב בין חיפוש פעיל של ידע לבין "תחושת בטן" או "חזון" יזמיים שלפיהם חיפוש כזה כדאי. הרווחיות של מעשה-חיפוש אינה שונה מהרווחיות של פתיחת חנות קמעונאית חדשה. את שני המעשים שוחררי-הרווח הללו יש לייחס לכך שלזים היו "רעיונות טובים". הקמעונאי הגיע למסקנה שחנות חדשה במקום מסוים עשויה להיות עניין משתלם; החוקר (או מעסיקו) הגיע למסקנה שאפשר להגיע לידע חדש ובעל ערך במחקר שעלותו נמוכה יחסית.

ייצורו של ידע זה באמצעות מחקר שיטתי הוא יזמי לא יותר מכפי שיזמיים הם שכירת מקום החנות, מילוי מדפיה ושכירת עובדים לה. בשני המקרים, הרכיב היזמי הוא "הרעיון הטוב", גילוי אפשרות הרווח, בין אם בפתיחת חנות חדשה ובין אם בייצורו של מידע חדש ובעל ערך. המחקר עלול להיות לא רווחי; ממש כמו שפתיחת

חנות חדשה במיקום המתגלה כאומלל עלולה לחולל הפסדים, כך גם מחקרים רבים נגמרים בהשגת ידע חדש שאין בו ערך מסחרי של ממש.

היזם המצליח בייצור ידע הוא זה שהיה ער לפוטנציאל הגלום בשכירתם של מדענים, מהנדסים וחוקרים מסוימים לצורך יצירת הידע הדרוש לייצור מוצרים או טכניקות חדשים ובעלי ערך. הידע כתוצר שהופק במכוון איננו גילוי יזמי; גילוי יזמי הוא המודעות הערנית לפוטנציאל הרווח של ידע ניתן-להפקה שכזה.²

4. משמעותו של הרווח היזמי הטהור

רווח יזמי טהור מושג מתוך הבנה שישנו פער בין מחיריהם של פריטים זהים בשווקים שונים (ושהפער גדול מעלויות ההובלה הנדרשת וכיוצא בזה). אין זה משנה מה טיב ההבדל בין השווקים: מרחק גיאוגרפי קטן, מרחק של אלפי קילומטרים, או פשוט, במקרה של רווח ספקולטיבי טהור, חלוף הזמן. היזם קונה בשוק אחד במחיר נמוך ומוכר בשוק שני במחיר גבוה ממנו.³ הדבר שהוא מוכר בשוק השני יכול להיות, אותו פריט שהוא קנה אך בה במידה הוא עשוי להיות גם מוצר שונה לחלוטין, שיוצר מהמשאבים שהוא רכש בשוק הראשון.

היזמות מתבטאת אפוא בהכרה ברווח הטמון בייצור מוצר חדש, בדרך ייצור חדשה של מוצר מוכר (כגון המצאת טכנולוגיה חדשה), בגילוי מקורות זולים חדשים לזמינותו (של משאב) או בגילוי שווקים שיש בהם ביקוש בהול, שלא היה קודם לכן, למוצר מוכר. בכל המצבים הללו, היסוד היזמי הוא יסוד הגילוי: מישהו שהיה ער לפער מחירים רלבנטי. היה לו רעיון שנראה בעיניו נושא-רווח.

ברובד מסוים, רווח טהור הוא פשוט, כפי שראינו, הפער בין מחיר המוצר לצרכן לבין סכום כל מחירי המשאבים הרלבנטיים. אך ברובד עמוק ממנו אפשר לראות כי המציאות הכלכלית שהרווח הטהור משקף היא הפער בין הניצול נמוך-הערך של המשאבים הללו (המתבטא במחירים הנמוכים שהיזם הצליח לקנותם בהם) לבין השימוש שערכו רב יותר שהיזם תיעל אליו את המשאבים הללו (כמתבטא במחיר-לצרכן הגבוה שהלקוחות מוכנים לשלם על המוצר שהוא ייצר).

הרווח הטהור משקף את קיומו של פער ערכים בין מה שמסופק כעת בשוק לבין מה שהיזם גילה. בגלותו שימוש רב-ערך יותר במשאב, היזם יוצר ערך – וכך נוטל חלק בשיפור רווחתו של הלקוח ואיכות חייו.

5. ערנות, חדשנות ותעוזה

דיוננו התמקד עד כה בערנות ובגילוי כיסודותיה ההכרחיים של היזמות.⁴ בספרות התיאורטית על יזמות מודגשים לעתים מאפיינים אחרים שלה.⁵ לענייננו כדאי

שנתוודע לשניים מהם ונעמוד על יחסם לגילוי היזמי – שבעינינו הוא כאמור תורף היזמות כולה.

יוזף שומפטר סבר שהחדשנות היא מהותה של היזמות.⁶ לדידו של שומפטר, היזם הוא זה המפיק מוצר חדש או טכניקה חדשה. חידושים והמצאות הם רכיבי היסוד ביזמות השומפטריית. הרווח היזמי הטהור מופק ביצירת דבר-מה חדש.

מחברים אחרים, שהלכו בעקבות פרנק ה' נייט,⁷ ראו את תמצית היזמות באי-ודאות הקיצונית האופפת את הפעילות היזמית. פעילות זו כרוכה תמיד בספקולציות לגבי העתיד הלא-נודע. העתיד מעמת את היזם המיועד עם אי-ודאויות גמורות, שגם מיטב הכישורים האקטואריים שלנו משפילים מולן את מבטם. בעוד השכיר יודע מה יהיה שכרו, המעסיק אותו פועל כמעט תמיד בחוסר ודאות. בתהליך הייצור או השיווק הכול יכול להשתבש ליזם: העדפות הצרכנים יכולות להשתנות ולהותיר את המוצר שלו חסר ביקוש; יזמים אחרים עשויים לחדש טכניקות שתאפשרנה להם לייצר ולמכור מוצר זהה לשלו במחיר נמוך הרבה יותר; וכן הלאה. תעוזתו של היזם השוֹרָה עם אי-ודאות היא המאפשרת את החידושים ואת הרווחים הטהורים שאנו קושרים בדרך כלל עם יזמות. לו היה העתיד ודאי, לא הייתה יזמות. אדם שאין לו תעוזה ונחישות, חזקה עליו שיירתע מן ההרפתקה היזמית.

הגילוי והניצול של הזדמנות רווח לנוכח עתיד לא-ודאי כרוכים אם כן בקורט "ספקולציה". אם ספקולציה של יזם בשוק לא-ודאי נחלה הצלחה, אפשר לייחס זאת לאבחנה הנכונה של היזם (שהקדים את יתר הספקולטורים), או ל"גילוי" הנכון שלו, בדבר פער המחירים האפשרי שעתידי היה להוות את הרווח שלו. גילוי שְׁזִיָרְתוֹ היא עתיד לא-נודע בעולם לא-ודאי הוא תמיד ספקולציה.

