

Cum ar trebui să tratez banii?

Întrebări Cruciale

R.C. SPROUL

Cum ar trebui să tratez banii?

Cum ar trebui să tratez banii?

R.C. SPROUL

CUM AR TREBUI SĂ TRATEZ BANII?

R.C. Sproul

© 2021 Editura MAGNA GRATIA. Toate drepturile rezervate. Nicio parte a acestei publicații nu poate fi reprodusă, stocată sau transmisă în orice formă și prin orice mijloace – electronice, mecanice, prin fotocopiere, microfilmare, înregistrare sau alt fel – cu excepția unor citate scurte în recenzii, fără permisiunea prealabilă a deținătorului drepturilor de autor.

Copyright © 2016 by R.C. Sproul. Originally published by Reformation Trust Publishing, a division of Ligonier Ministries. Translated by permission. All rights reserved.

Tradus și publicat cu permisiune. Publicată în original sub titlul *How Should I Think About Money?* de Reformation Trust Publishing (2016).

ISBN: 978-606-95327-4-4 (PDF) / 978-606-95327-5-1 (epub) / 978-606-95327-6-8 (mobi)

Traducerea: Editura MAGNA GRATIA. MAGNA GRATIA nu susține în mod necesar toate punctele de vedere ale autorilor pe care îi traduce și/sau publică. Dacă nu este precizat altfel în text, citatele biblice sunt preluate din Biblia Cornilescu, ediția revizuită. Drepturi de autor British and Foreign Bible Society (BFBS) și Societatea Biblică Interconfesională din România (SBIR) 1924, 2016. Folosit cu permisiune.

Design copertă: Ligonier Creative, Editura MAGNA GRATIA

RESPECTAȚI DREPTURILE DE AUTOR!

Este interzis în mod expres:



imprimarea cărții indiferent de modalitatea de folosire, indiferent de scop și de modalitatea de imprimare, inclusiv imprimarea profesională (la tipografie, indiferent dacă produsul este comercializat sau nu);



stocarea fișierelor oricărei cărți pe bloguri, pagini de internet, portaluri sau transmiterea pe cale electronică, altfel decât a link-urilor către website-ul MAGNA GRATIA.



copierea și republicarea a peste 250 de semne/publicație pe alte portaluri, pagini de internet, bloguri, în publicații tipărite sau în predici, prezentări, conferințe etc.



producția și/sau distribuția de opere derivate (ex. audiobook, clipuri video, videoblog, broșuri, alte publicații etc.) care conțin, parțial sau integral, material din această publicație, indiferent dacă opera derivată este comercializată sau nu.

Citiți politica integrală de copyright la adresa: magnagratia.org/copyright.html

Editura MAGNA GRATIA
Str. Liliacului nr.26,
Dascălu-Ilfov 077075
Email: contact@magnagratia.org
Internet: www.magnagratia.org



CUPRINS

Capitolul 1. Îngrijind de propria casă	7
Capitolul 2. De ce există sărăcie?	15
Capitolul 3. Capitalul și profitul	25
Capitolul 4. Teoria valorii	33
Capitolul 5. Ce sunt banii?	43
Capitolul 6. Inflația	51
Capitolul 7. Dobânda	57
Capitolul 8. Proprietatea comună	65
Despre autor	73

Capitolul 1

ÎNGRIJIND DE PROPRIA CASĂ

Noi toți apreciem cuvintele de laudă din partea celor pentru care lucrăm – antrenori, șefi sau alte persoane în autoritate. Această dorință de a fi apreciați își atinge apogeul când vine vorba de cea mai mare autoritate pe care o avem în viețile noastre, Domnul și Împăratul nostru, Isus Hristos. Un cuvânt de laudă din partea lui Hristos constituie încurajarea cea mai mare pentru slujirea noastră. Orice creștin tânjește să audă o anumită expresie la finele vieții sale, niște cuvinte care să vină de pe buzele lui Hristos: „Bine, rob bun și credincios”.

Conceptul din Noul Testament care descrie și definește ce înseamnă să fii un slujitor pentru Hristos este *isprăvnicia*. Vom explora această idee în paginile care urmează. Există o legătură între conceptul biblic de isprăvnicie și disciplina academică a economiei, lucruri pe care le vom studia împreună.

Economia și aspectele etice și emoționale legate de ea constituie subiecte frecvente de discuții până și în articolele de pe prima pagină a ziarelor. Acest lucru se

vede în special într-un an electoral, când mare parte a dezbaterii se concentrează pe chestiuni din economie. Ceea ce nu vedem inițial este că alte probleme, cum ar fi educația și avortul, sunt și ele chestiuni legate de economie. Înțelesă în sens larg, economia nu are de-a face doar cu banii, taxele sau afacerile, ci cu gestiunea resurselor. Aceasta include toate resursele noastre, cum ar fi resursa copiilor noștri nenăscuți, sau materialele și politicile educaționale.

Cu alte cuvinte, felul în care folosim resursele constituie subiectul economiei și, într-un sens biblic, și obiectul de bază al isprăvniceii. Gândiți-vă la legătura dintre isprăvnicie și economie. Termenul *economie* sau *economic* provine din cuvântul grec *oikonomia*, format din două părți: *oikos*, cu sensul de „casă” sau „gospodărie”, și *nomos*, care are sensul de „lege”. Așadar, luate împreună, *oikos* și *nomos* au sensul literal de „legea [sau regula] casei”. Termenul *oikonomia* este transliterat apoi limba noastră sub forma cuvântului „economie”. Însă termenul care traduce mai fidel cuvântul sursă din limba greacă – în loc să îl translitereze – este cel de *isprăvnicie*. Așadar, isprăvnicia și economia sunt concepte strâns legate, și, în fapt, pentru creștinul Noului Testament, între ele nu există nicio deosebire.

În lumea antică, un ispravnic era cineva căruia i se dădea responsabilitatea și autoritatea treburilor gospodăriei. De exemplu, patriarhul Iosif a devenit ispravnic în

casa lui Potifar: el gestiona toate lucrurile din casă și i s-a dat autoritatea să stăpânească peste ea (Gen. 39:1-6a). În acel rol, el era responsabil să îi gestioneze bine treburile casei. El nu trebuia să irosească resursele familiei, ci să ia decizii înțelepte. Totuși, rolul ispravnicului nu era ceva care s-a întâmplat să fie înglobat în sistemul de management al grecilor, nici nu a fost vreo invenție a egiptenilor din vremea lui Iosif. Rolul de ispravnic derivă din principiul isprăvniciei, care este înrădăcinat în creația omului.

Haideți să privim la fundamentul isprăvniciei care se găsește în primele capitole din cartea Geneza. Iată ce citim în Geneza 1:26-28:

Apoi Dumnezeu a zis: „Să facem om după chipul Nostru, după asemănarea Noastră; el să stăpânească peste peștii mării, peste păsările cerului, peste vite, peste tot pământul și peste toate târâtoarele care se mișcă pe pământ”. Dumnezeu l-a făcut pe om după chipul Său, l-a făcut după chipul lui Dumnezeu; parte bărbătească și parte femeiască i-a făcut. Dumnezeu i-a binecuvântat, și Dumnezeu le-a zis: „Creșteți, înmulțiți-vă, umpleți pământul, și supuneți-l; și stăpâniți peste peștii mării, peste păsările cerului și peste orice viețuitoare care se mișcă pe pământ”.

Încă de pe prima pagină a Bibliei, vedem creația ființelor omenești – făcute după chipul lui Dumnezeu, care S-a revelat inițial în calitate de Creator al tuturor lucrurilor – și chemarea ulterioară a purtătorilor chipului

Său de a-L imita într-un anumit fel: fiind *productivi*. Ființele omenești primiseră porunca de a fi roditoare și de a se înmulți. Aceasta era o poruncă legată de productivitate, care are implicații în isprăvnicie. Astfel, chestiunea isprăvniciei este înrădăcinată în creație.

Uneori, noi avem impresia că Noul Testament nu are de-a face cu munca, străduința sau productivitatea, ci își îndreaptă atenția doar către ideea că ar trebui să ne iubim unii pe alții și să trăim prin har, nu prin fapte. Dar dacă analizăm pildele și exprimarea lui Isus, vedem un accent deosebit pus pe chemarea la rodnicie. Isus cheamă poporul Lui să fie roditor nu atât prin propagarea speciei omenești, ci punând accent pe lărgirea Împărăției. Aceasta este o extindere a rânduiei creației prin care poporul lui Dumnezeu era chemat să fie productiv.

A doua poruncă dată de Dumnezeu lui Adam și Eva a fost ca aceștia să aibă stăpânire peste pământ. Dumnezeu i-a instalat pe Adam și Eva ca vice-regenții Lui, cei care aveau să stăpânească în numele Lui peste toată creația. Aceasta nu înseamnă că Dumnezeu le-ar fi dat un fel de drept de proprietate independent asupra planetei. Ea rămâne în posesia Lui. Totuși, Dumnezeu i-a chemat pe Adam și Eva să exercite autoritate asupra animalelor, plantelor, mărilor, râurilor, aerului și mediului înconjurător. Ei nu trebuiau să o exercite ca niște tirani care ar avea mână liberă să facă tot ce își doresc,

căci Dumnezeu nu i-a creat pe Adam și Eva ca stăpâni peste pământ. El i-a făcut ispravnici ai planetei, așa ca ei trebuiau să acționeze în numele Lui și spre gloria Sa.

Imediat după ce le-a dat acest mandat, Dumnezeu a creat o grădină luxuriantă, unde i-a așezat pe Adam și Eva (Gen. 2:15). El le-a poruncit „s-o lucreze și s-o păzească”. Această poruncă de a munci și îngriji grădina constituie cheia pentru înțelegerea responsabilității dată ființelor omenești, care merge împreună cu statutul privilegiat de a fi create după chipul lui Dumnezeu și cu faptul că li s-a dat stăpânire asupra pământului.

La creație, mandatul pe care Dumnezeu l-a dat oamenilor a fost ca ei să reflecte și să oglindească isprăvnicia lui Dumnezeu peste această sferă a creației. Aceasta implică mai mult decât strict îndatoririle religioase sau treburile bisericii. Ea are de-a face cu felul în care ne implicăm în preocupări științifice, cu felul în care facem afaceri, cu modul în care ne tratăm reciproc, sau tratăm animalele și mediul înconjurător. Această dominație peste pământ nu este o permisiune de a exploata, consuma sau distruge pământul, ci o responsabilitate de a exercita isprăvnicie asupra casei noastre, cultivând-o și ocrotind-o: lucrarea și întreținerea casei cuiva presupune prevenirea degradării ei, păstrarea ei în bună rânduială, întreținerea, ocrotirea și înfrumusețarea ei. Întreaga știință a ecologiei este întemeiată pe acest principiu. Dumnezeu nu a spus, „de acum înainte,

toată hrana ta va cădea de undeva din Cer”. El a spus: „voi trebuie să lucrați împreună cu Mine, fiind productivi: îngrijind, arând, plantând, înprospătând planeta, și așa mai departe”.

Următoarea poruncă dată lui Adam și Eva în grădină a fost de a le pune nume animalelor (Gen. 2:19). În cel mai elementar sens al ei, acesta a fost punctul de plecare al științei: să învățăm să facem deosebire între specii, feluri și forme, deosebind realitatea prin cercetarea ei. Și aceasta este parte din isprăvnicia noastră – să învățăm câte ceva despre locul în care trăim și pe care trebuie să-l îngrijim și ocrotim. Aceste principii nu sunt valabile doar pentru casa sau gospodăria unei persoane, ci pentru întreaga planetă.

