

9.daļa

RAŽOŠANA: SPECIFISKO FAKTORU CENAS UN RAŽOŠANAS IENĀKUMI

1.Ievads

Līdz šim mēs analizējām procentu likmes un ražošanas faktoru cenu noteikšanu tirgū. Mēs arī iztīrījām uzņēmēju lomu mainīgajā pasaulē, ietaupījumu un uzkrājumu izmaiņu konsekvences. Tagad vēlreiz atgriezīsimies pie (**ultimate**) primāro specifisko faktoru – darba un zemes faktoru analīzes, un detalizētāk iztīrīsim antreprenieru ienākumu problēmu.

7.daļā analizējot faktoru cenu vispārējo noteikšanu. Mēs traktējam cenu tā, kādai tai vajadzētu būt VRE, kā arī cenu situāciju, uz kuru tās vienmēr tiecas. Mūsu diskusijā par uzņēmējdarbību (8. daļā) mēs parādījām, ka šī tendence kā tāda pastāv tādēļ, ka uzņēmēji-kapitālisti vienmēr tiecas pēc peļņas un cenšas izvairīties no zaudējumiem. Tagad atgriezīsimies pie specifisko faktoru analīzes, iztīrīsim to cenu noteikšanu, piedāvājumu un ienākumus, kā arī mainīgās ekonomikas ietekmi uz specifiskajiem faktoriem un to parametriem.

2. Zeme, darbaspēks un rente

A. RENT

Mēs lietojam terminu *rente* preces pakalpojuma īres cenas izpratnē. Cena ir samaksa par *pakalpojuma vienību*. Tā ir nošķirama no faktora kā savu *pakalpojumu vienību kopuma* cenas. Tā kā *visas* preces, gan patērētāja, gan dažāda veida (producers' goods) ražotāju preces, eksistē kā savu pakalpojumu veselumi, tās nopelnīs savas rentes. Ilglietojamo preču nākotnes rentes ir kapitalizējams un tās ir ietvertas preces kapitālvērtībā un tādējādi. Tādēļ investori un ilglietojamo preču ražotāji tiecas saņemt peļņas procentus no savām investīcijām.

Visas preces pelna *bruto renti*, jo visām precēm ir savas pakalpojuma vienības un noteiktas to cenas. Ja prece ir „izrentēta”, tā nopelnīs bruto renti atbilstīgi nomas maksas lielumam. Ja prece tiek pirktā, tad tās pašreizējā cena ietver sevī diskontēto nākotnes renti, un kad prece tiks lietota ražošanas procesā, tā pelnīs šo renti. Tātad visas preces pelna bruto renti, bez jebkādam analītiskām atšķirībām starp faktoriem.

Neto renti pelna tikai darbaspēka faktors un zemes faktors, bet ne kapitālpreces¹. Kapitālpreču bruto rentēm tiek piedēvētas tās bruto rentes, kuras nomaksā šo faktoru ražotāji-īpašnieki. Tātad neto rentes pelna vienīgi oriģinālie jeb primārie faktori. VR ekonomikā visā faktora lietošanas laikā kopā ar laika procentiem šīs rentes būs vienīgais ienākuma veids no faktoriem.

Māršala (Marshall) teorijā tiek apgalvots, ka ilglietojuma preces īslaicīgi pelna „kvazi rentes”, turpretim (permanent lands) permanentās zemes pelna pilnās rentes. Tas ir aplams apgalvojums. Par jebkuru kapitālpreci, neatkarīgi no tās ilglietojamības termiņa, maksā bruto rentes tikai tad, kad ar tām kaut ko ražo, turklāt vienalga vai tas notiek reālajā mainīgajā pasaulē vai VR ekonomikā. Kapitālprecēm VR ekonomikā neto rentes vispār nav. Tur neto rentes tiek piedēvētas zemei un darbaspēkam. Reālajā pasaulē kapitālpreču kapitālvērtības mainās, bet tas nenozīmē, ka tās pelna neto rentes. Mainīgajā ekonomikā ilglietojuma preču īpašniekiem kā antreprenieriem drīzāk rodas *peļņu* vai *zaudējumu* uzkrājums. Kaut

gan reālajā pasaulē ienākumus sastāda neto rentes un uzņēmējdarbības peļņas, bet pēdējā VR ekonomikā izzūd, tad tomēr nevienā no šīm *divām pasaulēm* – nedz reālajā, nedz VRE - nav pamata lietot jēdzienu „kvazi rentes”. Šāda specifiska ienākuma jēdziena vispār nav.

Ar terminu *alga* apzīmē maksu par darbaspēka faktora vienības pakalpojumu. *Tādējādi alga ir rentes paveids*. Alga ir nomas maksa par darbaspēku. Brīvajā tirgū rente nav kapitalizējama, jo darbaspēka faktoru kā veselumu, resp., cilvēku kā veselumu nevar ne pirkt, ne pārdot par tā cenu, jo šo savu cenu kā savu ienākumu saņem šis cilvēks pats. Bet tieši tas var tikt izdarīts verdzības apstākļos. Alga ir vienīgais rentes avots, kuru brīvajā tirgū nevar kapitalizēt, jo katrs cilvēks ir pats sevis īpašnieks ar savu neatsvešināmu gribu.

Atšķirība starp algu un renti ir arī tāda, ka rente ir kapitalizējama un transformējama peļņas procentos, bet alga – nē. Nākamā atšķirība ir tīri empīriskā, bet tā nav neapstrīdama patiesība, proti, ir runa par tādu vēsturiski empīrisku patiesību kā darbaspēka faktora daudzuma nepietiekamība. *Darbaspēka faktori vienmēr ir bijuši relatīvi nepietiekamākā daudzumā, nekā zemes faktori*. Abi faktori - zemes un darbaspēka faktori ir ranžējami pēc to marginālās vērtības produktivitātes. Zemes faktoru relatīvā pārpilnība atklājas tai faktā, ka visa zeme nekad nav tikusi izmantota. Vissliktākā zeme vienmēr tika atstāta dīkā, bija dīkstāvē, un darbaspēks varēja brīvi apsaimniekot visproduktīvākās zemes (tādas kā visauglīgākās lauksaimnieciski izmantojamās zemes, pilsētu teritorijas, zivju audzētavas, dabas resursus u.tml.). Fiziskā darba strādnieki vispirms cenšas apstrādāt visvērtīgākās, visproduktīvākās zemes, tad – kā nākamās relatīvi mazāk vērtīgās zemes utt. Katrā laika periodā ir zemes, kuras tiek izmantotas, un tās ir visproduktīvākās zemes, un tādas, kuras netiek izmantotas. Neizmantotās zemes VR ekonomikā būtu kvalificējamās kā (free land) brīvās zemes, jo no tām iegūstamā rente būtu vienāda ar nulli, un līdz ar to arī to cena būtu nulle². Visproduktīvākās zemes - supramarginālās zemes, bet visneproduktīvākās – submarginālās zemes. Abu šo zemju šķirtne ir marginālā zeme. Ienākums no tās būtu *tuvs* nullei.