נדגיש כי כל רכיבי היזמות שהזכרנו הם חשובים: החדשנות, האי-ודאות, התעוזה והספקולציה. בעולם האמיתי, להבדיל מעולם המודלים התיאורטיים הטהורים, מאפיינים אלה מתקיימים בדרך כלל ביחד, לבלי הפרד. הרווח המושג בפעילות יזמות חדשנית (שומפטריית) הוא פרי גילויים ערניים של יזם חדשן ופרי התעוזה והנחישות שהוא קידם בהן את "תחושת הבטן" שלו לנוכח אי-ודאות.

יזמים בעולם המציאותי, אם רצונם להצליח, צריכים להיות מרחיקי רואי (כלומר ערניים לתמורות עכשוויות וצפויות), נועזים ובטוחים בעצמם (כדי לפעול תחת החרב המתהפכת של האי-ודאות הקיצונית), וחדשנים (כלומר נכונים לזהות ביקוש לשינוי ואפשרויות שינוי).⁸ כאן בחרנו להדגיש את הערנות – רק משום שלטעמנו הדגשה זו תתרום להבהרתם של היבטים חשובים בתפקיד היזמות בשווקים מודרניים, ובייחוד בתוך ההקשר של הכלכלה הגלובלית המתכווצת.

6. איך שווקים פועלים: תפקידה של היזמות

מדע הכלכלה מלמדנו ששווקים אכן פועלים. למשל, במקרה של שוק "פשוט", תנודות חופשיות במחירים מעודדות קונים ומוכרים לגלות מהי מידת מוכנותו של הצד האחר למכור ולקנות. כלומר, כפי שמלמדת אותנו תורת הכלכלה הבסיסית, מחיר השוק של סחורה נתונה, בין אם היא תשומה ובין אם היא תשואה, נוטה לנוע לעבר הרמה אשר (במגבלות מסוימות) יוצרת התכנסות של כל הקונים והמוכרים המוכנים, בהתאמה, לקנות במחיר הזה (ובמידת ההכרח אפילו בגובה ממנו) ולמכור בו (ובמידת ההכרח אפילו בנמוך ממנו). שוק של תפוחים או דגים, בכל יום נתון, נוטה ליצור מחיר שבו ייטלו חלק כל המוכרים והקונים הפוטנציאליים – למעט אלה שאינם מוכנים להסכים עם מחיר זה, כל אחד מכיוונו. תהליך השוק תואר פעמים רבות כמכשיר חברתי מבוזר לגילוי הדדי.⁹

בשווקים פשוטים כאלה, וגם בשווקים "מתוחכמים" הרבה יותר כגון שוק הסחורות העתידיות, היזמות התחרותית מניעה את תהליך הגילוי.¹⁰ אדם המאמין שיוכל לקנות ארגז תפוחים בעשרה דולרים ולמכור אותם ב-12 דולר (כולל תובלה והוצאות), מאמין שיש לו רעיון נושא-רווח. רעיון נושא-רווח זה, כאשר הוא מיושם בשוק, עשוי לעורר אצל אלה המוכרים ארגזי תפוחים ב-10 דולר מודעות לקיומם של לקוחות המוכנים לשלם 12. באותו אופן, רעיון נושא-רווח זה נוטה להעביר לצרכנים פוטנציאליים המוכנים לשלם 12 דולר לארגז מודעות לכך שיש מוכרים פוטנציאליים הלהוטים להציע להם את הסחורה במחיר נמוך יותר.

כל עוד קיים פער ניכר בין מחירי התפוחים בשני השווקים, מתקיים מצב שבו (א) התקשורת אינה מושלמת (כלומר, יש אנשים המשלמים 12 דולר על פריט שאפשר להשיגו ב-10; ומנגד יש אנשים המוכרים ב-10 דולרים פריט שיש צרכנים המשלמים עליו 12); ו-(ב) יש מקום לגילוייה של הזדמנות לרווח טהור (כלומר, לכך שמישהו יקנה ב-10 וימכור ב-12). פיתוי הרווח הוא הנותן השראה לגילויין של הזדמנויות רווח טהור כגון זו; ובאמצעות ההבנה והיישום של הזדמנויות אלו מבצע השוק את תפקידו ככלי תקשורת.

הגילוי היזמי חשוב יותר מהמשאבים

עיקרון הרווח פועל באותו אופן בפשוטים שבשווקים – כמו שוק התפוחים – ובמורכבים שבהם, שבהם פערי המחירים הם בין סכום מחיריהם של כמה וכמה משאבים לבין המחיר שהיזם מקווה לקבל.¹¹ כל הזדמנות שטרם נוצלה לשיפור דפוס ייצור מתגלמת בהזדמנות לרווח טהור המחכה לגילוי יזמי. לשון אחר: השוק "פועל" מפני שגילוי רעיונות יזמיים טובים הינו, בעצם, גילוי של אחד או יותר מהבאים: (א) דרכים לשיפור היעילות של ייצור ממשאבים נתונים, (ב) משאבים חדשים שטרם נוצלו, ו-(ג) אפשרויות שטרם נודעו להשבעת רצון הלקוח.¹²

יש להדגיש שוב ושוב: במובן עמוק, הגילוי היזמי חיוני לתפקודם של שווקים אפילו יותר ממשאבים, חשובים ככל שיהיו. אם מדיניות ציבורית (או אסון טבע) גורמת לצמצום מקורות האנרגיה (או חומרי גלם אחרים כגון גומי או פלדה), כלכלת השוק תצטרך להסתפק במועט. כדי להתמודד עם הירידה באספקה יצטרך תהליך השוק לארגן מחדש את המחירים, את דפוסי הייצור ואת מבני ההסדרים הפיננסיים. לעומת זאת, מדיניות שבדרך זו או אחרת מסכלת גילויים יזמיים אינה מעמידה את השוק בפני מחסור במשאבים – אלא נוטה לחנוק את תהליך השוק לחלוטין.

פעילות השוק – ואיתה הפיתוח הכלכלי כולו – תלויה ביזמות, אך לא כפי שתעשיית הרכב תלויה בזמינותה של פלדה ובריחתו של רובינזון קרוזו תלויה בהימצאות ענפים בקרקעית הבור, אלא כפי שבריחתו של רובינזון תלויה ביכולת שלו להגות "רעיונות טובים". בלי הרעיון הטוב, רובינזון היה נשאר בקרקעית הבור. בלי האפשרות שרעיונות טובים יתגלו, ומתוך כך ייושמו, שווקים אינם יכולים "לפעול" כלל.

7. תחרות ויזמות

מדיניות ציבורית המבקשת לחזק את הגילוי היזמי צריכה להכיר בעובדה חשובה מאוד אך מזולזלת בדרך כלל: היזמות והתחרות בשוק הן שני צדדיו של מטבע אחד.¹³ רבים שוגים בהבנת המושג תחרות בשוק.