Unii cititori sunt suficient de bătrâni ca să își amintească de realizarea uimitoare a americanilor din secolul al XX-lea, când primii astronauti au fost trimiși pe Lună. Inevitabil, parte din acea amintire include primii pași făcuți pe Lună de astronautul Neil Armstrong, moment când el a vorbit despre un pas uriaș făcut de omenire. Cineva se poate uita la acea realizare omenescă pur și simplu în termenii aroganței omului – sau poate să o vadă ca pe o împlinire a mandatului pe care Dumnezeu ni l-a dat de a stăpâni peste creație.

În esența ei, isprăvnicia înseamnă exercitarea dominației care ne-a fost dată de Dumnezeu asupra creației Lui, reflectând chipul Creatorului nostru prin grija,

responsabilitatea, ocrotirea, protecția și înfrumusețarea creației Sale. Vom analiza în continuare ceea ce spune Scriptura despre gestionarea banilor și a resurselor, iar acest concept al isprăvniciei ne va sluji drept temelie.

Capitolul 2

DE CE EXISTĂ SĂRĂCIE?

Când ne gândim la tema isprăvniciei din perspectivă biblică, unul dintre primele lucruri către care trebuie să ne îndreptăm atenția este felul în care Biblia tratează bogăția și sărăcia. Biblia are multe lucruri de spus despre aceste aspecte.

În legătură cu ceea ce spune Biblia în acest domeniu, s-au răspândit anumite mituri. De exemplu, unul dintre cele mai greșit citate versete din întreaga Scriptură este că: „Banul este rădăcina tuturor relelor”. Dar Biblia nu spune asta, ci că „iubirea de bani este rădăcina tuturor relelor” (1 Tim. 6:10; iar anumite traduceri redau versetul ca „dragostea de bani este rădăcina tuturor felurilor de rele”). Motivațiile greșite pentru acumularea de bogății pot fi periculoase. Lăcomia, furtul și alte rele decurg din astfel de motivații. Biblia ne avertizează să nu acumulăm averi din astfel de rațiuni, căci „nu puteți sluji [și] lui Dumnezeu și lui Mamona [banului]” (Matei 6:24). Chiar dacă, în sine, banul este ceva neutru moral, atitudinea noastră față de el poate fi bună sau rea.

Întrucât Biblia ne dă multe avertismente împotriva pericolelor bogățiilor, în comunitatea creștină au fost perpetuate unele înțelegeri greșite. Una dintre acesta este că a fi bogat ar fi ceva inerent păcătos, sau că doar oamenii păcătoși pot să devină bogați. Acest lucru este adevărat în sensul în care toți oamenii sunt păcătoși, dar în Scriptură găsim exemple de oameni fabulos de bogați, și în același timp plini de virtuți și credincioși. De exemplu, Avraam a fost tatăl celor credincioși și a fost enorm de bogat. Tot așa, Iov a fost deopotrivă evlavios și bogat. Totuși, Isus ne avertizează de asemenea că este greu ca cei care au bogății să intre în Împărăția lui Dumnezeu (Luca 18:25), în principal din cauză că oamenii care au bogății abundente pot avea tendința să se considere suficienți în sine și astfel să rateze să se bazeze pe Dumnezeu și pe providența Lui pentru satisfacerea nevoilor lor zilnice.

Un alt mit care provine din această înțelegere greșită este că ar exista ceva inerent neprihănit în a fi sărac. În Evul Mediu a apărut o mișcare în interiorul bisericii numită „misticismul sărăciei”, care îi asocia sărăciei un grad înalt de neprihănire, așa că oamenii au început să creadă că, prin sărăcie, cineva poate intra în Împărăția lui Dumnezeu. În vremurile noastre abundă alte mituri. Unii spun că orice sărac este binecuvântat de Dumnezeu și este neprihănit. Alții pretind că oricine este sărac, se află în această stare pentru că este leneș și refuză să

muncească, astfel că sărăcia este văzută mai degrabă ca un viciu, nu ca o virtute. Ambele abordări față de sărăcie și bogăție sunt simpliste și nu sunt în acord cu perspectiva biblică asupra acestei chestiuni. Dar toate ne pun în fața unei întrebări cu implicații mai largi: Cine sunt „sărăcii” din Biblie (v. Luca 6:20)?

Într-un studiu despre „sărăcii” din Scriptură (deopotrivă din Vechiul și Noul Testament) am putea trage imediat câteva concluzii. Prima este că sărăcia este întotdeauna determinată relativ la un standard anume. Atunci când cineva spune că un om este „sărac”, noi punem această întrebare: „Sărac comparat cu ce?”

Oamenii de astăzi din Statele Unite, care trăiesc la ceea ce guvernul Americii spune că este nivelul de sărăcie, se bucură de anumite lucruri pe care nici măcar regii nu le aveau în urmă cu câteva sute de ani – de exemplu iluminat electric, în loc de lumânări. Așadar, ideea de sărăcie și bogăție este pusă pe un cântar relativ.

Dar dincolo de aceasta – și mai important – când ne uităm la Scriptură și analizăm această clasă de oameni pe care o denumim „sărăcii”, vedem că Dumnezeu este foarte preocupat de situația lor. Totuși, această preocupare diferă în funcție de trăsăturile distinctive ale diferitelor tipuri de oameni săraci care sunt descriși. Astfel, în Scriptură găsim patru grupuri distincte de oamenii care sunt descriși ca „sărăcii”, și putem vedea că răspunsul lui

Dumnezeu față de acești oameni este legat inseparabil de motivele pentru care ei au ajuns săraci.

Primul grup îi include pe cei care sunt săraci ca rezultat al unui fel de calamitate. Al doilea îi cuprinde pe cei care sunt săraci ca rezultat al asuprașării sau exploataării. Al treilea grup de săraci din Scriptură îi include pe cei ajunși săraci pentru că sunt leneși. Al patrulea grup îi descrie pe cei care, am spune noi, sunt săraci de dragul neprihănității. Haideți să analizăm aceste grupuri unul câte unul.

Primul grup îi poate include pe văduvi și văduve, pe orfani, pe cei care și-au pierdut soțul, soția sau părinții, astfel că nu există cine să le asigure nevoile. Dacă există vreun grup de săraci care să fie mai bine identificat ca special pentru preocuparea lucrării sociale a bisericii, acesta este. Iacov ne spune: „Religiunea curată și neîntinată, înaintea lui Dumnezeu, Tatăl nostru, este să îi cercetăm pe orfani și pe văduve în necazurile lor, și să ne păzim neîntinați de lume” (Iacov 1:27). Diaconii au fost desemnați în biserica primară cu o însărcinare specifică de a îngriji de săraci, și în special de orfani și văduve (F.A. 6:1-7). Prioritatea acordată acestor oameni în vremurile biblice s-a pierdut într-o oarecare măsură în zilele noastre; noi depindem de guvern și de agenții de protecție socială, care să îngrijească de acești oameni în locul bisericii. Dar de-a lungul istoriei, biserica a fost

mereu chemată să fie un agent slujitor pentru cei săraci ca rezultat al unei nenorociri.

Acest grup nu include doar văduvele, văduvii și orfanii, ci și pe cei care au ajuns în incapacitate de muncă din cauza bolii sau a unui accident – cum ar fi oamenii rămași orbi sau infirmi, neputând fi astfel productivi la un loc de muncă. În Scriptură, acești oameni sunt identificați în special ca să fie ținta grijii speciale a bisericii. Mandatul lui Dumnezeu pentru biserică este ca ea să facă tot ce îi stă în putință ca să-i sprijine pe acești oameni. Legile din Vechiul Testament legate, de exemplu, de seceriș, constituie un act al providenței instituit de Dumnezeu spre grija nevoiașilor, care erau incapabili să lucreze pentru a obține un venit (v. Deut. 24:19).

Al doilea grup de săraci care se găsește în Vechiul Testament constă din cei ajunși astfel din cauza asupririi sau exploatării. Și vedem acest lucru în principal în cazul sclaviei. Când a fost în robia din Egipt, poporul Israel ajunsese sărac din cauză că erau înrobiți de un guvern puternic, care îi folosea la muncă forțată. Acest lucru ridică un semn de întrebare legat de un alt mit din societatea noastră, anume că singura cale prin care cineva poate ajunge bogat este pe spinarea săracilor. Acest lucru poate fi adevărat într-un joc unde unul câștigă și altul pierde, dar în lumea reală există multe ocupații și sectoare economice în care omul se poate îmbogăți într-un fel care funcționează în avantajul săracilor, nu pe cheltuiala acestora.

Un exemplu este cel al lui Henry Ford, când a introdus conceptul automatizării în producția de automobile. Peste noapte, prețul unei mașini a scăzut drastic pentru că el găsisese o cale de a fabrica automobile la un cost mult mai redus decât în trecut. Producând mașini în masă și crescând numărul unităților produse, el a putut scădea prețul pe bucată. Rezultatul a fost că automobilele au ajuns pe piață la un preț accesibil pentru literalmente milioane de oameni care anterior nu și le-ar fi putut permite. În acest proces, Henry Ford a devenit fabulos de bogat. Există și alte exemple de oameni care, prin mijloace drepte și cinstitute, au ajuns bogați fără a-i sărăci pe oameni.

Totuși, mai ales în perioada Vechiului Testament, oamenii ajungeau adesea săraci pentru că erau exploatați de guvern. Se întâmpla adesea că bogații despre care citim în Vechiul Testament erau guvernatori care acumulasă averi prin exploatarea oamenilor. Cei care îi puteau exploata pe oameni pentru bani erau fie lideri politici - guvernatori, tirani, regi etc. - fie infractori, care furau de la alții și îi răneau ca să se îmbogățească pe ei înșiși. Astfel de oameni care ajung bogați exploatându-i pe alții există și în zilele noastre, dar nu toți cei ce se îmbogățesc sunt infractori sau oameni sus-puși, care îi exploatează pe alții.

Al treilea grup este cel la care Vechiul Testament se referă adesea, mai ales în cartea Proverbe: cei săraci din

cauza leneviei. Este incorect să spunem că orice sărac a ajuns așa pentru că ar fi fost leneș. Cu toate acestea, ar fi la fel de incorect să spunem că nimeni nu este sărac din această cauză. Vechiul Testament descrie o etică a muncii stabilită în Grădina Eden și care continuă să fie norma în tot restul Scripturii. Unele dintre afirmațiile din Noul Testament legate de această etică a muncii sunt aproape total ignorate în societatea noastră sau sunt tratate cu dezgust. De exemplu, atunci când îi scria bisericii din Tesalonic, Pavel a vorbit despre o categorie anume de oameni care nu voiau să muncească. Ei erau leneși, dar voiau să trăiască din donațiile altora. Pavel i-ar dat bisericii următoarea poruncă legată de aceștia: „Cine nu vrea să lucreze, nici să nu mănânce” (2 Tes. 3:10). Acest lucru poate părea dur sau sever după standardele contemporane, dar Pavel doar reitiera etica muncii din Vechiul Testament, care spunea că omul este responsabil să îngrijească de nevoile personale și ale familiei, dacă era capabil fizic, nu să aștepte ca biserica, guvernul sau comunitatea să îi împlinească nevoile.