Ir svarīgi saprast, ka marginālās zemes rente *nav nulle*, bet tikai ļoti *tuva* nullei³. Jāuzsver, ka iepriekšējā apgalvojuma jēga, proti, cilvēkdarbībā nepastāv nebeidzama kontinuitāte jeb nepārtrauktība, jo cilvēkdarbību nav iespējams sadalīt bezgalīgi mazās, sīkās darbībās (soļos, elementos, pakāpēs u.tml.). Autori ar matemātiski ievirzītu domāšanu uzskata, ka divu atšķirīgu, bet savstarpēji saistītu lietu nošķirums ir relatīvs, jo pastāv pārejas problēma, resp. – kur viena lieta beidzas, tur otra – sākas, un tādēļ šīs divas lietas var arī sapūst vienā lietā. Par marginālās zemes izmantošanu jāmaksā tikai tai gadījumā, ja tā ienes *kaut kādu* renti, kaut vai ļoti mazu. Un tad, pastāvot liela mēroga pārtraukumiem (lielumu sadalījuma rindā; kārtu intervāli) atšķirīgu zemju marginālās vērtības produktu (MVP-u) sarindojumos marginālā zeme varētu dot būtiski nozīmīgu renšu summu. Bet tādi termini, kā *tuvs*, būtiski nozīmīgs u.tml. no praktioloģijas viedokļa nav precīzi. Viss, ko mēs ar lielu drošticamību varam apgalvot, ir tikai tas, ka sarindojot zemju marginālās vērtības produktus (MVP), rentes no submarginālajām (visneproduktīvākajām) zemēm būs nulle. Mēs nevaram pateikt, cik liela būs marginālās zemes rente, bet varam apgalvot tikai to, ka tā būs tuvāka nullei, nekā rente no supramarginālās zemes⁴.

Mēs jau konstatējām, ka faktoru koppiedāvājumam paaugstinoties, to marginālās vērtības produkts pazeminās, un – pretēji. Ekonomikā ir trīs lielas faktoru kategorijas – zeme, darbaspēks un kapitālpreces. Progresējošā ekonomikā kapitāla krājums, rēķinot uz vienu cilvēku, paaugstinās⁵. Paaugstinās arī visu rangū

kapitālpreču krājumi, un tādēļ samazinās kapitālpreču marginālā produkta produktivitāte un kapitālpreču cenas pazeminās. Kopumā zemes un darbaspēka faktoru marginālās vērtības produktu *relatīvie* daudzumi palielinās, un līdz ar to reālie ienākumi no tiem paaugstinās, kaut arī ne naudas izteiksmē.

Kāda veidojas situācija tai gadījumā, kad darbaspēka un zemes faktori mainās, bet kapitāla krājums paliek nemainīgs? – Un tā, iedomāsimies, ka kapitāla struktūrai paliekot nemainīgai, cilvēku skaits palielinās, un tādējādi paplašinās darbaspēka faktora kopējais piedāvājums. Tā rezultātā vajadzētu izveidoties tādai situācijai, ka *darbaspēka faktora MVP kopumā pazeminās, bet zemes faktora MVP kopumā paaugstinās*. Šāds paaugstinājums pirmām kārtām izraisīs submarginālo zemju (nevis pilnīgi nerentablu zemju) renšu kāpumu, un to savukārt izraisīja tas, ja jaunais darbaspēka kopums, nodarbojas ar šo zemju kultivēšanu. Šo parādību sevišķi uzsvēris Rikardo (Ricardo), apgalvodams, ka iedzīvotāji neatlaidīgi uzbāžas zemes krājumiem vai – iedzīvotāji neatlaidīgi piedāvā zemes faktoru. Darbaspēka MVP krišanās tendenci būtu iespējams kompensēt ar darbaspēka (MFP) marginālā fiziskā produkta piedāvājuma saraksta palielinājumu, jo iedzīvotāju skaita palielināšanās situācijā iespējama arī lielāka specializācija un tātad arī darba dalīšana. Konstantajam kapitāla krājumam jāpārorientējas uz funkcionēšanu izmainītājā situācijā, bet konstantajam naudas kapitāla daudzumam jāķļūst fiziski produktīvākam. Tāda tad arī varētu būt darbaspēka MV produktu kāpuma kompensējošā tendence. Visā ekonomikas sistēmā jebkurā laika posmā un esošā kapitāla un funkcionējošo ražošanas procesu konkrētajā situācijā jābūt arī tādām iedzīvotāju skaita optimumam, kas spēj regulāri palielināt patēriņa preču izlaidi uz vienu iedzīvotāju. Par šādu optimumu mazāks iedzīvotāju skaits nespēj nodrošināt pietiekamu darba dalīšanu un izdevīgu darbaspēka izmantošanu, tā kā tad arī darbaspēka MFP būtu zemāks par optimālo līmeni. Ja iedzīvotāju skaits būs lielāks par šo optimumu, tad darbaspēka MVP pazemināsies, un tas izraisīs arī reālās vidējās algas līmeņa pazemināšanos⁶.

Tāda viedokļa atzīšana, ka pastāv kāds iedzīvotāju daudzuma teorētisks optimums, kas varētu regulāri nodrošināt produkcijas izlaides pieaugumu uz cilvēku pie konstanta zemes faktora un kapitāla, tālu pārsniedz drūmos maltusiānisma strīdus ekonomikas teorijā. Tas, vai minētais iedzīvotāju skaita palielinājums noteiktā laika periodā novedīs pie produkcijas izlaides kāpinājuma vai krituma uz vienu cilvēku, ir *empīrisks* jautājums, tas jāpamato ar konkrētiem datiem. Tas nav ekonomikas teorijas jautājums⁷.

Apgalvojums par to, ka iedzīvotāju skaita pieaugums varētu paaugstināt MFP un MVP, nekādi neatbilst mūsu iepriekš izklāstītajam atzinumam par to, ka faktori vienmēr jāekspluatē fiziskās atdeves *pazemināšanās* apgalbā. Mūsu problēmas risināšanas nosacījumi ir pilnīgi atšķirīgi. Mēs pieņemām, ka ir dots dažādu faktoru kopkrājums un apsvērām šī kopkrājuma izmantošanas relatīvi labāko metodi. Mēs neanalizējam specifisku ražošanas procesu vai kādu konkrētu doto faktoru krājumu, bet gan iztīrām ražošanas procesu vispār un faktoru kopkrājuma izmaiņas. Turklāt mēs neapsvērām kādu konkrētu tipisku faktoru, bet tikai faktoru klasi, tādu kā, piemēram, zeme vispār, kā darbaspēks vispār. Bet, kas attiecas uz problēmas neskaidrību, tad jāpiezīmē, ka mūsu aplūkotās problēmas risinājuma nosacījumi ir pavisam citi. Proti, faktoru kopkrājuma maiņa ietekmē darbaspēka faktora produktivitāti, un šis efekts ir ekvivalents ar *pārbīdi* MFP grafikā (vai sarakstā), un nevis ar visa grafika pārbīdi⁸.