לצורך דיוננו די אם נאמר שתחרות, במובנה הרחב ביותר, עניינה היעדר זכויות-יתר. בהקשר השוק, היעדר זכויות יתר פירושו חופש כניסה מוחלט. משק תחרותי הוא משק שהממשלה, או כל גורם אחר שמחוץ לשוק, אינם מציבים בו מכשולים שרירותיים. אין חוסמים בפני שום יזם פוטנציאלי את האפשרות לנצל הזדמנות רווח שנתגלתה; אין חוסמים אותו באמצעות הגבלות על הייבוא להגנת תוצרת מקומית, ולא באמצעים שהם פרי לחץ של חברות קיימות (כגון אלה הניכרים לא פעם בדרישות רישוי או בדמות "הגבלים עסקיים" נגד מיזוג חברות לכדי יחידות-ייצור יעילות יותר). מכשולים בפני כניסה לשוק הם מכשולים בפני גילוי יזמי.

באותו אופן, האפשרות לגילוי יזמי היא ההשראה החזקה ביותר לכניסה תחרותית לשוק. חברה גדולה עשויה להגיע למעמד מונופוליסטי באמצעות השגת שליטה בלעדית על משאב חשוב. אבל אף אחד, ושום חברה, אינו יכול להשיג שליטה בלעדית על "הערנות", כלומר על היכולת למצוא רעיונות "טובים" (כלומר יזמיים).

במשק תחרותי, שחקן פוטנציאלי חדש בשוק, הסבור שיש לו רעיון טוב (למשל רעיון איך לאגם משאבים – כגון כספי הלוואות – לייצור מוצר שאפשר למכרו ברווח), חופשי לנסות לממש את הרעיון. בעשותו כן הוא מתחרה ביצרנים אחרים הן בהשגת גישה למשאבים, הן במכירת מוצרים ללקוחות. כאשר השחקן החדש שלנו מממש את הרעיון הרווחי החדש שלו בהצלחה, הוא מפיק רווחים רק עד שעוד שחקן חדש מגיע

עם רעיון טוב אף יותר (למשל, מצליח לשכנע את בעלי המשאב למכור את שירותיהם לו, או לשכנע את הצרכנים להפנות את כספם למוצרים שלו). התהליך התחרותי אינו אלא סדרה של גילויים תחרותיים. בניגוד לתיאוריה הכלכלית הרווחת, התחרות אינה מצב עניינים, אלא תהליך גילוי המתנהל מתוך יריבות. הדחף ליצור רעיונות יזמיים חדשים הוא-הוא התהליך התחרותי.

8. הפעילות היזמית וטובת הצרכן

מתוך זלזול במשמעות ובתפקיד של היזמות, או בשל אי הבנה שלהם, סבורים רבים ממבקרי כלכלת השוק שהדחף הבלתי-מרוסן להשיג רווחים יזמיים טהורים נוטה להזיק לקהל הצרכנים ולעובדים השכירים. שהרי לו היו ההכנסות על משאבים (כגון שכר-עבודה) גבוהות יותר, או המחירים לצרכן נמוכים יותר, רק היזם היה ניזוק מכך – ואילו העובדים והצרכנים כאחד היו מרוויחים על חשבוננו. אלא שההפך הוא הנכון. יזמות מוצלחת, כלומר מימוש של רעיונות נושאי רווח, נוטה באופן שיטתי לזהות ולתקן חוסר-יעילות ובזבוז בדרך השימוש הקיימת של החברה במשאביה הנתונים במחסור. חשבו על ענף תעשייתי, נניח תעשיית הכרכרות בשלהי המאה ה-19, שסיפק לקהל צרכניו שירות יציב למדי (וכן סיפק דפוס יציב למדי של הכנסה מובטחת לפועלים, משקיעים וספקי חומרי גלם). דמיינו עכשיו שלשוק נכנס יזם חצוף וחדשן – נניח יצרן מכוניות. הוא גילה כי אפשר, בעלות כוללת נמוכה יחסית, לנצל טכנולוגיה קיימת, כישורים הנדסיים קיימים ומאגרים קיימים של אספקת משאבים כדי לייצר באופן רווחי כלי רכב שהצרכנים יעדיפו עשרת מונים על הכרכרות.

עוד ועוד יזמים מגלים את רווחיותו של קו היצור החדש, ותעשיית הכרכרות, על כל מארג היחסים העסקיים הענף שלה, יורדת לטמיון. עובדיה מושלכים לרחוב וההון שהושקע בה חדל לייצר רווח. הציוד המשמש בתעשייה הזו מאבד את רוב ערכו הכלכלי, והפסד כבד נגרם לבעלים. הספקים המסורתיים של תעשיית הכרכרות מוצאים את עצמם מנוערים מלקוחותיהם שמימים ימימה. תוהו ובוהו כלכלי, אומללות, מצוקה – את כל אלה חולל אותו דחף ארוך לרווח יזמי; האין זאת?

במובן מסוים הדבר יכול להיות נכון, אבל זו קריאה שגויה של התרחיש. במבט כולל, התרחיש ממחיש את הברכה, לא את הנזק, הבאה מיזמות חדשנית. כי האמת היא שתעשיית הכרכרות מן הדוגמה שלנו, עם כל הברכה והשפע שהביאה למי שנטל בה חלק, התגלתה כמי שהשתמשה שלא כראוי במשאביה של החברה. משאבים אלה שיכולים היו להפיק מכוניות נוצלו לייצור כלי רכב מסוג אחר, כרכרות, שערכם לצרכן פחות. יזם המכוניות החצוף שהרס את תעשיית הכרכרות הישנה אכן גרם חורבן כלכלי ליצרנים קיימים. אולם חורבן זה רק משקף את הציפיות הקודמות, המנותקות מהמציאות, של יצרני הכרכרות, שהם יוכלו להמשיך ולחיות עד קץ הימים חיי נוחות

באמצעות שימוש לא נכון במשאבי החברה (כמובן, אנו אומרים "שימוש לא נכון" רק בחוכמה שלאחר מעשה, שבאה לנו בזכות הגילויים שגילו בתנאי אי־ודאות קיצוניים יזמי המכוניות). אנו יכולים להשתתף בצערם של יצרני הכרכרות, אך עלינו להכיר בכך שהתחרות החדשה רק חשפה את שיגיון של הציפיות המוקדמות ואת הנוק שגרמו לציבור.

9. יזמות, מוסר הרווח והתמריצים לגילוי

בטרם נעבור לבחינת ההשלכות של דברינו על התוויית מדיניות כלכלית, נעצור נא לרגע ונבהיר עוד היבט של היזמות שרבים טועים בו: המוסריות של השגת רווח יזמי טהור. רבות מהמתקפות על שיטת השוק יוצאות מההנחה שהשגת רווחים יזמיים היא בלתי מוסרית במהותה; שהיא מבטאת תאוות בצע והליכה בדרכי רמייה, ויש בה הפרה בוטה של הצדק הכלכלי הפשוט. עמדה זו נשמעת שוב ושוב בלי שתילוה אליה הנמקה של ממש. כמו נתקבלה על דעת הכלל אמיתה מובנת מאליה: אם יזם מוכר ללקוחות ב־25 דולר מוצר שהוא ייצר בעלות של 10 דולרים, חוקה עליו שהפקיע מחירים ללקוחותיו, עשק את ספקיו ואת עובדיו, או שני הדברים גם יחד.