Cartea Proverbe este plină de referințe la săracii leneși: „Du-te la furnică, leneșule” (Prov. 6:6) și „Cum se învârtește ușa pe țâțânile ei, așa se învârtește leneșul în patul lui” (Prov. 26:14). Prin contrast, Eclesiastul ne spune că „dulce este somnul lucrătorului” (Ecl. 5:12). Omul care muncește sânguincios poate să-și pună capul pe pernă la finele unei zile grele, știind că s-a străduit și

a fost productiv pe parcursul zilei, în timp ce leneșul are un somn tulburat. Judecata lui Dumnezeu vine asupra celor care sunt săraci ca urmare a leneviei lor.

A patra categorie de săraci sunt săracii de dragul neprihănirii. Ei au luat o decizie conștientă de a uita de strângerea de avuții materiale, de dragul Împărăției lui Dumnezeu și de dragul slujirii altora. Aceștia sunt oameni care au intrat în slujire, care au abilități care i-ar face altfel capabili să câștige și să aibă o situație materială mai bună, dar care sunt dornici să abandoneze preocupări mai bine remunerate de dragul slujirii creștine. Exemplul suprem de acest fel de sărăcie este Hristos însuși, care nu a avut loc unde să-și plece capul, care a fost gata să abandoneze reputația Sa și orice alt lucru de dragul slujirii altora. Când Biblia descrie acest grup de săraci, vedem că Dumnezeu găsește o plăcere imensă în ei și le promite abundență de cinste și o bogăție finală celor care își investesc timpul și energia în slujba Împăratului. Ei vor primi o mare răsplată în Cer.

Dacă ne uităm la aceste patru grupuri de săraci, vedem că este foarte periculos să îi punem pe toți laolaltă și să vorbim pur și simplu despre „săraci” la modul general, deoarece există diferențe mari între ei. Există săraci care, fără să fie vinovați, au ajuns așa printr-o nenorocire care a căzut asupra lor, iar ei au nevoie de sprijinul bisericii. Există cei care au ajuns săraci ca urmare a exploatării și asupririi, iar Dumnezeu le aude strigătele

și suspinele la fel cum a făcut-o în cazul exodului evreilor, când i-a spus lui Faraon: „Lasă-Mi poporul să plece”. Cei care sunt săraci pentru că sunt leneși vor avea parte de mânia lui Dumnezeu și de o judecată prin care sunt lipsiți de hrană. În final, săracii de dragul neprihănirii sunt binecuvântați în Împărăția lui Dumnezeu.

Capitolul 3

CAPITALUL ȘI PROFITUL

Cândva l-am auzit pe Richard DeVos, co-fondatorul firmei Amway și unul dintre cei mai bogați oameni din lume, vorbind despre bunăstarea materială a omenirii. El i-a pus atunci audienței sale creștine următoarea întrebare: „Vă pasă de bunăstarea materială a ființelor omenesti? Pentru că mie mi se pare evident că lui Dumnezeu Îi pasă”.

Acesta este un adevăr pe care ne vine ușor să îl uităm. Putem să spiritualizăm atât de mult lucrurile lui Dumnezeu, încât să ratăm, de exemplu, să vedem că Isus însuși a vorbit despre a-i hrăni pe cei flămânzi, despre a-i adăposti pe cei fără casă, despre a-i îmbrăca pe cei goi și despre vizitarea celor bolnavi sau în închisoare. În Vechiul Testament, prosperitatea materială era parte din promisiunile făcute de Dumnezeu poporului Său, promisiuni care includeau „o țară unde curge lapte și miere” (Exod 3:8). Și nu doar asta, ci împlinirea finală a răscumpărării include și promisiunea răscumpărării trupului. Noi nu ne însușim gândirea elenistă

sau cea dualistă care respinge lumea materială ca rea. Noi am fost creați ca ființe cu trupuri și cu nevoi și dorințe fizice. În planul Său de răscumpărare, Dumnezeu este foarte preocupat de aceste lucruri. La rândul lor, creștinii sunt îndemnați să manifeste preocupare pentru bunăstarea materială a ființelor omenești, pentru cei care înfometează sau sunt bolnavi, pentru cei goi și lipsiți de un acoperiș deasupra capului. Aceste preocupări sunt lucruri centrale pentru credința creștină.

Când vorbim despre bunăstarea materială, este important să înțelegem lucrurile care o produc. Pentru aceasta, trebuie să facem deosebire între condițiile *necesare* și cele *suficiente*. O condiție necesară este ceva ce trebuie să fie îndeplinit pentru ca o afirmație specifică să fie adevărată. Cu toate acestea, veridicitatea condiției necesare nu garantează că afirmația va fi adevărată. Acea ar fi o condiție suficientă. Iată un exemplu elocvent: A fi bărbat este o condiție necesară ca Ion să fie burlac, pentru că un burlac este un bărbat necăsătorit. Dar faptul că Ion este bărbat nu garantează că el este burlac, pentru că este posibil ca el să fie căsătorit. De aceea, dacă Ion este burlac, aceasta este o condiție suficientă ca să putem spune că este bărbat, pentru că un burlac trebuie să fie prin definiție bărbat. Având în vedere aceasta, trebuie să înțelegem ce condiții sunt necesare pentru bunăstarea materială. Chiar dacă aceste condiții nu garantează bunăstarea materială, ele trebuie să existe pentru ca ea să fie posibilă.

Când ne gândim la cauzele bunăstării materiale, prima condiție necesară, și pe bună dreptate cea mai importantă, este producția. Dacă suntem preocupați de faptul că oamenii nu au hrană, cel mai important lucru ce trebuie făcut este să producem hrană. Dacă oamenii sunt goi, preocuparea noastră nu le va face niciun bine dacă nu producem haine. Producția trebuie să crească pentru a diminua sărăcia în aceste nevoi fizice.

Pe măsură ce mai multe bunuri sunt produse, costul pe bucată scade. Aceasta este legea cererii și a ofertei. Dacă, de exemplu, cineva trăiește într-o zonă unde costul pentru producția unui tricou este aproape prohibitiv, iar tricoul este foarte scump, doar bogații și-l vor permite. Dar dacă producția crește astfel încât fiecare tricou ajunge mai ieftin pe piață, atunci mai mulți oameni și-l vor permite. Același lucru se aplică hranei. Fermierii nu sunt totdeauna bucueroși când recolta este foarte mare, pentru că acest lucru scade costul pe bucată, dar asta înseamnă și că mai mulți oameni au oportunitatea de a cumpăra hrană. Așadar, cel mai important element pentru împlinirea nevoilor fizice ale oamenilor este producerea de bunuri și servicii.

Trebuie să analizăm apoi ce este necesar pentru creșterea producției. Unii spun că ar fi nevoie de mai mulți oameni angajați, în timp ce alții spun că este nevoie de acțiuni mai intense ale producătorilor. Aceste lucruri sunt importante, dar cel mai important ingredient

pentru creșterea rapidă a producției este folosirea instrumentelor. Iată un exemplu: eu am acasă o curte cu iarbă care trebuie tunsă, dar eu am resurse limitate, trei dintre ele fiind timpul, energia și banii. Cum voi aloca aceste resurse ca să tund gazonul? Cea mai ieftină cale pentru asta ar fi să pun mâna la muncă eu însumi, și să mă așez pe mâini și genunchi, și să mușc din iarbă cu dinții. Dar procedând astfel o să am nevoie de mult timp și energie, dar de mai puțini bani. Aș putea să cresc producția folosind o foarfecă, astfel că aș reduce timpul la jumătate – dar iată că intervine cheltuiala cu foarfeca. Aș putea să iau o mașină manuală de tuns gazonul, ceea ce mi-ar îmbunătăți substanțial productivitatea prin comparație cu situația anterioară, dar aceea este mai scumpă. Și putem trece de aici la o mașină de tuns electrică, de la cea electrică la un tractor de tuns iarba, și așa mai departe. Cu fiecare pas făcut înainte, fac slujba aceea mai repede și adesea mai bine, chiar dacă la un preț tot mai mare. Acest principiu se aplică în toate celelalte domenii ale vieții. Putem produce mai mult în mai puțin timp decât puteau înaintașii noștri, dar asta nu pentru că suntem mai puternici sau mai isteți decât ei, ci pentru că avem la dispoziție unelte pe care ei nu le aveau.

A treia condiție necesară tratează motivul pentru care unii oameni au unelte, iar alții nu. Este vorba despre bani. Pentru a cumpăra unelte, avem nevoie de bani, sau de capital. Mai specific, trebuie să am un capital în

surplus, adică un capital rămas după achitarea de datorii și obligații, și după plata cheltuielilor. Achiziția, menținerea și îmbunătățirea echipamentelor sunt lucruri care au nevoie de bani sub forma surplusului de capital.

După al doilea război mondial, industria auto din Statele Unite stăpânea lumea. Totuși, până în anii 1970, producătorii auto străini au început să facă concurență serioasă în Statele Unite și, până în anii 1980, producătorii auto japonezi îi lăseau în urmă pe producătorii americani în propriul teren. Japonia are foarte puține dintre resursele naturale necesare pentru producerea de oțel și pentru construcția de automobile, în timp ce Statele Unite are aceste resurse din abundență. Producătorii japonezi trebuie să importe oțel și alte resurse ca să producă mașini, apoi trebuie să plătească pentru a le transporta peste Oceanul Pacific – și totuși îi surclasau pe producătorii auto americani. Unul dintre lucrurile cheie care s-au petrecut în cazul principalilor noștri competitori din industria auto, Germania și Japonia, a fost că uzinele lor au fost literalmente distruse în al doilea război mondial. După aceea, ei au fost nevoiți să construiască fabrici noi cu echipamente noi, ca să poată fi competitivi în a doua jumătate a secolului al XX-lea, în timp ce fabricile americane își investeau profiturile în marketing, nu în cercetare și dezvoltare sau în îmbunătățirea fabricilor lor. Dintr-o dată, producătorii americani s-au trezit cu mașini care nu erau competitive pe piață,

pentru că rămăseseră în urmă la capitolul unelte și tehnici de producție.

Ceea ce determină achiziția și folosirea uneltelor – care, în schimb, crește producția și ne oferă abilitatea de a diminua problemele săracilor și ale nevoiașilor – este profitul. Acesta este un aspect pe care fiecare creștin trebuie să îl înțeleagă, pentru că mulți au o perspectivă negativă asupra profitului. El a ajuns să fie văzut ca un lucru obscen, ca și cum ar fi ceva greșit când companiile sau oamenii ajung să aibă profit sau capital în surplus. Cu toate acestea, fără profit nu există surplus, și fără surplus, nu există investiții în unelte. Fără investiții în unelte, nu poate crește producția, ceea ce înseamnă că lumea rămâne flămândă. Undeva și cumva, cineva trebuie să facă profit ca să existe capital în surplus pentru a împlini nevoile oamenilor din lume.

Este interesant cât de des Îl vedem pe Isus folosind expresii luate din piață și din economie pentru a comunica adevărurile spirituale ale Evangheliei. Unul dintre cuvintele pe care El le folosește adesea este *profit* [sau *folos*]. El a spus: „la ce îi folosește unui om să câștige toată lumea, dacă își pierde sufletul?” (Marcu 8:36; cf. Matei 16:26; Luca 9:25). Isus spunea că un om poate avea profit material, dar esența este scrisă cu cerneală roșie – anume că este o pierdere – pentru că a dat ceva mai valoros în schimbul unui lucru mai puțin valoros. Trebuie să fim atenți la felul în care înțelegem ideea de

profit, asigurându-ne că îl tratăm din perspectiva Scripturii.