Tā kā mēs esam pieraduši uzskatīt, ka darbaspēks ir nepietiekamāks par zemes faktoru, mēs lietojam terminu zemes *nulles rente*. Ja situācija būtu pretēja, resp.,

zemes faktors būtu nepietiekamākas par darbaspēka faktoru, tad lietu jēdzienus melnstrādnieku nulles alga, submarginālais darbs u.tml. Teorētiski tā var apgalvot un to var arī argumentēt ar situācijas raksturojumu tādās institucionāli (valstiski) ierobežota tirgus sabiedrībās kā senajā Spartā, viduslaikos, viduslaiku Eiropā. Tātad šāds stāvoklis reāli ir sasniedzams, un tad darbaspēka pārākums ražošanā radītu *zem iztikas minimuma* algu. Tādās sabiedrībās, kurās ir liekais darbaspēks vai darbaspēka pārpalikums, un turklāt paši nespēj investēt kapitālā, ekonomiskā situācija ir iegrozīta, ienākumi samazināti līdz nabadzības līmenim.

Tas, ka submarginālās zemes nedod renti, izraisa tieksmi uzskatīt, ka īstais rentes jēdziens ir diferenciālā rente, turklāt tā it īpaši attiecas uz faktoru *kvalitātes atšķirībām*. Reizēm šķiet, ka jēdziens absolūtā jeb tīrā rente ir pārlietu sarežģīts jēdziens un tādēļ dzird runājam tikai par renti, lietojot šo jēdzienu tikai diferenciālās rentes izpratnē. Lūk, šādi divi piemēri. 1. Zeme A ienes mēnesī 100 zelta unces, bet zeme B – nulli, tātad zeme A rada 100 unces lielu diferenciālo renti. 2. Ja melnstrādnieks A nopelna 50 zelta unces mēnesī, bet B – 30 zelta unces mēnesī, tad melnstrādnieka A prasmju rente ir vienāda ar 20 uncēm.

Rentes ir absolūtas. Tās nav jāpadara atkarīgas no savas ģenerālkopas vājākajiem, slīktākajiem faktoriem un to zemākām rentēm. Rentes diferenciālais pamats ir pilnīgi atkarīgs un tiek atvasināts no absolūtās rentes. Un tādēļ tas ir vienkāršas aritmētiskās darbības—atskaitīšanas jautājums. Un tā, piemēram, zeme A pelna renti 100, bet zeme B – 0, un starpība $100 - 0 = 100$. Bet strādnieka A rente, resp., viņa alga ir 50, strādnieka B alga ir 30. Un ja mēs gribam salīdzināt šo divu strādnieku nopelnītās algas, tad jāsaprot, ka strādnieks A ir nopelnījis 20 unces vairāk nekā strādnieks B. Taču tas renšu problemātikā tomēr ir sākums.

Diferenciālās rentes jēdziens tiek lietots pretstatot viena faktora divus atšķirīgus pielietojumus. Piemēram, ja faktors A (neatkarīgi no tā, vai tas būtu zemes faktors vai darbaspēka faktors) vienā pielietojumā pelna 50 unces mēnesī, bet otrā *varētu* pelnīt 40 unces mēnesī, tad šī faktora rente ir 10 unces. Šajā gadījumā tiek aplūkota diferenciālā rente kā atšķirība starp faktisko vislabāko DMV produktu un atteikto derīgumu vai DMV produktu, kuru varētu iegūt nākamajā vislabākajā pielietojumā. Dažkārt uzskata, ka 10 unču lielā difference savā ziņā īstenībā nemaz nav antreprenieru izdevumu daļa, bet gan faktora nenopelnītā un tādēļ arī nesaņemtā rente. Vispār tomēr jāatzīst, ka šis MVP 50 unču vērtībā ir ietverts faktora cenā tad, ja firmas šo faktoru piedāvā izsolē. Taču šis aspekts nav attiecināms uz visu rūpniecību. Tā ir tikai to atsevišķo firmu problēma, kuras pērk un pārdod un dzenās pēc peļņas.

Īstenībā strīdam par to, vai faktora rente ir vai arī nav atkarīga no samaksas par faktoru, to pērkot/pārdodot, un vai faktora rente ir iekļauta tā cenā, nav jēgas. Turklāt tā ir vecā klasiskā problēma par to, vai renti nosaka cena, vai otrādi – cenu nosaka rente. Uzskats, ka jebkuras lietas vērtību varētu noteikt tā šīs lietas cena, kuru tās pircējs ir uz miera maksāt, pieder vecajai ražošanas izmaksu teorijai, un faktiski risina problēmu par lietas vērtības un cenas savstarpējām attiecībām. Bet mēs jau izskaidrojām, ka izmaksas nenosaka cenas, bet gan tieši otrādi. Izsakoties precīzāk – tirgošanās procesā noteiktās patēriņa preču cenas ir tās, kuras nosaka ražošanas faktoru cenas (gala iznākumā zemes faktora un darbaspēka faktora cenas). Un cenu maiņas spēcīgā trieciena izraisītāji ir dažādu ražošanas nozaru *specifiskie* faktori.

B. DARBASPĒKA BŪTĪBA

Analizēsim darbaspēka būtību. Ar jēdzienu darbaspēks saprot to cilvēka fizisko un garīgo spēku kopumu, kuru viņš izlieto ražošanas procesā.

Jau iepriekš skaidrojām, ka šajā grāmatā lietotais termins darbaspēks ir speciālās kategorijas termins. Ar to apzīmē ļoti daudz dažādu pakalpojuma veidu. Vispārīgi mēs ar jēdzienu darbaspēks saprotam tīri cilvēcisko jeb tīrcilvēcisko enerģiju, ko cilvēks izlieto ražošanas procesā. Katalaktikā kapitālisti-antreprenieri ir jeb nomā šo cilvēka enerģiju - darbaspēku⁹. Un uzskatām, ka ir ļoti nezinātniski vispirms iedalīt nekvalificētus strādniekus (to skaitā roku darba, fiziskā darba strādniekus) kādā patvaļīgi izvēlētajā kategorijā, un tad ietvert to vienā grupā ar kategorijām darbs un kalpotājs/darbinieks. Šai otrai grupai ir vēl arī daudz citu nosaukumu. Konkretizējot terminu kalpotājs/darbinieks tiek arī atklātas atšķirības starp tiem. No katalaktikas viedokļa šāds iedalījums ir pilnīgi aplams, jo tiek atbalstīts populārs uzskats, ka nomā tikai nekvalificēta strādnieka darbu, resp., viņa roku darbu, fizisko darbu, un tikai uz to attiecina terminu darbaspēks. Un šī darbaspēka subjektus nosauc konkrētos atšķirīgos vārdos. Par darbaspēka subjektu pretstatiem tiek uzskatīts direktors, uzņēmuma vadītājs, saimnieks, rīkotājs, pārvaldnieks; iestādes vadība, administrators, firmas vadītājs, vadošs darbinieks u.c.

Menedžeri - uzņēmuma vadošā personāla kopums – ir sevišķi plaša un populāra speciālistu kategorija un pretstats melnā darba veicējiem, un mums nākas daudz dzirdēt par melnstrādnieku un menedžeru savstarpējām attiecībām. Bet šādu kategoriju, proti, darbaspēks un menedžeri, izdalīšanai no katalaktikas viedokļa nav nekādas jēgas. Īpašnieks vai īpašnieki sava uzņēmuma vadīšanai nolīgst vadošo personālu, kurš šķietami pakļaujas īpašnieku instrukcijām un zināmā mērā ievēro darba instrukcijas. Zemākās kvalitātes strādnieki, melnstrādniekus ieskaitot, tiek uzskatīti par ļoti īpašu grupu¹⁰. Viņu funkcijas šķietami nav pakļautas instrukcijām, viņiem zināmā mērā jādarbojas kā neatkarīgam uzņēmumam, jāizstāv savas tiesības strīdēties ar vadošo personālu u.tml.