אין זה המקום לחשיפה מפורטת של הכשלים הלוגיים שעמדות אלו מושתתות עליהם,¹⁴ ורק נציין בקצרה שהרווח הטהור בן 15 הדולרים שהיזם קיבל לא נלקח מאיש. היזם הוא אשר גילה שמה שהוא ייצר בעלות של 10 דולרים יכול להימכר ב־25. איש מלבדו לא היה מודע לאפשרות הזאת. לדידם של כל יתר המשתתפים בשוק, לא הייתה כל אפשרות להרוויח יותר מ־10 דולרים ממכירת מה שהיזם גילה שהוא יכול לייצר. היזם שלנו הוא היחיד שהערכת מצבו העיתי של השוק הובילה אותו להאמין שלמרות האי־ודאות הגמורה של המצב, יש סיכויים נכבדים לעשיית רווח טהור באמצעות שימוש במשאבים שהוא קונה. לא יצרנים פוטנציאליים אחרים ולא קונים פוטנציאליים אחרים של המוצר הסופי של היזם ראו מה שהיזם שלנו אכן ראה. הוא גילה ויצר ערך של 15 דולר באמצעות הקצאת משאבים מסוימים לשימוש שערכו גבוה יותר.

רוב האנשים מסכימים כי לְמַגְלָה יש זכות מוסרית לְנַפֵּס לעצמו את מה שמצא. אכן, ברגע שמאמצים צורה כלשהי של אתיקת "כל הקודם זוכה", פני הדברים נראים שונים מכפי שהם נראים למבקרי הרווח היזמי. אכן, יש להבין שהיזם גילה את הזדמנות הרווח הטהור שלו; במובן חשוב מאוד, הוא יצר אותה. יהיה זה לא מוסרי להפקיע מאדם את פרי יצירתו.¹⁵

עוד סיבה חשובה לכך שאתיקת "כל הקודם זוכה" חלה ביזמות היא שהפקעת רווח תגרום לכך שיזמים פוטנציאליים יחדלו להבחין בהזדמנויות עתידיות לשימוש טוב יותר במשאביה של החברה. פיתוי הרווח הוא התמריץ לגילוי היזמי. קיומו של רווח

הוא המושך את היזמים בשוק ליוזמות שהחברה תתברך בהן. הפקעתו של רווח יזמי, או של חלק ממנו, מפחיתה אפוא את הסבירות לגילוי יזמי.

ב. השלכות על מדיניות ושינוי מוסדי¹⁶

1. אל תנסו לתמוך ביזמות ישירות

כפי שממחיש משל רובינזון שלנו, היוזמות תמיד נמצאת. החשיבה היצרית פועלת תמיד ובכול – הן בהקשר האישי, הן בהקשר החברתי הרחב. היוזמות, בדמות מלאכתם של חדשנים ומדענים, היא המקור להתקדמות הטכנולוגית בחברה. היא גם המקור לשינוי ארגוני, כאשר אנשים מוצאים דרכים חדשות לארגן את הפעילויות שלהם, והיא אף המקור לצבירת הון אנושי – כאשר אנשים מבינים כמה חשובה ההשכלה להשגת מטרתיהם.

בהקשר החברתי, היוזמות כרוכה תדיר בהקמת עסק חדש. אך בכלל לא תמיד. יוזמות מתקיימת גם בתוך חברות ותיקות, כאשר הן גדלות או מתרחבות לתחומי עיסוק נוספים. יוזמות מתקיימת גם בהקשר המשפחתי, ובסוגים נוספים של התאגדויות אנושיות. עצם הופעתה של היוזמות, כמו גם אופן התרחשותה, תלויים בתנאים המוסדיים. במילים אחרות, ההקשר המוסדי משפיע על הקיום, הגודל והאופי של ההזדמנויות ליוזמות.

בכל הקשור להתוויית מדיניות, האבחנה שערכנו לעיל בין ייצור מתוכנן של ידע לבין גילוי ידע חדש היא אבחנה מכרעת. הייצור מושתת כולו על רעיון ראשוני – וכך גם ייצור הידע. מכאן שמדיניות התומכת בייצור ידע יכולה להזין את הייצור המכוון של ידע – אך לא את גילוייו של מידע חדש. כזו היא למשל מדיניות המקדמת מחקר ופיתוח (מו"פ) בתוך חברות תוך התעלמות מהמנגנונים לגילוי ולניצול של הזדמנויות רווח.

הנה כי כן, מדיניות המתמקדת בהזנקת עסקים, בקידום מו"פ או בחיזוק אשכולות עסקיים עלולה להחמיץ את העניין. אם קובעי מדיניות רוצים לבצר את היוזמות, עליהם להתמקד בתנאים המאפשרים את יצירתם של רעיונות מועילים לחברה, ולא במספר העסקים החדשים המוקמים. כל מדד של מספר העסקים החדשים במשק אינו מדד שלם של היוזמות. אכן, יצירת רעיונות חדשים קשה עד מאוד למדוד.¹⁷

2. מעטו בהתערבות במנגנון הרווח וההפסד

לעיל הסברנו שהרווח הטהור הוא ההפרש בין שימוש נמוך-ערך במשאבים לבין שימוש בעל ערך רב יותר שהיזם מפנה אליו את המשאבים האלה. הרווח הטהור ממלא תפקיד חשוב מאוד, באשר הוא (א) יוצר את התמריצים לגילוי יזמי, ו-(ב)

מספק מנגנון של היזון חוזר העוזר לאנשים לאמוד את איכות החלטותיהם: יזמים שוגים לפעמים בהערכת התנאים העתידיים בשוק, וגם דבר זה מסביר מדוע מנגנון הרווח וההפסד חשוב. הגישה לידע שהרווח הטהור מספק חיונית לחברה האנושית. בלעדיו לא תהיה לאנשים דרך לדעת איך להקצות משאבים מחדש באופן שימלא צרכים דחופים רבים יותר.

סגולותיו ההקצאתיות של השוק הן אפוא, במהותן, פרי פעילות יזמית מונעת-רווח. באין רווח טהור, אין קובעי המדיניות יכולים לסמוך על מגנוני השוק. קידומה של יזמות מוצלחת כרוך בקיום מדיניות המאפשרת ליחידים להיות ערים להזדמנויות חדשות לרווח מסחרי. הדבר יכול להתקיים רק כאשר רווחים טהורים ניתנים לגילוי ולמימוש.

למעשה, למדיניות ולאסדרות רבות עשויה להיות השפעה שלילית על קיומם של רווחים טהורים. מיסוי הוא מדיניות ממשלתית מרכזית העלולה להקטין רווחים טהורים. גם לסוגים אחרים של התערבות ישירה בשוק, כגון פיקוח על מחירי ההשכרה, עלולות להיות השפעות מזיקות שיחנקו את תהליך הגילוי.