Dumnezeu are o preocupare deosebită pentru productivitate. Chiar și o lectură în grabă a Noului Testament va scoate la iveală referințe constante la ideea de rodnicie, nu doar în tărâmul spiritual al uceniciei, ci și în a fi productivi, crescând talanții și împlinind astfel mai mult nevoile oamenilor.

Capitolul 4

TEORIA VALORII

La un banchet la care am participat în urmă cu câțiva ani, unul dintre vorbitori era un fost jucător de fotbal american, care juca pe post de apărător la una dintre echipele din Liga Națională de Fotbal. La un anumit moment din cariera sa, el câștiga 65000 \$ pe an. El își amintea de felul cum echipa lui a jucat împotriva celor de la Buffalo Bills în perioada în care la acea echipă juca vestitul O.J. Simpson. Într-un meci, O.J. s-a lansat liber într-o cursă de 50 m rupând mai multe blocaje până acolo, ultimul fiind al jucătorului care vorbea la acel banchet. Când a ieșit ulterior de pe teren, antrenorul lui i-a ieșit în întâmpinare pe la jumătatea drumului, cu fața roșie și plin de nervi, țipând la el: „Îți plătesc 65000 \$ pe an ca să îți reușească blocajele”. În acel moment, jucătorul i-a spus antrenorului: „Da, domnule antrenor, dar cei de la Buffalo îi plătesc lui O.J. 800000 \$ pe an ca să rupă acele blocaje”.

Dezbaterile legate de profituri își fac loc întotdeauna, nu doar în legătură cu ce se întâmplă pe Wall Street, ci și în lumea sportului. Deopotrivă fanii și ceilalți oameni dezbate încins cât de potrivit este ca proprietarii

echipelor să facă acele profituri uriașe și cât de mari sunt salariile multor jucători. În anul 1988, Orel Hershiser era desemnat cel mai valoros jucător din Liga Națională de Baseball. La sfârșitul aceluia sezon, el s-a întâlnit cu proprietarul echipei, Peter O'Malley, care i-a oferit cel mai valoros contract dat vreodată unui jucător de baseball. Hershiser este un creștin devotat, iar când mass-media a anunțat că el semnase acel contract de mai multe milioane de dolari, a primit o avalanșă de scrisori care protestau împotriva lăcomiei lui, acuzându-l că ar fi avut o preocupare necreștină pentru a câștiga atâția bani. Majoritatea acestor scrisori erau trimise de oameni din cadrul comunității creștine.

Un prieten comun m-a sunat și m-a întrebat dacă aș fi dornic să mă întâlnesc cu Hershiser ca să discutăm cu el chestiunea etică legată de semnarea aceluia contract de muncă în Liga de Baseball. Am fost de acord și ne-am întâlnit cu Orel la Vero Beach, în Florida, în perioada antrenamentelor de primăvară. Era clar că el voia să facă ce era drept. M-a întrebat chiar dacă nu cumva păcătuise semnând un contract de o valoare atât de mare pentru serviciile lui. Replica mea a fost următoarea: „Am o singură întrebare legată de isprăvnicia ta și de salariul pe care îl primești de la Los Angeles Dodgers: Cât a lăsat pe masă agentul tău în cursul negocierilor?” El a făcut ochii mari și m-a întrebat: „Ce vrei să spunei?”

I-am zis atunci: „În clipa când agentul tău i-ar fi cerut lui Peter O'Malley un singur dolar în plus față de ceea ce el credea că valorezi pentru clubul lui, domnul O'Malley ar fi refuzat să îl plătească. Mai apoi, dacă O'Malley ar fi decis să te plătească un singur dolar mai puțin decât era de fapt dornic să o facă, te-ar fi obținut la un preț foarte mic”.

Orel a râs. Nimeni altcineva nu s-a gândit la acest aspect în termenii unui schimb. Dar în aspectele economice ale acestei părți din lumea afacerilor, existase o negociere liberă între doi oameni – o persoană care își oferea serviciile și un proprietar care oferea un salariu. Proprietarul trebuia să ia o decizie legată de cât valora acest angajat pentru afacerea lui, iar jucătorul trebuia să decidă dacă era dispus să lucreze pentru ceea ce proprietarul îi oferea. Acest lucru se petrece de fiecare dată când aceste francize din sport cresc în valoarea lor pentru proprietari.

Există multe lucruri mitologice legate de profit în societatea noastră. Imaginează-ți următorul scenariu care ilustrează conceptul de profit: un om este proprietarul unui magazin de pantofi și achiziționează o mulțime de pantofi, iar acești pantofi valorează în medie 30 \$ perechea, la poarta fabricii. El pune prețul de 90 \$ pe acești pantofi, iar eu îi cumpăr la acest preț. Cine face profit? În primul rând, proprietarul magazinului face profit, pentru că plătește 30 \$ și vinde pantofii cu 90 \$.

El i-a cumpărat la un preț mic și i-a vândut la un preț mare, făcând un profit de 60 \$. În al doilea rând, producătorul face un profit, pentru că pe el nu îl costă 30 \$ să producă pereche de pantofi, ci mai puțin.

Dar cine altcineva profită? Cealaltă persoană care profită în această tranzacție este cumpărătorul sau clientul. Amintește-ți că acolo nu a existat niciun fel de coerciție, ci este o tranzacție liberă. De fiecare dată când cineva merge să cumpere ceva, acel om face o alegere. El alege în ce magazine să intre, la ce bunuri să se uite, gândindu-se mereu la prețul pe care este dispus să îl plătească pentru lucrurile pe care vrea să le cumpere. Dacă prețul bunurilor este mai mare decât dorește să plătească, pleacă din magazin și își vede de treabă; tot așa, dacă prețul este mai mic decât este dispus să plătească, atunci el cumpără acel bun, pentru că capătă ceea ce își dorește și chiar îi mai rămân ceva bani. Acesta este un alt exemplu de profit.

Ceea ce complică lucrurile – iar ultimul exemplu de profit este mai dificil de recunoscut – este că această întreagă tranzacție implică bani, un mediu de schimb, nu un schimb direct, sau barter. Haideți să ne imaginăm că avem de-a face cu un barter. Să presupunem că cineva confecționează pantofi și un alt om crește vaci de carne. Cel de-al doilea are un congelator plin cu mai multe porții de mușchi de vită decât poate să mănânce într-o viață de om, dar are o problemă: picioarele îi îngheață, pentru

că nu are pantofi. Peste drum de casa lui există un cizmar care are o sută de perechi de pantofi în vitrină, așa că picioarele îi sunt perfect de calde și uscate. Dar care este problema lui? Îi este foame, pentru că nu are carne pe care să o mănânce. De aceea, acești doi oameni ajung la o înțelegere care implică un schimb de bunuri la o valoare agreată de ambele părți. Astfel, pantofarul spune: „Îți voi da o pereche de pantofi pentru atâtea bucăți de carne”, iar văcarul spune: „acei pantofi sunt mai valoroși pentru mine decât surplusul de carne de vită pe care o am”, așa că cei doi încheie înțelegerea. Asta înseamnă barter.

Cine profită în acest scenariu? Ambele părți. Este foarte clar că ambele au un profit din acel schimb. Thomas Aquinas spunea că acesta este felul în care Dumnezeu a rânduit ca întregul univers să funcționeze în termenii satisfacerii nevoilor oamenilor. Nimeni nu este în realitate capabil să trăiască doar din ceea ce el produce. Noi trăim într-o lume comunitară, în care suntem interdependenți. Interdependența noastră este rezultatul diviziunii muncii. Vedem acest lucru încă de la prima familie de oameni, unde Cain lucra la câmp, producând vegetale, pe când Abel creștea animale. Ei nu puteau face fiecare ambele lucruri, așa că erau nevoiți să schimbe între ei bunuri și servicii. Oamenii au diferite daruri și abilități care le aduc în universul nevoilor – unii aduc astronomia, alții aduc contabilitatea, alții darurile artistice. Noi toți avem nevoie unii de alții pentru a trăi în acest sat global.

Inițial, supraviețuirea a fost dependentă de schimbul de tip barter. Doar după ce a fost introdus un nou element, un substitut pentru schimbul de mărfuri, denumit monedă sau bani, doar atunci oamenii au pierdut din vedere beneficiul direct implicat într-un schimb liber de bunuri și servicii. Când vedem un barter simplu, este clar că ambele părți profită. Dacă vedem un schimb din perioada mai contemporană, unde se folosește moneda (care nu are o valoare intrinsecă) este ușor să pierdem din vedere profitabilitatea reciprocă a acelui schimb liber. Dar toți participanții câștigă într-o afacere corectă. Asta este ceea ce face ca producția să funcționeze.

Celălalt element integral al chestiunii profitului în comerțul liber este ceea ce economiștii numesc „teoria subiectivă a valorii”. *Valoarea* are de-a face cu prețul care îl atribuim unui lucru. O ilustrație bună în acest sens este când cineva vrea să vândă o mașină sau să o schimbe cu alta.

M-am dus cândva la un distribuitor auto și am petrecut câteva ore negociind prețul unei mașini cu un agent de vânzări. Mi s-a părut dificil să îl fac să îmi spună cât mi-ar da pe mașină. În final, el mi-a spus că îmi va da o anumită sumă pentru mașina mea, sumă care era considerabil mai mică decât valoarea la care mă așteptam eu. I-am spus atunci: „Bine, dar nu pot să o vând la acel preț, iar el a protestat: „ceea ce tocmai v-

am oferit este valoarea reală a mașinii dumneavoastră”. I-am spus atunci: „Pentru tine asta poate să fie valoarea reală a mașinii mele, dar nu și pentru mine, pentru că mai degrabă aș păstra mașina decât să ți-o dau în schimbul banilor pe care mi-ai oferit”. Apoi m-am dus în altă parte și am găsit un alt distribuitor, care a pus un preț mai mare pentru mașina mea, fiind astfel gata să îmi dea mai mult în schimbul ei decât primul distribuitor.

Esența este că nu există o valoare obiectivă a bunurilor și serviciilor. Totul este dependent de ceea ce avem deja: lucruri comune, lucruri mai rare și așa mai departe. Valoarea se schimbă de la o persoană la alta. Nu toți avem aceleași nevoi sau lipsuri, așa că nu punem același preț asupra aceluiași lucru.

La polul opus al teoriei subiective a valorii este teoria marxistă denumită „teoria valorii muncii”, care spune că prețul unui produs ar trebui determinat de cât efort este implicat în producerea lui. De aceea, valoarea este stabilită nu de sărăcie, nici de condițiile de piață, nici de ceea ce oamenii vor sau nu vor, ci pur și simplu de efortul implicat în producerea aceluși bun sau serviciu.

Ca să înțelegeți eroarea din acest concept, gândiți-vă la diferența de valoare dintre o pictură al lui Lucas Cranach cel Bătrân și o pictură a lui R.C. Sproul. Cranach a pictat un portret faimos al lui Martin Luther, unul care valorează milioane de dolari. Am încercat și eu să copiez această pictură. Să presupunem că am

merge la o licitație și aș pune pictura mea lângă pictura lui Cranach. Care dintre cele două picturi credeți că va primi cel mai mare preț din partea audienței? Cred că n-ar exista niciun fel de întrecere: probabil că n-aș putea să o vând pe a mea nici măcar pe 100 \$, în timp ce a lui Cranach valorează milioane de dolari. Ideea este că sunt sigur că mie mi-ar lua mai mult timp să fac pictura lui Luther decât i-a luat lui Cranach. Eu a trebuit să muncesc mai din greu decât el. De ce? Pentru că el era mult mai abil decât mine. Prin urmare, ceea ce face ca un produs să aibă valoare nu este cât efort pun în realizarea lui, ci totul depinde de prețul pe care oamenii îl pun pe acel produs.