Neraugoties uz teikto, starp strādniekiem un vadošo personālu tomēr nepastāv būtiskas atšķirības. Kompānijas nolīgtajam viceprezidents ir tāda pati darba motivācija kā nolīgtajam mehāniķim. Tiek uzskatīts, ka abi ievēro darba instrukcijas, kuras izstrādā viņu augstākie vadītāji. Abiem ir tiesības tielēties un panākt, lai tiktu uzlabotas viņu darba instrukcijas. Abi ir darba darītāji un izlieto savu cilvēcisko enerģiju preču ražošanā.

Ūniju, apvienību problēmu iztirzāsim sadaļā *Monopoli un konkurence*. Te vēl tikai piezīmēsim, ka šo divu parādību darba spēks un menedžments pilnīga nošķiršana un katra iedalšana savstarpēji izslēdzošās grupās ir aplama.

C. ZEMES KRĀJUMS

Mēs jau konstatējām, ka zemes vienības un darbaspēka vienības pakalpojuma cenas noteikšanas procedūras ir pilnīgi vienādas. Katrs no šiem diviem faktoriem nopelna savu DMV produktu, abos šajos faktoros kapitālisti-antreprenieri investē savu tagadnes naudu utt. Uz abiem vienādā mērā attiecas viss tas, kas šajā analizē teikts par oriģinālo/ primāro faktoru pakalpojuma vienības cenas noteikšanu. Taču ir arī trīs būtiskas atšķirības starp zemes faktoru un darbaspēka faktoru. Vienu no tām mēs jau aplūkojām visai detalizēti, proti, brīvajā ekonomikā zemes faktors ir kapitalizējams kā veselums, un tādēļ tas pelna tikai procentus, turpretim darbaspēks vispār nav kapitalizējams. Otru atšķirību raksturo ar terminu pāri „pietiekams-nepietiekams”. Un, proti, ir konstatēts tāds empīrisks fakts, ka darbaspēka faktors vienmēr ir nepietiekamāks, nekā zemes faktors. Un kā sekas tam, darbaspēks ir augstākā mērā nespecifisks faktors, kurš izmantojams visos ražošanas procesos,

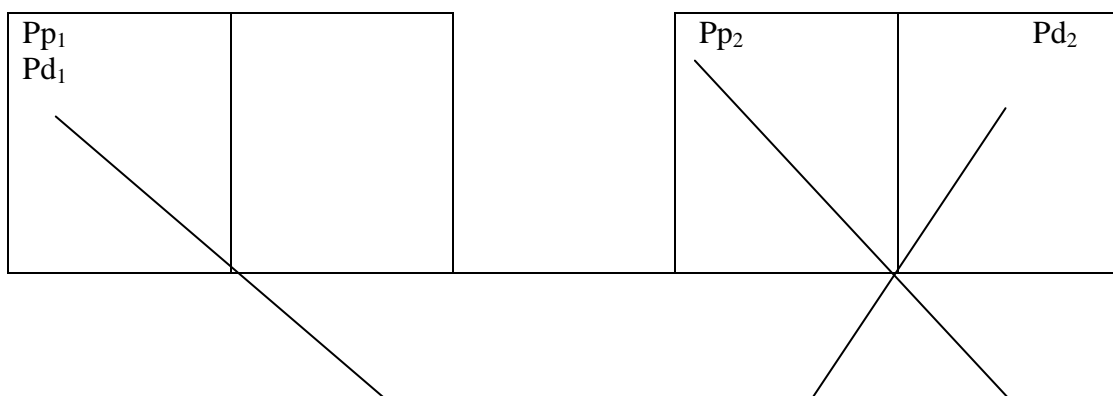
turpretī zemes faktoram ir ļoti izteikta tendence būt specifiskam faktoram. Trešās atšķirības pamats ir tas, ka melnstrādnieki/kalpotāji /darbinieki, visi viņi ir humānas būtnes, un tādēļ – arī empīrisks fakts! – viņu vaļa mūždien ir arī patēriņa labums. Un tādēļ darbaspēka izsolē arī vaļai ir jābūt noteiktai cenai, turpretī zemei, plašā izpratnē, tādas cenas nav. Šīs atšķirības sekas analizēsim pamatīgāk.

Tas fakts, ka darbaspēks ir nepietiekamāks un nespecifiskāks faktors nekā zemes faktors nozīmē to, ka vienmēr ir *neizmantotā zeme*. Izmantota tiek tikai vislabākā un produktīvākā zeme, resp., zeme, kuras DMVP ir visaugstākais. Līdzīga situācija nenoteiktības pasaulē ir ar neizmantotajām kapiālpēcēm, t.i., vietumis nepareizas investīcijas ir nerentablas.

Tagad iztirzāsim zemes faktora pieprasījuma un piedāvājuma grafikus. Jau iepriekš konstatējām, ka jebkura faktora īpašā pieprasījuma līkne jeb īpašā MVP līkne ir lejup krītoša tajā apgabalā, kurā tas pilda savas funkcijas. Tātad, jebkura faktora *ģenerālā* pieprasījuma līkne visā tā lietojuma apgabalā ir lejupkrītoša. Bet kā konkrēti tas ir ar zemes faktoru? Ja mēs aplūkojam zemes faktora *ģenerālo* (t.i., visā faktora lietojuma apgabalā) piedāvājuma grafiku, tad varam konstatēt, ka zemes faktoram nav rezervētā (nodrošes) pieprasījuma grafika; šāds apgalvojums būs pareizs vismaz VR ekonomikā. *Katra* zemes gabala izmantošanas piedāvājuma līkne ir atkarīga no tā izmantošanas alternatīvām. Ja faktoram ir lietošanas alternatīvas, tad katra atsevišķā pielietojuma piedāvājuma līkne cenu kāpuma situācijā ir augšupejoša, un faktoru var pārbīdīt no viena pielietojuma uz citu, tādu, kas dotu augstāku rentālo peļņu.

Ja faktoram ir *īpašs* jeb *speciāls* pielietojums, tad šim faktoram ir arī rezervēts pieprasījums, un šī faktora īpašnieks var to pārbīdīt uz citu pielietojumu, to, kurā tas dod augstāku peļņu. Jo vairāk kādam faktoram ir alternatīvo pielietojumu, jo lēzenāka tā īpašo piedāvājumu līkne.

62.zīmējuma kreisās puses diagrammā attēlots zemes faktora *ģenerālā* piedāvājuma un pieprasījuma grafiks, tajā ietverti visi šī faktora pielietojumi. Krājuma piedāvājuma (Pd_1 Pd_1) grafiks ir vertikāla taisna līnija. Zīmējuma labās puses diagrammā attēloti šī faktora tipiskie īpašo piedāvājumu (Pd_2 Pd_2) un pieprasījumu (Pp_2 Pp_2) grafiki. Piedāvājumu grafiks ir slīpi augšupejošs un ir pārbīdāms alternatīvo lietojumu apgabalā. Piedāvājuma un pieprasījuma grafiku krustpunkts atspoguļo nomas maksas cenu, kas ir vienāda ar visu izmantojamo faktoru DMV (kop)produktu. Ģenerālā lietojuma cena OC ir vienāda ar OE utt. jebkurā īpašā lietojumā, jo faktora īpašajai cenai visur jābūt vienādai ar līdzsvara cenu. Ģenerālā diagramma rāda, ka kopkvantums (OPd_1), kas vispār pieejams izmantošanai, tiek pārdots par cenu, kas vienāda ar tā renti. *Summārajam* līdzsvara daudzumam EB, kurš tiek piedāvāts īpašam lietojumam, jābūt vienādam ar kopiedāvājumu visiem lietojumiem (OPd_1).