3. שמרו על תגובתיות גבוהה של מערכת השוק

תהליך הגילוי היזמי איננו מיידי. שווקים מתמסרים מידע; למידע זה צריכים אנשים לשים לב, ותהליך זה אינו אוטומטי. מבחינה זו הקצאה לא יעילה של משאבים (מנקודת הראות של ישות יודעת כול) יכולה להימשך זמן רב – עד שמישהו מזהה דרך מוצלחת יותר לארגן את הייצור, ועד שאפשר לממש דרך זו.

ליזמים יש אינטרס מובהק לגלות מצבים שאינם משביעי רצון, בזכות תמריץ הרווח. יזמים יכולים לגלות היכן מצויים פְּשָׁלִי תיאום ולפעול לתיקונם. בעיקרו של דבר, התהליך היזמי התחרותי נוטה לגלות לאורך הזמן מצבים שכאלה ולהחליפם במצבים משופרים. פקדי ציבור אינם מציעים את התמריצים היזמיים הנחוצים לגילוי מצבים שבהם משאבים מוקצים שלא כראוי. בשל אופיים של תהליכי המדיניות הציבורית, טיפולה של המדיניות בבעיות שוק שכבר זוהו נוטה להפחית בערך העובדה שתהליך השוק ממשיך כל הזמן לגלות הזדמנויות לרווחים חדשים.

הזמן הוא רכיב מכריע בתהליך היזמי ואין לזלזל בו. זהו היבט ה"תגובתיות" של מערכת השוק; המהירות שבה מתגלות הזדמנויות נסתרות. יעילות השוק תלויה בכך שהזדמנויות לא תישארנה נסתרות לאורך זמן. במילים אחרות, מנקודת מבטם של משתתפי תהליך השוק, תגובתיות גבוהה עדיפה. מהירות גילויין של הזדמנויות הרווח תלויה במידה רבה באיכות התמריצים שיש ליזמים בשוק.

על קובעי המדיניות להבין כי כאשר הם מצביים מכשולים בפני ניצול הזדמנויות רווח, הם מחלישים את איכותה של המערכת הכלכלית, ובפרט את מהירות התרחשותן

של תגליות, ופירוש הדבר הוא שמקרים של הקצאת משאבים שאינה משביעת רצון יישארו לא מגולים זמן רב יותר. אם צרכים בלתי מסופקים יכולים להתמלא באמצעות פעילות השוק, אך הדבר אינו קורה בגלל סביבה מוסדית שאינה נוחה ליזמות, זו טרגדיה חברתית.

4. טפחו את ההקשר התרבותי ליזמות, וצרו לה את התנאים המוסדיים הדרושים

הבה נחזור לסיפור רובינזון קרוזו. דמיינו שהוא מאמין עד עומק לבו בקדושתו של מין עץ מסוים הצומח באי. הוא נמנע מלגעת בו ובפירותיו, ואפילו משימוש בענפים שנפלו ממנו. הענפים שרובינזון מוצא בבור הם ענפי העץ הזה. אם רובינזון נאמן לחוקיו, הענפים הם מחוץ לתחום בשבילו. הוא אינו יכול להשתמש בהם לבניין הסולם.

בדוגמה זו, ההקשר התרבותי שפעילותו של רובינזון מתרחשת בתוכו יוצר מסגרת ליצירתיות שלו. ייתכן שאמונתו כה חזקה שהוא אפילו לא יעלה על דעתו שאפשר להיעזר בענפים לבריחה. הוא כלל אינו רואה אותם כמשאבים פוטנציאליים. אמונתו של קרוזו מתווה את גבולות המרחב שהוא עשוי לגלות בו הזדמנויות בריחה ולהשתמש בהן, כלומר היא מתווה את גבולות הערנות שלו. במקרה שלנו, אמונתו תגרום לכך שלא יינצל מאסונו. הצופה או המדען האובייקטיבי לא ישפוט את הימנעותו זו של רובינזון כ"שגיאה", מפני שמתוך אובייקטיביות הוא נמנע משיפוט אמונותיו של האיש. אך צופה זה ודאי יאמר שהרקע התרבותי מסביר את אי-שרידתו של רובינזון. האמונה וההרגלים התרבותיים של קרוזו הם שלו ורק שלו, אבל תוצאותיהם הינן מושא לגיטימי לחקירה מדעית.

התרבות יכולה לעצב את מה שאדם תופס כהזדמנות ואת מה שהוא מתעלם ממנו – שכן היזמות נמצאת תמיד בתוך הקשר תרבותי. כמובן, הקשרים תרבותיים מסוימים מצמיחים גילויים יזמיים יותר מהקשרים אחרים. אך עוד יותר מכך, התרבות מכוונת את היזם לכיוון זה או אחר, וכך משנה את פני היזמות בהקשרים שונים. התרבות אינה סטטית ואינה דטרמיניסטית; היא מתפתחת במהלך הזמן. תרבות המעכבת, יותר מתרבויות אחרות, את התפתחותה של יזמות – אין הכרח שתישאר כזו תמיד.¹⁸

כשמדובר בחברה שלמה, האמונות האישיות והתנאים המוסדיים משפיעים על כיווני ערנותם של היזמים.¹⁹ באומרנו "תנאים מוסדיים" כוונתנו לנומרות חברתיות דה-פקטו (כלומר ההקשר התרבותי הרחב), וגם לחוקים דה-יורה שהשלטונות מחוקקים; לאלה גם אלה נודעת השפעה מכרעת על אופייה של הפעילות היזמית ועל תוצריה.²⁰ כך, למשל, במדינות מתפתחות רבות גורמת מציאותם של מוסדות ממשלתיים (כלומר אסדרה) להאמרת עלותה של הכניסה לשוק. הדבר גורם לרבים לפעול בשוק

השחור או להימנע מפעילות כלכלית בכלל. פירוש הדבר שיזמים פוטנציאליים אינם מוצאים הזדמנויות נושאות רווח שלמעשה הן קיימות – הזדמנויות אשר אם תנוצלנה תוכלנה לשפר את תנאי החיים של ההמונים במידה דרמטית.²¹

היזמים צריכים גם שזכויות הקניין שלהם על משאבים תהיינה מוגדרות היטב ומוגנות באכיפה, כדי שיהיה להם מושג ברור על הרווחים והעלויות הכרוכים בפעילותם.²² עוד נדרש הליך זמין להגדרת זכויות קניין על משאבים שאין להם בעלים (כגון צווי בית משפט בענייני נחלות). עוד יסוד מוסדי חיוני לפעילות יזמית הוא האפשרות להתקשרות חוזית חופשית לגבי משאבים. בלי חופש התקשרות חוזית, הזדמנויות רבות שהתגלו אינן ניתנות לניצול. כפי שראינו לעיל, זכויות קניין מוגדרות היטב הזכות להגנה אכיפתית, וכן חופש התקשרות חוזית, משפרים את התגובתיות לתנאים חברתיים שאינם משביעי רצון.