Trebuie să ținem întotdeauna minte că prețurile sunt stabilite în ultimă instanță de consumatori. Noi determinăm prețul pantofilor, a costumelor de haine, a bițetelor la meciurile de baschet și a tuturor celorlalte lucruri – pentru că, atunci când proprietarul pune un preț mai mare decât sunt dispuși consumatorii să plătească, ei nu vor cumpăra acel produs, iar venitul proprietarului va scădea. Singura modalitate în care el poate face profit este să ofere bunurile sau serviciile la un preț pe care clienții să îl privească profitabil pentru ei când fac acea achiziție.

Esența isprăvniciei este că suntem responsabili înaintea lui Dumnezeu pentru felul în care folosim bunurile, serviciile și resursele care ne stau la dispoziție.

Asta înseamnă că un ispravnic creștin trebuie să fie atent să nu le irosească. Trebuie să măsurăm bine valoarea lucrurilor pe care le cumpărăm.

Noi facem întotdeauna judecăți de valoare, pentru că fiecare dolar pe care îl cheltuim într-un loc sau altul este un dolar pe care nu-l mai putem cheltui nicăieri în altă parte. De aceea, chiar dacă valorile sunt subiective în termenii preferințelor personale, Dumnezeu are în ultimă instanță un sistem de valori pentru tot, sistem mult mai important din perspectivă veșnică – iar noi trebuie să determinăm în final ce este valoros pentru noi în lumina sistemului Lui de valori.

Capitolul 5

CE SUNT BANII?

Definiția clasică a banilor este că ei sunt un „mijloc de schimb”. Termenul *mijloc* sau *mediu* de aici se referă la ceva care stă între două sau mai multe părți – un mod sau o poziție intermediară prin care lucrurile pot avea loc și pot interacționa. Un mijloc de schimb se referă la anumite mijloace folosite pentru a media schimbul de bucuri și servicii. Acesta ia locul barterului, care este un schimb direct. Cu alte cuvinte, banii sunt o formă indirectă de schimb.

Banii au apărut și s-au dezvoltat natural și gradual de-a lungul a mii de ani de bartering și comerț, când oamenii au căutat ceva care să simplifice întreg procesul. Exemplul barterului implică lucruri sau servicii de valoare asemănătoare, cum ar fi ca atunci când un cizmar dă o pereche de pantofi în schimbul unei anumite cantități de carne de la văcar. Dar ce anume face cizmarul când vrea să dea pantofi pe o casă? Este foarte dificil să calculezi costul unei întregi case în perechi de pantofi, iar asta face ca schimbul să fie mai problematic dacă vrem ca el să fie corect – cu atât mai mult dacă te gândești că a construi o casă implică o diversitate de feluri

de muncă și contribuția zidarilor, a tâmplarilor, a dulgherilor, electricienilor și așa mai departe. Cum să facem practic barter când toate acestea sunt implicate?

Moneda a apărut din nevoia de a simplifica schimbul de bunuri și servicii. Trebuia să existe ceva care să aibă valoare pentru toți oamenii, care să poată fi transportat din loc în loc și împărțit cu ușurință. Societatea a folosit de-a lungul istoriei diferite lucruri pe post de monedă. Scoicile de mare erau folosite în anumite civilizații. Nativii americani foloseau împletituri colorate, pentru că toți foloseau împletituri la hainele lor. În coloniile americane, tutunul a devenit pentru o vreme monedă de schimb. Dar împletiturile puteau fi pierdute sau rupte repede, iar tutunul putea putrezi. De aceea, durabilitatea a devenit și ea un criteriu important în adoptarea unei monede stabile. În final, au apărut două substanțe în dinamica pieței, care au fost considerate apoi ca mediu preferat de schimb: aurul și argintul. Acestea aveau stabilitate, utilitate și erau suficient de rare încât să-și păstreze o valoare stabilă în timp.

Când Iosif a fost vândut în sclavie în Geneza 37:28, el a fost vândut pentru douăzeci de arginți. Până la acel moment, în bazinul Mării Mediterane argintul era deja folosit ca mijloc de schimb, și știm că și aurul era folosit. Biblia vorbește despre baterea de monezi, ca atunci când Isus s-a referit la o imagine și o inscripție de pe o monedă (Matei 22:17-21; cf. Marcu 12:14-17; Luca

20:22-25). Există o istorie și o tradiție lungă de folosire a aurului și argintului ca monedă, astfel încât oamenii să nu trebuiască să facă comerț doar prin barter. În loc să schimbe carne pe pantofi, omul putea schimba aur pe pantofi sau aur pe carne.

Odată ce acest sistem și-a făcut loc prin folosirea argintului și a aurului, următoarea fază în dezvoltarea banilor a fost apariția a ceea ce noi am putea denumi depozitele de aur și argint. Oamenii nu au avut dintotdeauna locuri sigure unde să își păstreze argintul și aurul, așa că cineva avea să opereze un depozit unde alții puteau, contra unui tarif, să își depoziteze în siguranță rezervele de aur și argint. Oricâteori oamenii depozitau aur și argint într-un astfel de loc, primeau o chitanță indicând cantitatea pe care o aveau în depozit.

Mai târziu, banii au devenit mai sofisticăți și, în loc să schimbe direct aur sau argint pe bunuri sau servicii, oamenii pur și simplu au început să schimbe aceste chitanțe. Așa au apărut cecurile, care erau bucăți de hârtie fără o valoare intrinsecă, dar care au devenit astfel de valoare pentru că erau un marker sau o dovadă că deținătorul lor avea stocate valori autentice în depozite.

Așa s-a ajuns în final la banii de hârtie. Banii de hârtie sunt un fel de cec, deși sunt folosiți acum într-o formă mai directă. Bancnotele din Statele Unite obișnuiau să fie considerate „certIFICATE DE AUR” sau „certIFICATE

de argint”, ceea ce însemna că ele demonstau că deținătorul lor se afla în posesia unei cantități de aur sau argint.

În timp, sistemul nostru economic s-a îndepărtat de aur și argint ca monede standard. Acum avem cecuri sau bancnote fără vreo valoare intrinsecă și fără argint sau aur care să stea în spatele lor ca garanție, dar care au fost adoptate ca monedă națională prin lege. Astfel de monedă este cunoscută ca bani „fiat”, termen din latină cu sensul de „să fie”. Guvernul i-a dat monedei statutul de „bancnotă legală”, sensul fiind că, în circumstanțe obișnuite, trebuie acceptată ca instrument de plată. Asta înseamnă că, dacă cineva merge într-un magazin care vinde televizoare pentru 300 \$ și oferă 300 de bucăți de hârtie marcate cu inscripția „bancnotă legală”, nu certificate de argint sau aur – cel care vinde televizoare este obligat prin lege să accepte acele bucăți de hârtie ca plată completă pentru bunurile pe care le vinde. Există câteva lucruri care garantează banii fiat: în primul rând este autoritatea guvernului. Guvernul spune că trebuie să îi accepte ca mijloc de schimb pentru bunuri și servicii chiar dacă nu există nicio valoare reală în spatele lor. Acest lucru pune o forță legală în spatele banilor. În al doilea rând există încrederea publică în faptul că guvernul nu permite ca sistemul economic să se prăbușească.

Dar există două probleme care se ivesc imediat: în primul rând, încrederea plasată în monedă este limitată

de guvernul care îi dă autoritate. A doua problemă este că, istoric, guvernele au tendința de a-și rata misiunea. Oamenii se implică în riscuri enorme când schimbă bunuri și servicii pe baza hârtiei care nu are nicio acoperire. Atât timp cât toți oamenii au încredere în monedă, ea continuă să funcționeze – dar este o afacere periculoasă și, întâmplător, una care are o interdicție biblică foarte clară. Dumnezeu a instituit în poporul evreu o lege împotriva devalorizării monedei. În lumea antică, unde aurul și argintul erau folosite ca mijloc de schimb, oamenii lipsiți de scrupule aveau să „taie” din monedă; ei tăiau o bucată mică de aur dintr-o monedă și o păstrau pentru ei. Rezultatul a fost că o monedă de o anume valoare, să zicem de o sută de dolari, nu mai conținea valoarea în aur a o sută de dolari. Acest lucru era văzut de Dumnezeu ca un păcat grav, pentru că îi fura pe oameni de schimbul corect de bunuri și servicii. Astfel, legea biblică împotriva devalorizării monezii este extrem de clară și hotărâtă.

Există o altă lege economică numită legea lui Gresham, care spune pur și simplu că „bani raii alungă binele”. Am făcut cândva un experiment cu niște elevi de clasa a șaptea și a opta pentru a-i învăța acest principiu. Un elev avea o bancnotă de cinci dolari, astfel că l-am întrebat dacă i-aș putea face o ofertă ca să-i cumpăr banii. I-am oferit o monedă de cinci cenți, apoi una de zece cenți, după care una de 25 de cenți. Apoi am urcat la 75

de cenți. Apoi i-am oferit un dolar și, în final, cinci dolari. El a respins toate ofertele, pentru că nu vedea ce avantaj ar fi fost să își vândă bancnota de cinci dolari în schimbul a orice i-am oferit. I-am întrebat pe cei din clasă: „A fost un bun afacerist?”, iar ei toți au fost de acord că da. „Nu, nu a fost”, am replicat eu, și le-am atras atenția că îi oferisem o monedă de 25 de cenți și una de 50 de cenți. Le-am spus că moneda de 50 de cenți pe care i-o oferisem era o monedă rară, din anul 1939, valoarea ei în argint fiind mult mai mare decât cea aparentă (eu o cumpărasem cu 50 de dolari). Dar acel elev nu o recunoscuse; el nu văzuse niciodată o monedă de 50 de cenți, pentru că ea fusese scoasă din circulație de foarte mult timp. Motivul scoaterii ei din circulație ține de legea lui Gresham.

Pentru a înțelege legea lui Gresham, trebuie să înțelegem ce sunt banii buni și banii răi. Banii răi sunt monede care sunt realizate din aliaj cu alte substanțe, făcându-le mai puțin valoroase, la fel ca banii de hârtie care nu au nicio acoperire. Banii buni sunt monedele grele, care au valoare intrinsecă, asemenea argintului și aurului. Banii răi scot din circulație banii buni pentru simplul motiv că oamenii au tendința de a aprecia monedele grele mai mult decât valorează ele la prima vedere. Oamenii ar considera o risipă să dea o monedă de 50 de cenți din 1939 la schimb cu una de 50 de cenți de pe piață. Astfel, având în vedere libertatea de a alege,

oamenii mai degrabă ar cheltui monedă cu mai puțină valoare intrinsecă (sau deloc) și să păstreze moneda grea. Acest lucru are tendința de a scoate monedele grele din circulație.