--	--	--	--	--

O Pd₁ Kvantums

O

Kvantums

Zemes faktora ģenerālais lietojums Zemes faktora īpašais lietojums (iekopēt no grāmatas 511. lpp.)

62.zīm. Zemes piedāvājums un pieprasījums

Mēs jau zinām, ka patēriņa preces cenu iedibina patērētāji, atbilstīgi saviem pieprasījuma sarakstiem, tos savukārt nosaka viņu vērtību skalas. Tas nozīmē, kapitālistu (pirmās kārtas kapitālisti) piedāvātās preces vērtē patērētāji. Situācijā, kad mainīgajā ekonomikā ražotāji ir izveidojuši spekulatīvos rezervētos pieprasījumus, jebkurā laika brīdī konkrēta preču krājuma cenas nosaka to koppieprasījums, un tas vienmēr galu galā noved pie īstās cenas, tās, kuru nosaka patērētāju pieprasījums. Līdzīga situācija ir arī ar zemi. Zemes faktora cenu nosaka faktoru DMV produktu ģenerālais saraksts. Grafiski šīs cenas atspoguļo zemes dabūjamā kopkvantuma vai krājuma grafiku krustpunkts, kopā ar savu diskontētās marginālās vērtības produktivitātes sarakstu. Bet DMV produktu, kā jau vairākas reizes esam skaidrojuši, pārmaiņus nosaka tas konkrētā pakalpojuma apmērs un līmenis, kuru nodrošina šis faktors. Bet faktora marginālās vērtības produktu nosaka tieši šī faktora vienības pakalpojuma apmērs un līmenis; diskonta lielumu nosaka samērs starp to, ko patērētās ir ietaupījis un ir uz miera investēt, un savu pašreizējo patēriņu. Tātad pie dotā oriģinālo faktoru krājuma, tirgus ekonomikas apstākļos patērētāju vērtību skalas galu galā nosaka visus dažādos rezultātus: oriģinālo faktoru cenas, oriģinālo faktoru sadalījumu, ienākumus no oriģinālajiem faktoriem, laika preferenču likmes un procentus, ražošanas procesu ilgumus un gala produktu veidus un daudzumus. Šo lieliski sakārtoto brīvā tirgus ekonomikas struktūru tiecas iedibināt un uzturēt funkcionējošu antreprenieru dzīšanās pēc peļņas un izvairīšanās no zaudējumiem¹².

Te nu ir vietā pievērsties Henrija Džodžista lielajam biedēklim – spekulācijām ar zemi. Tā aizkavējot zemes produktīvu izmantošanu. Visi lielie ļaunumi ekonomikā, tostarp biznesa ciklu depresijas, rodoties no pamatzemes spekulatīvas atturēšanas laist to lietošanā, tādējādi radot mākslīgu zemes nepietiekamību un pilsētu zemes augstās rentes. Bet mēs jau iepriekš izskaidrojām, ka spekulācijai ar patēriņa precēm ir augsti lietderīga funkcija, proti, paātrina patērētāju pieprasījuma labāku apmierināšanu. Lai gan pārsteidzoši, tomēr jāsecina, ka spekulācijām ar zemi ir maz līdzīga ar minēto gadījumu, un tā ir arī daudz nenozīmīgāka par spekulācijām ar vienu otru ekonomiska rakstura labumu. No patērētāju viedokļa, kapitālpreces, ja arī tās ir neilgspējīgas, var izmantot tūdaļ vai arī vēlāk. Tas ir vienkārši patērētāju izvēles jautājums – patērēt tās tūdaļ vai kaut kad tuvākā vai tālākā nākotnē. Ja īpašnieks uzskata, ka nākotnē kādas viņam piederošas preces pieprasījums varētu būt augstāks un tātad arī cena augstāka, viņš kādu laiku var atturēties laist šīs preces pārdošanā, ja vien tas atbilst viņa laika preferencēm. Un tad arī patērētājs var atlikt šo preču iegūšanu uz vēlāku sev izdevīgāku laiku.

Taču zeme, kā jau zinām, ir permanents resurss. To var izmantot visu laiku, gan tagad, gan nākotnē. Tas, ka zemes īpašnieks paredz, ka viņa zemes cena īsā laikā

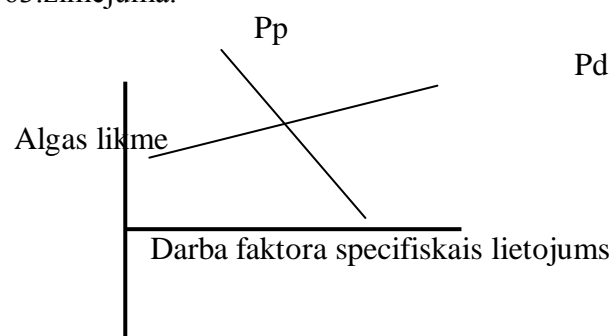
paaugstināsies, nav tomēr svarīgs nosacījums, kādēļ viņam vajadzētu atturēties no rentēm šajā pat laikā. Tomēr, zemes gabalu var saglabāt neizmantotu tā vienkāršā iemesla dēļ, ka, lietojot to ražošanā, rente no tās būs nulle. Daudzos gadījumos zemes gabals, kurš reiz sākts izmantot kādā vienā ražošanas līnijā, nav viegli, bez papildizmaksām transformējams izmantošanai kādā citā ražošanas līnijā. Ja zemes īpašnieks paredz, ka būtu iespējama viņa zemes labāka izmantošana, vai – otrādi – viņu mājās šaubas pat tādu iespējamību, tad viņam jāatturas no šī zemes gabala izmantošanas, ja vien viņa ieguvums cenu maiņas rezultātā varētu būt lielāks par viņa gaidīšanas izdevīgo cenu un arī atsakoties no tām rentēm, kuras viņš patreiz varētu iegūt. Spekulatīvo zemes gabalu turētāji izdara patērētājiem un tirgum lielu pakalpojumu, nenododot zemi vāji produktīvai izmantošanai. Gaidot uz zemes augsti produktīvu izmantošanas iespējamību, zemes īpašnieks rezervē to tādi izmantošanai, kura patērētājiem būtu daudz vēlamāka.

Džeordžistu mulsina tas, ka daudzi zemes gabali paliek neizmantoti un tie ietekmē kapitāla tirgus cenas. Zemes gabalu kapitāla cenas var *paaugstināties* pat tai gadījumā, ja zeme turpina paliek atmatā. Šai sakarībā nav gan domāts nekas ļaunprātīgs. Tas vienkārši nozīmē tikai to, ka rentes nav gaidāmas tuvākajos gados, bet tikai tālākā nākotnē. Pamatzemes kapitālajā vērtībā summējas visas nākotnes koprentes, un tas, atkarībā no procentu likmes, var izraisīt jūtamu ietekmi uz tuvāko nākotni. Taču šāds fakts nav nekāda dīko zemju mistērija. Zemes atturēšana no tās izmantošanas ražošanā nav nekāda ļaunprātība¹³.