כפי שהסברנו, מספר הקמות העסקים במשק אינו משקף בהכרח את רמת היזמות בו. החפץ לדעת אם משק מסוים נוטה לתגובתיות יזמית גבוהה, מוטב שימדוד את רמת החופש הכלכלי הניתן במשק זה ליחיד. הדרך למדוד חופש זה היא לבחון את הכללים הדיפיקטו שהיחידים מצייתים להם ואת ההקשר דה-יורה שהיחידים והארגונים פועלים בו. בחינה אמפירית מלמדת שמידת החופש הכלכלי עומדת במתאם עם רמת החיים. הסיבה לכך היא שבסביבה חופשית יותר מתקיימת יותר פעילות יזמית המועילה לחברה.²³

5. הסירו מחסומים משפטיים מן הכניסה לשוק

שמירה על שווקים תחרותיים באמת היא מטרה רצויה למעצבי מדיניות השואפים לחברה דינמית, כלומר למשק שיש בו מהירות גבוהה של תגובתיות למצבים בלתי מספקים. אפשר לומר ששווקים תחרותיים הם תוצאתה הסופית של מסגרת מוסדית המחזקת את היזמות.

השמירה על שווקים תחרותיים כיעד למדיניות משותפת לרבים מקובעי המדיניות; אלא שהמדיניות עצמן לא פעם מרעות את התנאים לקיום פעילות יזמית. זה קורה מפני שחוקי ההגבלים העסקיים מושתתים בדרך כלל על תפיסתה של התחרות כמצב עניינים. וכבר הראינו שלאמיתו של דבר התחרות אינה מצב עניינים כי אם תהליך של גילוי יזמי. פירושו של דבר הוא שמצב השוק (למשל מספר הספקים של סחורה מסוימת) אינו יכול לשמש מדד לרמת התחרות. עוד סיבה לכך היא שבניגוד לתפיסה הרווחת לגבי 'מונופולים', בשוק כל המוצרים והשירותים מתחרים זה בזה.

לדוגמה, יצרני מוצרי חשמל מתחרים ביצרני הצמר: שניהם מציעים דרכים שלאדם יהיה חם בביתו בחורף. יתרה מכך: בשל גילויים יזמיים מגיעים לשוק כל הזמן אמצעים חדשים לשמירת חום הגוף בבית – כגון הפליס העשוי לא מצמר אלא מחומר

סינתטי שבסיסו נפט. האסדרה המסורתית של התחרות תראה את יצרני הפליס, התנורים החשמליים והצמר כפועלים בשווקים שונים, כלומר כמי שאינם מתחרים זה בזה.

שגיאותיה של תפיסה מסורתית זו תתגלנה אם נבין את התחרות כתהליך של גילוי יזמי. תחרות קיימת בין שלושת סוגי היצרנים אם כולם חופשיים להיכנס אליה. התנאי ההכרחי והמספיק לתחרות חופשית הוא היעדר מחסומי כניסה חוץ-שוקיים – כלומר אם בשוק החימום לא ניתנת זכות יתר לשום גורם. כל עוד כולם חופשיים להציע סחורות ושירותים העוזרים לאדם להתחמם בחורף, התחרות היזמית מתקיימת.

עולה מכך שמדיניות התחרותיות הנהוגה כיום ברוב ארצות המערב היא, במובן הרלבנטי לנו, אנטי-תחרותית. רבות מהן מדכאות את הגילויים היזמיים שכן הן כופות על השוק מערך "אידיאלי". הדבר עשוי למנוע כניסה חופשית ולכרסם בחופש ההתקשרות החוזית (למשל בחסימת מיזוגים בין חברות). חוקי ההגבלים העסקיים, חוקים שייעודם עידוד תחרות, אוסרים על מצבי שוק שמנקודת המבט של התחרות היזמית הם תחרותיים לחלוטין. על מעצבי המדיניות לנקוט דרך אחרת. עליהם להבטיח ששום זכויות יתר חוץ-שוקיות לא יינתנו לשום שחקן בשוק, ושחופש הכניסה יכובד.²⁴

6. הסירו חסמים משפטיים מהסחר החופשי

כפי שהראתה דוגמת הכרכרה והמכונית, מוצרים חדשים גורמים לפריעת דפוסים מורגלים של ייצור וצריכה. פריעה זו היא גם הסימן לכך שמשאביה של החברה נוצלו באופן שגוי. מכאן שהגנה על יצרנים מפני איומי התחרות (כגון איסור על אזרחים להחליף את כרכרתם במכונית), או הגנה על מועסקים מפני סכנת אובדן מקום העבודה (כגון חקיקה נגד פיטורין "פוגעניים"), חונקות את התהליך היזמי שטבעו להחליף דפוסים לא מוצלחים של הקצאת משאבים בדפוסים רצויים יותר.

הקורבנות העיקריים של הגנות כאלה, נוסף על היזמים שהדבר מונע מהם לממש הזדמנויות רווח חדשות, הם הצרכנים. כשם שכניסה חופשית לשוק חיונית לתהליך התחרותי היזמי, כך גם הסחר החופשי, הרגיל והבינלאומי, חיוני לשיפורה המתמיד של רווחת הצרכנים. כניסה חופשית וסחר חופשי הם שני צדדיו של אותו מטבע מוסדי המאפשר תחרות יזמית.

7. מסקנות עיקריות למדיניות

ממשלות עלולות להתקשות ליישם מדיניות המחזקת את התהליך היזמי משום שאי אפשר למדוד פעילות יזמית באופן ישיר. מדיניות המאפשרת ליזמות לפרוח

מתקיימות במרחק צעד אחד מזירת הפעילות היזמית עצמה, שכן עניינן הוא ההקשר המוסדי והרגולטורי.

קובעי מדיניות השואפים לחזק את היזמות, כדאי שייתנו דעתם לעניינים אלה:

1. הגדרתן ואכיפתן של זכויות הקניין (ושל המנגנונים לקביעת זכויות קניין על משאבים שאין להם בעלים);
2. מידת חופש ההתקשרות החוזית והיקף אכיפתו;
3. מידת האסדרה הממשלתית ומידת היכולת לחזות אותה (ובייחוד מידת החופש להיכנס לשוק ולצאת ממנו – ובכלל זה דיני רישוי, פשיטת רגל וכיוצא באלה – ומידת חופש הסחר);
4. גודלו של נטל המס (ובייחוד שיעורי המס השולי האפקטיבי על ההון, על הכנסות מעבודה וכן הלאה); ולבסוף
5. איכותו הכללית של השלטון (ובכלל זה החוקים הפיסקליים והמונטריים של הממשלה, גודלו של השלטון המרכזי וגודלו של השלטון המקומי, והיקפם ואופיים של יחסי הגומלין בין הממשלה לבין המגזר הפרטי – כגון חוקי הרכש הממשלתי).²⁵

כפי שראינו, תהליך הגילוי היזמי חשוב יותר מהמשאבים הזמינים, מפני שהוא מייצר את הרעיונות המועילים לחברה החיוניים לכל הייצור במשק כולו. כאשר קובעי מדיניות מתמקדים בתשתית, בעסקים הקטנים, באסדרת השווקים, במו"פ ציבורי ועוד ועוד, הם עיוורים בדרך כלל למהותו של תהליך הגילוי היזמי.