Acestea sunt doar câteva dintre principiile monetare elementare, dar trebuie să le înțelegem. În termenii valorii lor monetare curente, banii aproape că nu au nicio valoare intrinsecă. Cum este posibil ca noi, la nivel de națiune, să schimbăm picturi frumoase, case, haine, hrană, televizoare sau automobile pe niște bucăți de hârtie? Pentru că nu am înțeles cu adevărat că în acele bucăți de hârtie nu există nicio valoare intrinsecă – și, atât timp cât toți fac acest lucru, pare că sistemul funcționează. Dar lecțiile istoriei indică și faptul că moneda care nu are acoperire în ceva de o valoare reală ajunge în final la colaps, iar ispravnicii înțelepți iau hârtii fără valoare și le transformă pe cât de repede și înțelept este posibil în lucruri de o valoare reală.

Capitolul 6

INFLAȚIA

În ziua de alegeri din 1992, una dintre întrebările puse votanților prin sondajele de opinie a fost următoarea: „Ești îngrijorat de inflație?” Acel sondaj a descoperit că 5% dintre americani care au votat în alegerile prezidențiale din 1992 erau îngrijorați de inflație. Aceea este o statistică remarcabilă, pentru că la doar câteva scrutine anterioare, la finele administrației președintelui Jimmy Carter, inflația era tema centrală a campaniei de alegeri prezidențiale. În administrația lui Carter, inflația a urcat la valori cu două cifre, lucru care a cauzat o panică sau chiar o criză în întreg sistemul economic. Președintele Carter a făcut observația că inflația era cea mai crudă dintre toate taxele, pentru că a lovit cel mai greu în săraci și în bătrâni.

Când îi întreb pe studenții mei ce este inflația, răspunsul pe care îl aud frecvent de la ei este că inflația ar fi o creștere a prețurilor la bunuri și servicii. Dar definiția nu este foarte precisă. Inflația nu este o creștere a prețurilor, ci creșterea prețurilor este rezultatul inflației. În sine, inflația este ceva mai simplu de atâ; tehnic vorbind, inflația este o creștere în oferta de bani. Când

există bani în circulație, acest lucru are un efect asupra prețurilor și oamenilor. În acest capitol, vom folosi un exemplu simplificat pentru a încerca să căpătăm o înțelegere mai bună asupra acestui efect.

Imaginați-vă un sat fictiv, în care economia este bazată pe bani în circulație, bani care au valoare de o sută de dolari. Orice lucru din acel sat are un preț stabilit în funcție de cantitatea de bani aflată în circulație. Dacă aș trăi în acel sat, aș avea o problemă: am împrumutat bani de la bancă, așa că îi sunt dator băncii cu zece dolari. Problema este că nu îmi pot plăti datoria. De aceea, vin cu o soluție alternativă. Proiectez atent o bancnotă contrafăcută de zece dolari, apoi o folosesc ca să îmi plătesc datoria. Banca nu își dă seama că am plătit datoria cu bani falși, astfel că niște bani contrafăcuți au fost adăugați la oferta de bani din sat.

Creând o bancnotă contrafăcută de zece dolari, am crescut oferta de bani în circulație de la 100 la 110 \$, sau cu 10%. Ce are asta de-a face cu valoarea banilor deja în circulație? Păi, ea scade cu 10%. Mai mulți bani oferii pe piață înseamnă o valoare mai mică pe unitate de monedă. Apoi, întrucât este mai puțin valoroasă, are și o putere de cumpărare mai mică. Cine beneficiază în această situație? Prima persoană care beneficiază este cel care a imprimat cei zece dolari contrafăcuți, pentru că și-a putut plăti astfel datoria. A doua care beneficiază este banca, pentru că și-a recuperat banii și a fost în măsură

să-și continue tranzacțiile. De asemenea, de situație beneficiază orice altă persoană care datora bani la o rată fixă a dobânzii. Dacă cineva a împrumutat anterior un dolar de la bancă, dolarul pe care îl plătește înapoi valorează echivalentul a 90 de cenți raportat la momentul împrumutului.

Acesta este motivul pentru care, în America anilor 1960, una dintre cele mai bune investiții pe care o putea face cineva era să-și cumpere o casă. Inflația creștea atât de rapid, încât oamenii își puteau plăti împrumuturile cu monedă devalorizată prin comparație cu momentul inițial al împrumutului. Acest lucru se petrece și azi, chiar dacă nu în același ritm. Cu toate acestea, dacă rata inflației se învâрте în jurul a 4% vreme de 25 de ani, cineva ar putea plăti un împrumut făcut în urmă cu 25 de ani cu bani care valorează jumătate față de momentul împrumutului. Cu toate acestea, o rată a inflației de 4% nu ni se pare foarte mare.

Așadar, datornicii beneficiază de pe urma creșterii ofertei de bani, dar cine pierde? În primul rând, cei mai afectați sunt săracii și bătrânii, pentru că există tendința ca ei să trăiască având venituri fixe. Lor nu le cresc pensiile în funcție de ritmul creșterii costurilor vieții. Dacă inflația din anul în curs este de 4%, oamenii care au venituri fixe vor avea anul viitor o putere de cumpărare de 96% comparativ cu acest an. Apoi cu fiecare an care

trece astfel, ei pierd tot mai mult din valoarea veniturilor lor, și problema lor crește constant.

De ce era o problemă atât de mare că doar 5% din populația Statelor Unite era îngrijorată de inflație la alegerile din 1992? Pentru că o mare dificultate economică a guvernului SUA era deficitul bugetar care, până la finele anilor 1980, crescuse la peste 200 miliarde de dolari anual. Să zicem că îmi deschid un stand de vânzare de limonadă și că vreau să fie o afacere profitabilă. Vând fiecare pahar de limonadă cu cinci cenți, dar îmi dau seama că, de fapt, mă costă zece cenți să îl produc și să îl vând. Pot să acopăr acest deficit printr-un volum mai mare de vânzări? Nu – ci cu cât vând mai multă limonadă, cu atât mi se înrăutățește situația financiară. Dacă tot merg pe pierdere cu standul meu de vânzare de limonadă, mai devreme sau mai târziu va trebui să fac ajustări, altfel voi da faliment. Tot așa, când un guvern funcționează constant pe deficit, iar acel deficit crește exponențial, asta înseamnă că el cheltuie mai mulți bani decât colectează la buget.

Există trei lucruri elementare ce pot fi făcute pentru a rezolva problema deficitului. Primul este să reduci costurile, lucru care se petrece când firmele își reduc afacerile. Dar ce se întâmplă când guvernul vrea să taie 200 miliarde \$ din cheltuieli? Mulți oameni își pierd locurile de muncă. Programele de asistență socială cu care oamenii s-au obișnuit vor fi închise. Această măsură –

mai ales tăierea programelor de asistență – este unul dintre cele mai nepopulare lucruri pe care un guvern le poate face. Astfel, soluția aceasta este una destul de delicată.

A doua opțiune este să creștem veniturile. Nu sunt foarte multe lucruri pe care guvernul le poate face pentru a crește veniturile, dar prima modalitate în care guvernele își cresc veniturile are de-a face cu creșterea taxelor. Totuși, nivelul taxelor este deja mai mare decât și-ar dori oamenii, așa că și aceasta este o metodă foarte nepopulară de creștere a stabilității financiare.

A treia opțiune este să se crească fluxul de bani, pentru că guvernul este îndatorat. Guvernul poate crește fluxul de bani din economie oricând își dorește, ceea ce face ca el să fie singura organizație care are dreptul legal să facă ceea ce, în esență, este echivalent unei operațiuni de contrafacere a banilor. De asemenea, el poate alege să producă oricâți bani dorește. Istoria ne-a demonstrat că, atunci când guvernele se îngroapă în datorii, încep să dea drumul tiparniței de bani.

Cum îți afectează inflația familia, viața și bunurile și serviciile de care ai nevoie pentru îngrijire medicală, hrană, îmbrăcăminte și locuință? Prima locuință pe care am cumpărat-o m-a costat 21.000 \$. După o perioadă de timp, aceeași casă, care era oricum destul de veche, s-a vândut cu peste 200.000 \$. Am fost în țări unde oamenii

ar fi în stare să cheltuie o sută de mii de unități monetare locale pe o pâine. Credeți că, atunci când a fost adoptată acea monedă, a vrut cineva să creeze un sistem în care să se ajungă ca omul să plătească o sută de mii de orice pe o pâine? Dar asta se petrece când guvernele devalorizează constant moneda, așa că se ajunge destul de repede ca un lucru care costa ieri o sută de mii, azi să coste un milion. Când astfel de lucruri au loc, oamenii pierd resursele elementare pentru care au muncit toată viața ca să le acumuleze.

Capitolul 7

DOBÂNDA

Când analizăm mandatul biblic al isprăvniciei creștine, unul dintre cele mai importante lucruri ce trebuie luate în considerare este felul în care alocăm resursele pe care Dumnezeu ni le dă. Există o mulțime de lucruri pe care le putem considera resurse – abilitățile pe care le avem, casele și celelalte proprietăți, aerul pe care-l respirăm, și așa mai departe. Dar resursele noastre elementare includ timpul, munca, talentele și banii.

Cel puțin într-un anumit aspect, noi suntem toți pe același palier, anume în ce privește folosirea timpului. Fiecare dintre noi are același număr de ore la dispoziție în fiecare zi. Cel mai ocupat om din lume beneficiază de aceeași zi de 24 de ore ca omul cel mai leneș. Noul Testament ne dezvăluie o preocupare intensă a lui Dumnezeu pentru felul în care ne folosim timpul.

De exemplu, apostolul Pavel ne spune că trebuie să ne folosim timpul cu cea mai mare eficiență, pentru că „zilele sunt rele” (Efes. 5:16). Asta înseamnă că trebuie să ne folosim timpul înțelept, într-o manieră productivă, spre bunăstarea oamenilor și în folosul Împărăției lui Dumnezeu.

Când vine vorba de alocarea resurselor cum este timpul, avem nevoie de disciplină și înțelepciune. La fel trebuie procedat și în folosirea resurselor noastre financiare. Deoarece un dolar pe care îl cheltuim într-un loc nu mai poate fi cheltuit nicăieri altundeva, trebuie să luăm decizii înțelepte în legătură cu felul în care ne cheltuim banii.

Poate că una dintre cele mai mari probleme ale noastre este risipa de bani. Isus tratează această chestiune în pilda talanților (Matei 25:14-30). Unii oameni cred că Isus vorbea aici despre daruri și abilități, dar El discuta în esență despre bani, pentru că *talantul* era o unitate monetară în acea perioadă din istorie. Isus vorbește despre felul în care un om a irosit banii, în timp ce altul i-a dublat. Felul în care ne folosim resursele – în cazul acesta, banii noștri – este o chestiune importantă înaintea lui Dumnezeu, pentru că suntem chemați să fim buni ispravnici a lucrurilor pe care El ni le-a încredințat.

Există anumite principii elementare ale isprăvniceii pe care Scriptura ni le oferă, și un principiu este chiar de bun-simț: suntem chemați, ca ispravnici responsabili ai Împărăției lui Dumnezeu și a oricăror bogății pe care Dumnezeu a găsit plăcere să ni le dea, să trăim în limitele resurselor noastre. Nu câștigăm toți aceeași sumă de bani, dar toți avem responsabilitatea de a trăi potrivit veniturilor noastre. Din nefericire, societatea noastră manifestă o tendință cronică de a trăi pe

deficit sau pe datorie. Aceasta este o problemă în cazul guvernelor, dar probabil că ea este mult mai periculoasă în familiile noastre. Statisticile arată că peste jumătate dintre americani trăiesc la un nivel superior celui pe care și l-ar permite potrivit veniturilor lor, ceea ce, cu alte cuvinte, ne arată că ei cheltuie mai mulți bani decât câștigă. Cel mai adesea, acest lucru se petrece prin credite, împrumuturi sau îndatorări față de bănci sau față de alte persoane.