Turpinājumā apsvērsim zemes faktora piedāvājuma izmaiņu efektu. Pieņemsim, ka kopumā ir palielinājies zemes piedāvājums, bet darbaspēka faktors un ietaupījumi palikuši nemainīgi. Ja jaunā zeme salīdzinājumā ar iepriekšējo zemi ir submargināla, tad acīmredzot jaunpiedāvātā zeme netiks lietota, bet tā tikai palielinās dīko zemju daudzumu. Ja turpretī, jaunpiedāvātās zemes ir pārakas, un tādā gadījumā no tām varētu gūt labu renti, tad tās nonāktu lietošanā. Taču tas tomēr nebūtu darbaspēka un kapitāla palielinājums un tādēļ nodarbināto faktoru rentabilitāte nepaaugstinātos. Jaunās produktīvās zemes, konkurencē ar vecajām zemēm, tikai sekmēs vecās zemāk marginālās zemes pieskaitīt submarginālajām zemēm. Darbaspēks vienmēr tiecas izmantot labākās zemes, un tādēļ jauno supramarginālo zemju izmantošana izkonkurēs iepriekšējās marginālās zemes. Tā kā jaunās zemes produktivitātes ziņā ir vērtīgākas par vecajām marginālajām zemēm, kuras tika aizvietotas, tad šādas izmaiņas tikai paaugstinās preču kopizlaidumu sabiedrībā.

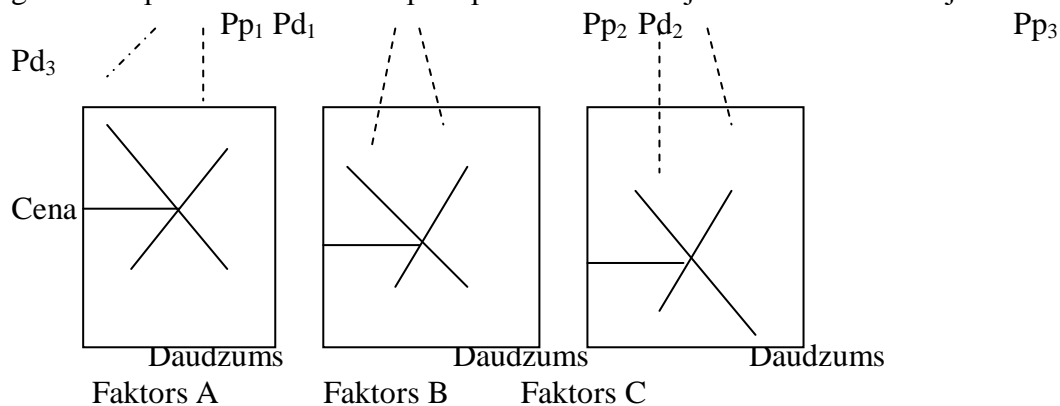
D. Darbaspēka krājums

Īpašā darbaspēka pieprasījuma grafiks kļūs slīpāks uz leju, bet īpašā darbaspēka piedāvājuma grafiks specifiskai izmantošanai nolieksies uz augšu pa labi. Bet, ievērojot, ka realitātē darbaspēks ir relatīvi nespecifisks faktors, tad tā īpašā darbaspēka piedāvājuma grafiks drīzāk ir lēzenāks, nekā parasti daudz specifiskākā zemes faktora piedāvājuma grafiks. Darbaspēka *īpašie* piedāvājuma un pieprasījuma grafiki attēloti 63.zīmējumā.



63.zīmējums: Darbaspēka pieprasījums un piedāvājums īpašam lietojumam

Darbaspēka ģenerālā jeb vispārējā pieprasījuma grafiks attiecīgajā jomā būs lejup krītošs. Viens no darbaspēka analīzes sarežģījumiem ir saistīts ar t.s. „darbaspēka ačgārnī vērsto piedāvājumu” (saīsinātais apzīmējums – DAVPd – darbaspēka ačgārnī vērtais piedāvājums). Šis fenomens izpaužas tādējādi, ka strādnieki, reaģējot uz darba algas paaugstinājumu, piedāvā strādāt saīsinātu darba dienu, tādā veidā ienākumu paaugstinājumu transformējot pagarinātājā vaļas laikā. Tā tas varētu notikt, taču tas nav būtiski attiecībā uz faktora darba algas noteikšanu. Šai gadījumā mēs vispirms konstatējam, ka faktora īpašā piedāvājuma grafiks kļūst lēzens tādēļ, ka veidojas konkurence starp darbaspēka izmantošanas alternatīvām. Un tas var notikt pat tai gadījumā, ja vērojama faktora vispārējā piedāvājuma grafika noliece pa labi. Darbaspēks savas homogenitātes dēļ ir sevišķi nespecifisks faktors. Un tādēļ paaugstinot darbaspēka algas kādā vienā šī faktora izmantošanas jomā, tiek arī stimulēti citi strādnieki panākt priekš sevis tādu pašu algas paaugstinājumu vai arī tie tiecas ieiet šajā paaugstinātās darba algas tirgū un tur konkurēt. Tā kā darbaspēka prasmes atšķiras, tad tas tomēr nenozīmē, ka algas tiks izlīdzinātas. Bet tas nozīmēs gan to, ka darbaspēka faktora vispārīgā piedāvājuma grafiks turpinās būt noliekts slīpi. Aprakstītās situācijas attēlotas 64.zīmējumā.



64.zīm. *Faktoru ABC vispārējie lietojumi*

DAVPd grafiks vienīgi var ietekmēt *visu* darba faktora koppiedāvājumu, un te DAVPd fenomena elementa ietekme ir visai neprecīza tādēļ, ka darbaspēka faktors kā tāds nav homogēns un tādēļ diagrammas nav diez cik izteiksmīgas. Taču, neraugoties uz to, tā ir svarīga problēma. Gadījumā, kad vērojams algas likmju vispārīgs kāpums, tad tomēr, neraugoties uz dažādo specifisko darba tirgu savstarpējo vienotību, viss darbaspēka piedāvājums (t.i., darba stundu daudzums) var vai nu palielināties vai arī samazināties. Un tas ir atkarīgs no indivīdu vērtību skalām. Algu paaugstinājums var sekmēt nenodarbināto cilvēku iesaistīšanos darbā un rosināt cilvēkus strādāt virsstundas, vai arī izvēlēties ekstra daļlaika darbu. No otras puses, tas var novest pie vaļas laika palielināšanās un kopējo nostrādāto darba stunda samazināšanās. Algas pieaugums var izraisīt cilvēku skaita palielinājumu, darba spēka koppiedāvājuma vispārēju kritumu, vai gluži pretēji – pazemināt iedzīvotāju skaitu un viss algas paaugstinājums var izpausties vaļas laika palielinājumā, un katras personas dzīves standarta paaugstināšanā¹⁴. Vispārējas darbaspēka koppiedāvājuma vai kopkrājuma izmaiņas var izsaukt īpašos tirgus pārbīdīt visus specifiskos sarakstus pa kreisi, ja krājums samazinās, vai pa labi, ja krājums palielinās.