הפלא שבתהליך היזמי התחרותי הוא היכולת שלו לגלות את הידע הנחוץ להגדלת התיאום בחברה. האסדרה מסוכנת לא רק מפני שהיא פורעת את דפוסי הסחר בין הצרכנים והיצרנים, אלא גם, ובעיקר, מפני שהיא מחלישה את תהליך הגילוי היזמי.²⁶

ולבסוף, הבנת ההבדל בין כללים דה-יורה וכללים דה-פקטו חיונית ליישומה הנכון של מדיניות. הסיבה לכך ששינויי מדיניות לא תמיד מקדמים יזמות מועילה לחברה היא שלעיתים קרובות מדי קובעי המדיניות מתעלמים מההבדל בין מה שאומר החוק היבש לבין הכללים שאנשים פועלים על פיהם בשטח.²⁷

סיכום

היזמות היא בת כוחו היוצר של המוח האנושי, והיא המנוע לתהליך השוק; היא מתקיימת בצורות רבות ובנסיבות מגוונות – בעסקים קיימים וחדשים כאחד, בשווקים פשוטים ובשווקים מורכבים.

היזמות עשויה מגילוי רעיונות טובים, כלומר תשומת לב לפוטנציאל של פעולות

נושאות רווח. הרעיון שנתגלה – הרעיון היזמי – אינו יכול להימכר או להיקנות; הוא איננו משאב, אלא הוא הדבר המאפשר למשאבים להגיע לכלל שימוש. שווקים "פועלים" מפני שהתהליך היזמי המבוזר מגלה עוד ועוד רעיונות טובים חדשים למימוש רווחי סחר שנעלמו עד כה מן העין. במובן זה, היזמות חשובה לרווחת הפרט ולשגשוגו יותר מהמשאבים ומהקצאתם.

הרווח מניע את היזמות על ידי כך שהוא מאותת על דרך רצויה יותר לארגן את משאבי החברה, שהשחקנים בשוק לא הבחינו בה עד כה. הערנות והגילוי הם יסודות הליבה של היזמות, אך יש לה מאפיינים חשובים נוספים: חדשנות טכנולוגית, תעוזה ונחישות.

קובעי המדיניות, אם חפצם לחזק את הפעילות היזמית המביאה ברכה לחברה, צריכים להקדיש תשומת לב לאיכותם של המוסדות (כלומר הכללים, החוקים והנורמות) – בייחוד אלה המשפיעים על הרווחים. מוסדות המאפשרים לפרט את מלוא החופש האפשרי לממש את יצירתיותו ולקטוף את הרווחים שגילה – מחזקים את החברה היזמית. החברה יכולה להפיק את מלוא התועלת מהפעילות היזמית רק אם זכויות הקניין מוגדרות בה היטב ונאכפות. עוד צריכים מוסדות המדינה לקיים חופש של התקשרות חוזית בענייני זכויות על רכוש, ולהגביל את התערבות השלטונות בשווקים – בייחוד בכל הנוגע לאסדרה ולמיסוי. עוד הראינו, שגם אסדרה שנועדה "לעודד תחרות" ולמנוע מונופולים משתקת את הפעילות היזמית.

מספרם של העסקים החדשים אינו המדד לאיכותה של סביבה כלכלית. מוטב לקובעי המדיניות להתרשם מאיכות זו בעזרת מדדים של חופש כלכלי ושל איכות הסביבה המוסדית והרגולטורית. החופש הכלכלי מאפשר לכל אדם להתחרות ביצרנים פעילים (להתחרות, כלומר להיכנס לשווקים וליצור שווקים חדשים). חופש הכניסה לשווקים הוא הדרך היחידה לממש את מלוא ברכתה החברתית של היזמות.

Addresses, 2nd edition, South Holland, Ill.:
Libertarian Press, 1962, p. 109

4. לפיתוח נוסף של הנושא ראו, Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press, 1973

5. לסקירת תיאוריות חלופיות על יזמות ראו Robert F. Hébert and Albert N. Link, *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, 2nd edition, New York: Praeger, 1988. להסבר מדוע הודרו היזמים מספרי הלימוד במיקרו-כלכלה ראו, William Baumol, "Entrepreneurship and Invention: Towards their Microeconomic Value Theory," AEI-Brookings, 2005

1. מאמרנו זה אינו עוסק ביישומי מושג היזמות בתחומים כגון "יזמות חברתית" ו"יזמות מוסדית".

2. מחברים אחדים טוענים שהאפקטים של יזמות בשווקים מוגבלים בשל בעיות חיצוניות. ראו למשל Ricardo Hausmann and Dani Rodrick, "Economic Development as Self-Discovery", *Journal of Development Economics*, 72:2 (2003), pp. 603–633. גישות אלו אינן עושות את האבחנה המכרעת בין חיפוש מתוכנן אחר ידע לבין הגילוי היזמי. לדין היום אינו מגלה אלא רק נוטל-סיכונים טהור בעולם של הזדמנויות רווח שכבר זוהו.