Cândva m-am dus la o frizerie, iar femeia de acolo m-a întrebat dacă am câștigat vreodată la loteria din Florida. I-am spus că nu, iar ea m-a întrebat cât de des joc. I-am răspuns așa: „Niciodată. N-am cumpărat niciodată un bilet la loterie”. Când m-a întrebat de ce, i-am spus că „nu îmi pot permite”. Femeia a râs, pentru că ea credea că glumeam. Apoi mi-a spus câți bani cheltuia pe săptămână pe biletele la loterie. Știam că femeia respectivă nu câștiga foarte mulți bani potrivit meseriei ei, așa că, în timp ce mă tundeam, mi-am scos un calculator de buzunar. Apoi am spus: „Dacă astăzi ți-aș da 60000 \$ în dar, ai fi bucuroasă să îi primești?” Ea a răspuns afirmativ. Atunci i-am zis: „Ei bine, ai lua acei 60000 \$ și i-ai cheltui pe bilete la loterie?” Ea a spus: „Evident că nu”. „Dar exact asta este ceea ce faci”, i-am răspuns eu.

I-am arătat apoi calculul pe care eu îl făcusem, plecând de la banii pe care ea îi cheltuia pe bilete de loterie în fiecare an, și arătându-i câți bani s-ar fi strâns

dacă ar fi investit aceeași sumă la o rată a dobânzii de 10% pe o perioadă de 20 de ani. În acea perioadă, ar fi strâns cam 60000 \$. Dar ea pur și simplu nu își putea da seama de faptul că putea să înmulțească acei puțini bani cheltuiți săptămânal ajungând la acea sumă imensă după 20 de ani. De aceea, am început să îi explic ce este dobânda, lucru despre care Isus vorbea, cel puțin indirect, în pilda talanților.

Așa cum am precizat anterior, predam cândva la un grup de elevi de clasa a șaptea și a opta pe tema principiilor isprăvniciei și economiei. La un anumit moment, le-am pus următoarea întrebare: „Dacă, după ce absolviți facultatea și vă luați prima slujbă adevărată, investiți 1000 \$ pe an vreme de 20 de ani și veți fi suficient de binecuvântați să câștigați dobândă 10% pe an, câți bani ați strânge la finalul celor 20 de ani?” La început, ei s-au apucat să calculeze rapid: „O mie de dolari pe an ori douăzeci de ani face 20.000 de dolari. Zece la sută din 20.000 înseamnă 2.000. Deci răspunsul este 22.000 \$”. Am replicat atunci: „Nu cred că ați înțeles cum funcționează dobânda cumulată”. Așa că am refăcut calculul cu ei plecând de la investiția din primul an, apoi am calculat ce rezulta în al doilea an, apoi în al treilea, și tot așa. Am arătat apoi că, după 20 de ani, în loc de 22.000 \$, ceea ce ar fi strâns ar fi fost circa 63.000 \$. Ei au rămas uimiți.

Să zicem că dorești să te implici într-un program de investiții în care, în primul an, investești 1.000 \$, în

al doilea an adaugi 500 \$ la investiția principală, așa că, în al doilea an, ai investit în total 1.500 \$. În fiecare an după aceea, vreme de 20 de ani, crești cu 500 \$ suma pe care o economisești sau o investești, așa că în al treilea an vei investi 2.000 \$, în anul patru investești 2.500 \$, și tot așa. În al 20-lea an, vei investi 10.500 \$. Să presupunem că vei putea să câștigi în schimb 10% pe an din suma investită. După 20 de ani, vei strânge aproape un sfert de milion de dolari.

Unii vor pune următoarea întrebare: „Cum îmi voi permite să cresc investiția până la acel nivel în fiecare an? Nu am suma aceea de bani pe care să o investesc, și chiar investiția inițială de 1.000 \$ pe an mi se pare foarte mare”. Dar eu mă gândesc la o persoană care are în jur de 20 de ani, tocmai luându-și prima slujbă. Presupun că își începe cariera câștigând circa 50.000 \$/an, și chiar că dă zeciuală. Primul lucru pe care îl face este să îi dea 2.000 \$ lui Dumnezeu, apoi să își plătească taxele. În acest moment, tot ceea ce are nevoie este să pună deoparte 5% din venitul lui pentru investiție. Majoritatea oamenilor vor avea creșteri de salariu pe care le câștigă an după an. După o perioadă de 20 de ani la acea slujbă, ei vor fi atenți și înțelepți în gestionarea resurselor lor, fiindu-le mult mai la îndemână să își permită să investească o sumă mai mare.

Cealaltă întrebare importantă pe care oamenii o pun este următoarea: „Cine îmi dă o dobândă de 10%?”

Ei știu că n-ar putea să primească o astfel de dobândă într-un cont de economii la o bancă. Dar există companii de investiții foarte bune care pot să îi ajute pe micii investitori să-și aloce resursele. Eu am făcut acest lucru ani la rând, și n-am ajuns niciodată să existe vreun an în care dobânda la investițiile mele să fie mai mică de 10%.

De ce să nu fie mai mulți dintre noi care să investească în felul acesta? Cea mai mare problemă pe care o avem este ispita de a ne satisface poftele imediat. Noi vrem să ne bucurăm acum de roadele muncii noastre, când, de fapt, trebuie să amânăm satisfacerea acestei dorințe dacă vrem să facem investiții. Trebuie să amânăm achiziția unor lucruri pe care vrem să le cumpărăm și să le consumăm, pentru că vrem să fim responsabili ca ispravnici, prin investițiile noastre.

Dar cealaltă fațetă a problemei este că dobânda cumulativă poate acționa în ambele direcții. Ea nu doar că poate lucra pentru noi, atunci când amânăm satisfacerea poftelor și investim, dar ea poate lucra și împotriva noastră, dacă cheltuim mai mult decât câștigăm și începem să împrumutăm bani. Va trebui să plătim creditele cu o dobândă care funcționează la fel. În felul acesta, mulți dintre noi ajungem în probleme financiare serioase, pentru că, în loc să câștigăm dobânzi pentru banii noștri, le permitem altora să câștige bani de la noi plătindu-le dobândă la banii pe care i-am împrumutat

de la ei. Dacă peste jumătate dintre americani trăiesc dincolo de limita veniturilor lor, practic ei trăiesc pe credit. Legea dobânzii cumulative lucrează împotriva lor.

Eu rareori port bani cu mine. Totuși, trebuie să recunosc că am un portofel plin de cărți de credit. Îmi plac cărțile de credit, pentru că nu trebuie să folosesc bani gheață. O să mă duc la restaurant, să flutur acel cartonaș de plastic, să cumpăr ce vreau, apoi, la finalul lunii, primesc o factură și o plătesc. Acesta este aspectul convenabil al cărților de credit. Dar vreau să-ți spun altceva despre cărțile mele de credit: soția mea și cu mine nu plătim niciodată nici măcar un singur cent dobândă la sumele folosite pentru cumpărăturile făcute pe card de credit.

Cei care emit cărți de credit percep în mod obișnuit o dobândă de 18%, uneori 26% sau chiar mai mult, dacă nu îți plătești factura la finalul fiecărei luni. Iată de ce majoritatea dintre noi sunt în datorii. Este atât de ușor și de tentant să cumperi folosind plastic. Te poți bucura acum de acele bunuri, așa că grija pentru plata lor vine mai târziu. Dar dacă nu poți plăti datoria la finele lunii, ceea ce vei avea de plătit va fi însoțit de o dobândă mare. Eu nu îmi pot permite să fac acest lucru, și nu cred că mulți dintre noi își permit. Dacă te lupti să supraviețuiești financiar, probabil că cel mai bun lucru pe care îl poți face astăzi este să îți iei cărțile de credit și să le arunci la gunoi. În felul acesta, vei înceta să cumperi lucruri așa încât să ajungi înglodat în datorii.

Capitolul 8

PROPRIETATEA COMUNĂ

Eu mi-am petrecut copilăria într-un oraș de oțelari din vestul statului Pennsylvania. Adeseori treceam cu mașina pe lângă acea oțelărie în diminețile de vineri, când oamenii ieșeau din tură, și îi vedeam cum treceau pe la fereastra casieriei, unde își primeau plata săptămânală. Aceștia erau oameni implicați într-o muncă foarte grea. Apoi am observat că era ca o paradă de oameni care pleca de la biroul casierului și se sfârșea în barurile locale. Erau atât de multe baruri în oraș, încât aproape că nu le puteai număra, și vasta majoritate a bărbaților, după ce lucrau atât de greu pentru salariile lor, plecau de la oțelărie și se duceau direct la bar și, în multe cazuri, terminau acolo de băut până și ultimul ban pe care îl luaseră de la casierie.

Un alt grup de bărbați pleca de la casierie și se ducea la unul dintre următoarele două locuri: fie la bancă, unde își depozitau salariul, fie acasă și le dădeau soțiilor lor banii câștigați. Acest grup de oameni era format din acei bărbați hotărâți să trăiască în limitele veniturilor

lor, chiar dacă acele salarii nu erau foarte mari. Ei economiseau banii pentru că erau dedicați principiului economiei. Ei spuneau: „Urăsc această slujbă, este grea și obositoare, dar nu vreau să-mi văd copiii muncind ca mine. Vreau să capete educație”. Astfel, puțin câte puțin, ei amâneau satisfacerea poftelor lor de dragul copiilor lor.

Indiferent dacă erau credincioși sau nu, acești bărbații luau în serios îndemnul biblic de a îngriji de propria familie. Prin contrast, am văzut abțibilduri lipite pe mașinile scumpe ale unor cupluri de pensionari care spuneau: „Cheltuim moștenirea copiilor noștri”. Mie nu mi se pare deloc o glumă bună. Ca tată și soț, am o datorie morală să trăiesc în limitele venitului pe care îl avem, să cheltui mai puțin decât câștig, așa încât să le las copiilor mei și soției mele ceva resurse pe care să le folosească pentru acoperirea nevoilor lor în viață. Apostolul Pavel spunea: „Dacă nu poartă cineva grijă de ai lui, și mai ales de cei din casa lui, s-a lepădat de credință și este mai rău decât un necredincios” (1 Tim. 5:8). Creștini fiind, este de datoria noastră să ne îngrijim de familiile noastre, iar acea grijă implică folosirea înțeleaptă a resurselor pe care le avem la dispoziție.

Am văzut exemple ca ale acestor oameni de la oțelărie atât de des în Pittsburgh, pentru că în același timp aceasta era capitala muncitorilor din America. Am cres-

cut în acel oraș. Străbunicul meu din partea tatălui a venit aici din Irlanda. El a imigrat în această țară și s-a așezat în Pittsburgh în secolul al XIX-lea. Când a ajuns pe țărmul Americii, era literalmente desculț. El lăsase în urmă o viață de sărăcie în decursul foametei cartofului în partea de nord a Irlandei, unde locuise într-o colibă cu acoperiș din stuf și pardoseală de pământ. De aceea, a ajuns aici fără bani. Pe de altă parte, străbunicul meu din partea mamei era parte din aristocrația din Iugoslavia, și s-a mutat și el în țară în secolul al XIX-lea. O parte a familiei mele își avea rădăcinile în bogăția financiară confortabilă dintr-o țară veche, în timp ce patriarhul de cealaltă parte era literalmente un cerșetor.