DAVPd fenomena grafikam var būt ietekme arī uz zemes faktoru, bet tikai tai gadījumā, ja zemes īpašnieki tur lielu zemes faktoru rezervēto pieprasījumu, lai tikai baudītu neskārtās (katalaktiskā izpratnē) zemes skaistumu. Šādā situācijā šķietamās atsacīšanās dēļ no zemes izmantošanas tai ir pieaugošs marginālais nederīgums. Un šādā zemes faktora situācijas maiņā, ievērojot to, ka starp zemes faktoriem nav pārāk ciešas sasaistes (kāda tā pastāv starp nespecifiskajiem darbaspēka faktoriem), ietekme uz tirgus noteiktajām rentālajām cenām būs tiešāka un spēcīgāka. Un šis efekts savukārt var atjaunot *zemes faktora* vispārējā piedāvājuma grafika izraisīto DAVPd fenomenu. Zemes augstākas rentālās cenas piedāvājums izsolē var tomēr rosināt zemes īpašniekus atturēties no šīs piedāvātās cenas, daļēji lielākus ienākumus gūstot no neapmaināmām patēriņa precēm. Tomēr jāatzīst, ka praksē šāda situācija ir reti satopama, un, ja tomēr, tad vienīgi tikai tādēļ, ka iespējama brīva vērtību apmaiņa starp indivīdiem.

Darbaspēka sakarā mums vēlreiz jāatgriežas pie kāda cita algas likmes komponenta, proti pie psihiskā ienākuma vai psihiskās nelietderības. Jebkuram cilvēka darbam ir šīs divas komponentes. Izsakoties citiem vārdiem cilvēkus vienmēr saista kādas noteikts darbs, kāds specifisks darbs, nevis tikai ienākums par šo darbu monetārajā izteiksmē. Cilvēkam var būt psihisks gandarījums par savu darbu, viņš var būt apmierināts ar savu īpašo darba veikumu vai arī ar to, ka strādā tieši kādā noteiktā firmā. Un līdzīgi – arī darba psihiskā nelietderība varētu viņu saistīt pie kāda īpaša darba.

Šādi psihiskie elementi ietilpst īpašas nodarbinātības grafikos. Lai šos elementus varētu iztīrīt, vispirms mums tie jānošķir no visiem citiem elementiem. Šajā nolūkā vispirms pieņemsim, ka visi strādnieki strādā vienādi produktīvi, un ka darbaspēks ir homogēns faktors. Šādā pasaulē visu darbu algām jābūt vienādām. Taču visas ražošanas nozares un visas rūpnīcas nekad nebūs vienādi vērtīgas produktivitātes ziņā. Cilvēku darba pūļu radnieciskuma dēļ, resp., darba pūļu nespecifikācijas dēļ, strādnieki spēj veikt ļoti atšķirīgus darbus. Ja mēs uz brīdi pieņemam, ka visi strādnieki sava darba vērtības ziņā ir vienādi produktīvi, tad viņi var tikt nodarbināti tādās ražotnēs, kur darbs ir augsti atalgots, un veidot īpašu darbaspēka piedāvājuma grafiku, kuram būs lejupejošs raksturs, turpretim dīkdienī un slausti izraisīs lejupslīdošu darbaspēka piedāvājuma grafiku zema atalgojuma ražošanas nozarēs.

Iepriekšējā secinājuma pamats ir tirgus preču cenu vienveidošanas vispārējā tendence tirgū. Ja viss darbaspēks kļūst homogēns un tādēļ ir tikai vien faktors, tad tā cena jeb algas likme arī kļūst vienāda visā ekonomikā un tāpat arī tīrā procentu likme kļūs viscaur vienāda.

Tagad nedaudz mazināsim mūsu hipotētiskās konstrukcijas sarežģītību¹⁵. Paturot prātā mūsu pieņēmumu par visu strādnieku darba produktivitātes vienlīdzību, izvīrāsim jautājumu par strādnieku darba psihisko gandarījumu vai psihisko nelietderīgumu, viņiem veicot atšķirīgus darbus. Vairumam cilvēku viņu darbs ir tīkams, citiem, turpretī – netīkams. Tā tas var būt tiklab kādā ražošanas nozarē vai atsevišķā firmā. Turklāt darbi var būt vai nu pilnīgi vai tikai daļēji tīkami vai netīkami. Kas notiks ar strādnieku profesiju algas likmēm un darbaspēka piedāvājumiem? Ir saprotams, ka *vispār* nepatīkamās profesijās un firmās strādniekus noturēs ar *paaugstinātām* algām. No otras puses, būs arī daudz savstarpēji konkurējošu firmu, kur strādniekiem viņu darbs būs vienādi tīkams, un tas radīs firmām izdevību maksāt viņiem *mazākas* algas. Un tā mūsu uzlabotie problēmas risinājuma nosacījumi ir tādi, ka nav vis jānovienādo naudas algas likmes, bet gan psihiskās algas likmes un tā, lai psihiskās algas likmes būtu vienādas

ar naudas algas likmēm plus/mīnus psihiskā gandarījuma vai psihiskās nepatikas komponente.

Daudzi ekonomisti atzinuši pieņēmumu, ka fiziskā darba strādnieku kopa ir visai vienvēidīga profesionālās sagatavotības un inteliģences ziņā. Un šādu pieņēmumu viņi uzskatījuši par nepieciešamu tikai reālās pasaules pagaidu izskaidrošanai. Jautājums pēc savas dabas ir empīrisks. Mēs turpretī uzskatām, ka cilvēki ir ļoti dažādi, tie savā starpā atšķiras ar darba prasmēm, spējām, inteliģenci, pasaules redzējumu utt. Šāds atzinums ir empīriski izrisināts postulāts. Un šis postulāts un tā sekas tad arī turpinājumā ir jāapspriež¹⁶. Šī postulāta noliegums šķiet ir pamatots ar vienkāršotu konstatāciju, ka realitātē visi cilvēki vispārīgos aspektos ir vienādi vai arī noteiktos apstākļos par tādiem tiek padarīti. Vispār pieņēmums par cilvēku vienvēidību un līdzību drīzāk tiek veidots ka netiešs un nenoteikts spriedums par cilvēkiem, un varbūt tā tiek darīts tieši tādēļ, ka šādā sprieduma absurds visai drīz kļūst acīmredzams. Kā gan var noliegt, ka ne jau jebkurš cilvēks var kļūt par operdziedoni vai par sporta cīņu čempionu?

Daudzi autori atbalsta pieņēmumu par strādnieku vienvēidību, pamatojot to ar strādnieku *profesionālās apmācības augstajām izmaksām*. Tā, piemēram, zinātņu doktoram vajadzētu saņemt lielāku algu nekā kantora darbiniekam, jo doktoru izglītības izdevumi ir augsti. Ilgtermiņa līdzsvara skatījumā naudas algas likmes šajās divās jomās neizlīdzināsies, bet ienākumu likmes medicīnā būs pietiekami augstas un kā tādas tās daļēji kompensēs zaudējumus, un tad neto alga vai ienākumu likme, attiecināta uz katra indivīda dzīves ilgumu, būs vienas un tās pašas.