3. Ludwig von Mises, "Profit and Loss," in *Planning for Freedom and Other Essays and*

- שהסדרים הארגוניים (כגון החברה המקימה חברות-בת) שנועדו לנצל הודמוניות שנתגלו, גם הם עצמם תוצאה של גילויים יומיים.
12. מכאן אפשר להבין מדוע יש הרבה מדינות משגשות שאין להן כמעט משאבים טבעיים, ולעומתן מדינות עשירות במשאבים טבעיים אך מעוטות הכנסה. לעיון נוסף בקשר בין צמיחה ליזמות ראו Israel M. Kirzner, "The Entrepreneurial Process," reprinted in Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago: University of Chicago Press, 1985. לגישה אחרת, התופסת את היזמות כצורת התנהגות (כלומר ניצול הודמוניות והקמת עסק), ראו למשל Zoltan Acs, "How is Entrepreneurship Good for Economic Growth?" *Innovations*, 1: 1 (2006), 97-107.
13. להרחבה רבה בעניין זה ראו Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*.
14. לפיתוח נוסף של הרעיונות בסעיף זה ראו Israel M. Kirzner, "The Nature of Profits: Some Economic Insights and Their Ethical Implications," in Robin Cowan and Mario J. Rizzo, eds., *Profits and Morality*, Chicago: University of Chicago Press, 1995.
15. אם אנו סבורים בריצונו כי על המגלה הראשון של זהב או נפט באזור מסוים חלה חובה מוסרית לחלוק את תגליתו עם שאר האנושות - כי אז יש טיעון חשוב בידי מבקרי המוסריות של הרווח הטהור. על פי סברה זו, היזם אינו זכאי להיות בעליו של מה שמצא. אלא שרוב רובנו איננו שותפים לסברה הזו. נוסף על כך יש מן המעורערים על הצדק שברווח הטהור הטוענים שהוא נובע ממזל טהור. והיות שהזוכה ברי-המזל אינו "ראוי" למזלו (מטבע הגדרתו של מזל), אין זה הגון כלפי האחרים שרק הוא ייהנה. אלא שזוהי אי הבנה של מקור הרווח היזמי הטהור. המזל ממלא בוודאי תפקיד בחיינו, אך טעות קשה היא לייחס את הרווח באשר הוא למזל. לדיון בנושא זה ראו Israel M. Kirzner, *The Driving Force of the Market, Essays in Austrian Economics*, London and New York: Routledge, 2000, p. 99f.
16. למבט מקיף יותר ראו חיבוריו הבאים של קירזנר: "The Perils of Regulation," reprinted in *Discovery and the Capitalist Process*, op. cit.; "Taxes and Discovery: An Entrepreneurial Perspective," reprinted in *Discovery and the Capitalist Process*, op. cit.; and "Competition, Regulation, and the Market Process: An Austrian Perspective," *Cato Policy Analysis* No. Frederic (1982) 18 (זמין גם במושתת). ראו גם Frederic Sautet, "Kirznerian Economics: Some
6. ביטויים קלאסיים לעמדתו זו של שומפטר אפשר למצוא בין היתר בספרו משנת 1912 שתורגם מגרמנית לאנגלית בשנת 1934: Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Cambridge: Harvard University Press ובספרו בשפה האנגלית *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper and Row, 1942.
7. תורתו של נייט התפרסמה ב-1921 בספרו הנודע Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston and New York: Houghton Mifflin.
8. עמר בידה (Amar Bhidé), בספרו 'תחילתם והתפתחותם של עסקים חדשים' (*The Origin and Evolution of New Businesses*, Oxford: Oxford University Press, 2000), מתאר כמה מאפיינים שהבחין בהם בתצפיותיו על הקמת עסקים חדשים. אחת התכונות הללו היא סובלנות לעמימות, או במילים אחרות הביטחון העצמי הנחוץ לפעולה בתנאי אי-ודאות.
9. החיבור החלוצי בתפיסה זו של תהליך השוק הוא מאמרו של פרידריך האייק "השימוש בידע בחברה" משנת 1945. F. A. Hayek, "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review*; reprinted in F. A. Hayek *Individualism and Economic Order*, London: Routledge and Kegan Paul, 1949. (מאמר זה תורגם על ידי לעברית. הנוסח העברי יתפרסם בהודמוניות קרובה. הערת המתרגם). למאמר על השוק כתהליך מבוזר, המתנגד לתיאוריית התכנון המרכזי, ראו Ludwig von Mises, "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth" in F. A. Hayek, ed., *Collectivist Economic Planning*, London: Routledge and Sons, 1935.
10. להסבר מפורט יותר כיצד מאפשרת היזמות התחרותית לשוק לפעול, ראו מאמרו של ישראל קירזנר, ממחברי מאמר זה, Israel M. Kirzner, *How Markets Work: Disequilibrium, Entrepreneurship and Discovery*, IEA *Hobart paper*, No. 133, London: The Institute of Economic Affairs, 1977. ראו גם מאמרו "Entrepreneurial Process: An Austrian Approach", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXV, March 1997, pp. 60-85.
11. לניתוח התפקיד החשוב שנודע ליזמות בארגונים עסקיים גדולים, ראו ספרו של פרדריק סוטה, ממחברי מאמר זה, Frederic E. Sautet, *An Entrepreneurial Theory of the Firm*, London and New York: Routledge, 2000. שימו לב

- Journal of Political Economy*, 98: 5 (1990), pp. 893–921. להצגה מפורטת יותר של השפעת הסביבה המוסדית על הפעילות היזמית ראו גם Frederic Sautet, "The Role of Institutions in Entrepreneurship," *Mercatus Policy Primer No. 1* (2005) Mercatus Center (זמין גם במרשתת).
22. Karol Boudreaux, "The Role of Property Rights as an Institution," *Mercatus Policy Primer No. 2*, Mercatus Center, 2005 (זמין גם במרשתת).
23. James Gwartney של חופש כלכלי ראו and Robert Lawson, "Economic Freedom of the World – 2005 Annual Report," *The Fraser Institute* (זמין גם במרשתת). לעיון כללי בסוגיית המוסדות והיזמות ראו David Harper, *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*, London: Routledge, 2003.
24. להרחבה בעניין חוקי ההגבלים העסקיים ראו למשל Dominick T. Armentano, *Antitrust and Monopoly: Anatomy of a Policy Failure*, second ed., New York: Holmes & Meier, 1990. למקורותיהם של חוקי ההגבלים העסקיים ראו Werner Troesken, "The Letters of John Sherman and the Origins of Antitrust," *The Review of Austrian Economics*, 15:4 (2002), 275–295.
25. ראו *Doing Business Database* בערה לעיל.
26. לדוגמאות לסכנות האסדרה ראו Susan Dudley "Primer on Regulation," Policy Resource No. 1, Mercatus Center, 2005 (זמין גם במרשתת). ראו גם Sandy Ikeda, *Dynamics of the Mixed Economy: Toward a Theory of Interventionism*, London: Routledge, 1996.
27. עוד בנושא זה ראו אצל Sautet, "The Role of Institutions in Entrepreneurship" Policy Implications and Issues," *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 12:1 (2002), 131–151.
17. מיוזם *Global Entrepreneurship Monitor* מספק (<http://www.gemconsortium.org/>) בסיס נתונים נרחב של מדדי הקמת עסקים בארצות רבות. נוסף על כך שיימות היא יותר מהקמת עסקים חדשים, חשוב גם לזכור שלפעמים עסקים חדשים הם מקרה של "גילוי עורף", כלומר גילויים הבאים לעולם בגלל אסדרה, ואשר אינם בהכרח פרודוקטיביים לחברה.
18. לדיון נוסף על יזמות ותרבות ראו Don Lavoie "The Discovery and Interpretation of Profit Opportunities: Culture and the Kirznerian Entrepreneur", in B. Berger, ed., *The Culture of Entrepreneurship*, San Francisco: ICS Press, 1991. וראו גם H. Storr, "Weber's Spirit of Capitalism and the Bahamas' Junkanoo Ethic," *The Review of Austrian Economics*, 19:4 (2006).
19. על היחס בין תרבות למוסדות ראו למשל Peter Boettke, "Why Culture Matters? Economics, Politics, and the Imprint of History," reprinted in Peter Boettke, *Calculation and Coordination*, London: Routledge, 2001. התרבות חשובה גם מפני שכדי שתתרחש יזמות צריכה החברה לגלות מידה של סובלנות לחריגות חברתית.
20. לעיון בנושא ראו Peter Boettke and Christopher Coyne, "Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?," *Advances in Austrian Economics*, vol. 6 (2003), pp. 67–87.
21. לעיון בנושא ראו למשל William Baumol "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *The*