Hai deți să vă povestesc acum despre bunicii mei. Străbunicul din partea tatălui a devenit un om de afaceri proeminent în Pittsburgh; până la moartea lui, el devenise proprietarul și președintele celei mai mari firme de lichidări de afaceri din oraș. Bunicul din partea mamei, fiul marelui aristocrat care imigrase în America, a murit când încă nu depășise 40 de ani, și a murit foarte sărac. Singura slujbă pe care a avut-o vreodată în această țară a fost ceva ce implica muncă brută. De ce? Averile familiei s-au risipit într-o sigură generație dintr-un motiv simplu: limba. Într-un oraș ca Pittsburgh, în secolul al XIX-lea, principalul sector industrial era metalurgia. Andrew Carnegie, faimosul industriaș și filantrop, domina sectorul. Carnegie căuta oameni care vorbeau engleza

ca să slujească drept manageri, așa că mulți dintre cei care veneau din părți ale lumii unde se vorbea engleza au ajuns repede în poziții de conducere. Pe de altă parte, cei veniți din Europa de Est și din alte locuri unde limba engleză nu se vorbea, nu puteau comunica, așa că nu le rămâneau de făcut decât munci necalificate. Iată cum doar bariera de limbă a constituit factorul hotărâtor de la o generație la alta. Acest lucru este ceva ce nu putem controla întotdeauna, dar felul cum ne folosim resursele poate face diferența.

Conceptul elementar al capitalismului este că ar trebui să facem așa încât banii să lucreze pentru noi, nu noi pentru bani. Karl Marx a înțeles profund parte din acest principiu, deși el a dezvoltat un sistem destul de diferit de capitalism. El a înțeles principiul economic că uneltele sunt cruciale pentru creșterea producției. Marx spunea în fapt că „oricine deține mijloacele de producție, conduce lumea. Oricine altcineva trebuie să lucreze pentru persoana care deține mijloacele de producție”. El a concluzionat că, în esență, nu există nicio diferență între un salariat și un sclav, pentru că salariatul este întotdeauna la mila persoanei care deține afacerea sau mijloacele de producție. De aceea, credea el, singura societate dreaptă este aceea unde statul deține mijloacele de producție. De aceea, în sistemul lui Marx, uneltele și mijloacele de producție sunt luate din mâinile proprietarilor privați și puse în mâinile poporului, ca întreg,

acesta fiind reprezentat de stat. Așa cum a demonstrat istoria, problema este că, atunci când toți dețin totul, de fapt nimeni nu mai este proprietar pe nimic. Toți primesc o felie egală din plăcintă, doar că plăcinta se tot micșorează.

Marx a înțeles și că libertatea economică vine împreună cu dreptul de proprietate. Oamenii care dețin marile afaceri sunt cei care acumulează averi foarte mari – în general nu oamenii care lucrează pentru aceștia. Iată de ce visul american a fost atât de des visul proprietății. Și există lucruri bune în aceasta, dar și lucruri rele.

Ai visat vreodată să ai propria afacere? N-ar fi extraordinar să fii propriul șef în loc să lucrezi pentru altul și să faci o mulțime de bani în loc să fii plătit la salariu? Vestea bună este că, atunci când ai propria afacere, tu faci regulile, ai propriul program și te bucuri de profitul afacerii tale. Te poți mândri cu afacerea ta și cu faptul că iei parte la visul american. Astfel, a avea propria afacere este o modalitate minunată de a-ți împlini scopurile în viață și de a te bucura de libertate economică.

Vestea rea este că deținerea propriei afaceri poate fi un lucru foarte dificil. Citeam cândva câteva date statistice care spuneau că, anual, în Statele Unite sunt demarate cinci sute de mii de noi firme, iar la finele primului an, patru sute de mii sunt încă în existență. De aceea, 20% dintre ele, altfel spus o sută de mii, dau faliment încă din primul an. La finele primilor cinci ani,

alte trei sute de mii dintre aceste firme vor falimenta și nu vor mai exista. După zece ani, doar 20.000 de firme vor mai exista. Adică 4%. Asta înseamnă că 96% dintre firmele care se înființează în America dau faliment în primii 10 ani.

Cele mai importante două motive pentru eșecul firmelor sunt următoarele: în primul rând, firmele nu au suficient capital cu care să înceapă, iar apoi, ele sunt prost conduse, adică resursele lor nu sunt alocate adecvat. Iată un exemplu: un cizmar lucrează într-o cizmărie, dar nu este proprietarul ei. El se pricepe să repara încălțăminte și visează ca, într-o zi, să își deschidă propriul magazin. Deoarece deține o abilitate, el face ceva economii, cumpără un spațiu și își deschide propria afacere – fără să își dea seama că a deține și a conduce firma proprie implică anumite cunoștințe în domeniul financiar și de marketing, ca și tot felul de alte lucruri pe care nu le-a considerat necesare până atunci. Foarte curând poate da de necaz. Totuși, el visează să devină patron, pentru că Marx avea dreptate: proprietatea poate aduce prosperitate financiară.

Dar există o altă cale către prosperitate în afara celei de a deține propria afacere, iar aceasta este calea adoptată de acei oțelari din Pittsburgh. Când s-au dus la casierie în acea dimineață de vineri și și-au luat salariul, în loc să meargă și să își bea banii, unii au luat o mică parte din salariu și au cumpărat acțiuni la oțelărie. Nu

era mult, dar au participat la acționariatul companiei. De fiecare dată când au primit salariul, ei au investit într-o afacere stabilă și sigură. Apoi, când au plecat acasă de la muncă și și-au pus capul pe pernă, oțelăria încă funcționa, dar ei au continuat să câștige o răsplată a muncii lor, pentru că banii lucrau pentru ei.

Așadar, un alt principiu elementar al isprăvniciei, despre care cred că este biblic pentru că are de-a face cu prudența și înțelepciunea, este următorul: Pe cât este posibil omenește, fă din fiecare cheltuială o investiție. Cum? Gândește-te din nou la discuția despre barter. Am văzut că, în sistemul de comerț și schimb, când un om a dat perechea de pantofi pe carne, iar celălalt carnea pe o pereche de pantofi, ambii au profitat și ambii au putut să-și crească bunăstarea materială – cu alte cuvinte, au crescut în avuție.

De exemplu, când cineva cumpără hrană de la băcănie, acel om cheltuie bani în schimbul unor alimente. El face asta pentru că familia lui are nevoie de ele. El nu cumpără tomate și portocale ca să le revândă la un preț mai mare la colț de stradă, ci ca să le poată mânca. Altfel spus, acel om investește în viața personală și a familiei, în viitorul lor. El poate să risipească bani cumpărând hrană nesănătoasă, dar aceasta nu este bună. Când ajungem la lucruri precum mașini, haine și mobilă, este înțelept să cumperi produse folosite, să cumperi lucruri durabile sau lucruri care nu își pierd valoarea rapid.

Există o mulțime de modalități în care putem cumpăra bunuri și servicii care se apreciază în valoare în loc să scadă. Aceasta nu este doar o modalitate de a economisi bani punându-i într-o bancă sau investindu-i, ci fiind atenți pe ce îi cheltuim.

Am analizat în această carte câteva principii elementare ale isprăvniciei și economiei. Am vorbit despre investiții, despre amânarea împlinirii dorințelor și despre participarea la deținerea unei afaceri, chiar dacă într-un fel mai puțin spectaculos. Dar cea mai importantă investiție pe care o putem face vreodată este cea în Împărăția lui Dumnezeu. Zeciuiala nu este o pierdere. Eu n-am pierdut niciun bănuț din ceea ce am dăruit pentru susținerea lucrării lui Dumnezeu. Cu cât îmbătrânesc, cu atât dăruiesc mai mult peste zeciuială, pentru că conștientizez importanța celei mai bune investiții pe termen lung. Nu spun că ar trebui să aduci zeciuiala așa încât Dumnezeu să deschidă ferestrele cerurilor și să reverse o ploaie de binecuvântări materiale peste tine. Eu vorbesc aici despre investiția în ceea ce are importanță și valoare veșnică.

DESPRE AUTOR

Dr. R.C. Sproul a fost fondatorul și președintele Ligonier Ministries, păstorul fondator al Saint Andrew's Chapel din Sanford, Florida, primul președinte al Reformation Bible College și redactor șef al revistei *Tabletalk*. Programul său radio intitulat *Renewing Your Mind*, este transmis zilnic pe sute de posturi de radio din întreaga lume și poate fi ascultat online.

El a fost autorul a peste 100 de cărți, printre care *The Holiness of God, Chosen by God*, și *Everyone's a Theologian*.

El a fost recunoscut în lume ca argumentele sale articulate în apărarea ineranței Scripturii și a nevoii ca poporul lui Dumnezeu să fie întemeiat convingător în Cuvântul Lui.



MAGNA GRATIA

Noi vestim Evanghelia harului

Asociația MAGNA GRATIA este o organizație non-profit care își concentrează eforturile pe proclamarea Evangheliei prin literatură consecventă doctrinar, prin evanghelizare și echiparea bisericilor evanghelice de limba română.

Dacă ai fost binecuvântat citind această carte, poți ajuta la binecuvântarea altui credincios, prin unul sau mai multe lucruri, după cum urmează:

1) Recomandă mai departe această carte!

2) Vizitează paginile noastre de internet la adresa **magnagratia.org** și află mai mult despre lucrarea noastră, și citește GRATUIT cele peste 250 de cărți ale unora dintre cei mai buni autori creștini din istorie.

3) Rămâi conectat la noutățile MAGNA GRATIA abonându-te pe website, așa încât să fii anunțat când publicăm noi resurse și vizitând pagina noastră de Facebook la adresa www.fb.com/MagnaGratiaRomania.

4) Spune-le și altora despre lucrarea noastră.

5) Roagă-te pentru noi.

6) Donează și ajută-ne să mergem mai departe cu această lucrare. Donațiile se pot face online, la adresa www.magnagratia.org/donatii.html

Pentru orice alte informații, scrie-ne la contact@magnagratia.org. Mulțumim!

Lui Dumnezeu Îi pasă de situația mea financiară?

Isus a predicat mai des pe tema banilor decât a făcut-o pe tema iubirii sau a Raiului și Iadului. De ce? Pentru că banii constituie unul dintre principalii competitori pentru dorințele noastre. El ne-a avertizat că nu putem să Îi slujim și lui Dumnezeu, și banilor. De aceea, cum ar trebui să vedem și să folosim banii? Cum ar trebui să înțelegem economia și să participăm la ea?

În această carte, Dr. R.C. Sproul aduce răspunsuri biblice atât de necesare la aceste întrebări și, făcând asta, aduce claritate în legătură cu ce înseamnă să fim buni ispravnici a resurselor pe care primim, spre cinstea lui Dumnezeu.

Seria de cărți **Întrebări Cruciale**, de Dr. R.C. Sproul, oferă răspunsuri succinte la întrebări importante ridicate de creștini și de necredincioșii curioși deopotrivă.

Dr. R.C. Sproul a fost fondatorul Ligonier Ministries, păstorul fondator al Saint Andrew's Chapel din Sanford, Florida și primul președinte al Reformation Bible College. El a fost autorul a peste 100 de cărți, inclusiv *The Holiness of God*.



MAGNA GRATIA
magnagratia.org



BIBLIOTECA
LIGONIER