Tiesa, apmācības un izglītības izmaksas jāietver algas likmju tirgū. Bet tas nav attiecināms uz visu algu atšķirībām. Personas talants un spējas ir iedzimtas. Un šajā ziņā visi indivīdi ir savstarpēji atšķirīgi. Indivīdu izglītības gadu desmiti nav noreducējami uz kādu caurmēra operzvaigzni vai basketbola čempionu¹⁷.

Daudzi autori savas analīzes veido balstoties uz pieņēmumu par visu strādnieku profesionālo vienvēidību. Un no šāda sava pieņēmuma viņi secina, ka par patīkamu darbu, tādu kā, piemēram, TV diktora darbs, izdod vairāk naudas, nekā par tādu nepatīkamu darbu kā grāvju rakšana, tur maksā mazāk. Un tas pēc viņu uzskatiem ir liela netaisnība un viltus izdarības. Pārdomas par darbaspēka produktivitāti likvidē šāda veida biedus¹⁸. Aplūkotajos gadījumos tomēr pastāv šo darbu psihiskās atšķirības. Maksājot mazāku algu par tīkamāku darbu, tas tomēr tiek atlīdzināts ar augstāku marginālās vērtības produktivitāti. Tā kā TV diktora darbam nepieciešamas plašākas un daudzveidīgākas prasmes nekā grāvrača darbam, vai arī tās ir tādas prasmes, kādas daudziem cilvēkiem vispār nav, algas par šiem diviem atšķirīgajiem darbiem nav novienādojamas.

E. PRODUKTIVITĀTE UN MARGINĀLĀ PRODUKTIVITĀTE

Nepieciešams veikt jēdziena produktivitāte rūpīgāku analīzi. Iedomāsimies, ka mēs paziņojam, ka pēdējā gadsimtā darbaspēka produktivitāte ir paaugstinājusies. Un līdz ar to ir arī norādīts, ka pašreizējais darbaspēks ir daudz enerģētiskāks vai profesionālāks nekā iepriekšējais darbaspēks, un tādējādi produktivitātes paaugstināšanās cēlonis ir pašā darbaspēkā. Taču tā tas tomēr nav. Progresējošā kapitāla struktūra paaugstina darbaspēka marginālo produktivitāti, jo darbaspēka piedāvājums ir palielinājies lēnāk, nekā kapitālpreču piedāvājums. Šis kapitālpreču palielinājums paaugstina darbaspēka marginālo produktivitāti, bet nevis kaut kāds īpašs darbaspēka enerģijas izmantošanas uzlabojums. Darbaspēka marginālās

produktivitātes paaugstinājums ir radies kapitālpreču piedāvājuma palielināšanas rezultātā. Attīstībā esošā ekonomikā algas likmes paaugstināšanas pirmizraisītājs nav paši strādnieki kā tādi, bet gan kapitālisti-uzņēmēji, kuri regulāri investē kapitālprecēs. Un tas nozīmē, ka strādnieki tiek arvien nodrošināti ar tehnoloģiski uzlabotiem darbarīkiem un instrumentiem, un tādējādi strādnieku darbaspēks kļūst relatīvi nepietiekamāks, salīdzinājumā ar citiem faktoriem¹⁹.

Tas fakts, ka katrs strādājošais ražo savu marginālas vērtības produktu, nozīmē tikai to, ka katrs strādājošais cilvēks saņem par savu darbu tādu samaksu, kas ir vienāda ar viņa darba vērtību no patērētāju viedokļa. Bet tas gan nekādā gadījumā nenozīmē to, ka, gadiem ejot, strādājošā cilvēka darba vērtības regulārs kāpums tiktu nodrošināts vienīgi ar paša cilvēka pūlēm. Situācija ir pavisam citāda. Darbaspēka produktivitātes kāpinājuma pirmcēlonis ir kapitālistu piedāvāto kapitālpreču pieaugošā pārpilnība.

Ir pilnīgi absurdi piedēvēt kādam ražošanas faktoram vai to klasei kaut kādu absolūto produktivitāti. Ir arī pilnīgi bezjēdzīgi piedēvēt produktivitāti kādam atsevišķam faktoram, jo jebkura produkta ražošanai ir nepieciešami visi faktori. Mēs produktivitātes jēdzienu varam iztirzāt tikai un vienīgi lietojot *marginalitātes* jēdzienu, resp. faktora marginālo produktivitāti jeb atsevišķa faktora atsevišķas vienības produktīvo pienesumu/ ieguldījumu/ devumu, tādējādi pieļaujot arī citu faktoru eksistenci un funkcionēšanu. Tieši šādā izpratnē antreprenieri faktoru tirgū, tirgojoties ar noteikta faktora lielāka vai mazāka skaita vienībām, paaugstina savas darbības rentabilitāti.

Kādu citu kļūdainu mēģinājumu vispārīgās produktivitātes palielinājumu kvalificēt tikai kā pašu strādnieku darba produktivitātes kāpinājuma rezultātu, paskaidrosim ar piemēru no darbaspēka tirgus. Tā iemesla dēļ, ka darbaspēks ir galvenais nespecifiskais faktors, darbaspēka tirgū pastāv noteikti un pietiekami skaidri sasaistes veidi starp arodiem – strādnieku profesijām. Šis nespecifiskums neizpaužas algu izlīdzināšanā. Bet tas, laika gaitā, nosaka visu arodu psihisko algu integrācijas tendenci, saglabājoties pietiekamām arodprasmju atšķirībām. Ja kāda ražošanas nozare paplašina savu kapitālu un ražošanu un tā rezultātā palielinās tās DMVP un, protams, arī strādnieku algu likmes, tad šīs izmaiņas nav tikai un vienīgi šīs konkrētās ražošanas nozares iekšēja parādību virkne. Darbaspēka piedāvājuma vienotības dēļ, darbaspēks tiecas pamest citas ražošanas nozares un iesaistīties darbā šajā jaunajā – produktīvākā nozarē. Tā rezultātā darba algu likmes visā darbaspēka tirgū paaugstināsies, taču saglabājot arodprasmju atšķirības.

Pieņemsim, ka kapitāla palielināšanās notikusi tērauda ražošanas nozarē²⁰. Katra šīs nozares strādnieka MVP paaugstinās un arī algas likmes palielinās. Šīs nozares strādnieku algas likmju palielināšanās piesaista strādniekus no tām ražošanas nozarēm, kur maksā mazākas algas. Pieņemsim, piemēram, ka tērauda ražošanā nodarbinātais strādnieks saņem 25 zelta granus stundā, bet mājkalpotājs tikai 15 granus stundā, turklāt tērauda ražošanā strādnieka algas likme paaugstinājusies līdz 30 graniem stundā. Pieaugusī algu starpība mudina mājkalpotājus pāriet darbā uz tērauda ražošanas rūpnīcām, un tādēļ pazeminās tērauda ražošanas rūpnīcu algas bet mājkalpotāju algas aug it sevišķi. Un tas tā notiek tik ilgi, kamēr algu starpības izlīdzinās. Tātad kapitāla palielināšanās tērauda ražošanā rosinās paaugstināt algas mājkalpotājiem. Protams, ka mājkalpotāju algu paaugstinājuma iemesls ir darba produktivitātes paaugstināšanās mājkalpotāju darba jomā. Mājkalpotāju darba marginālās vērtības produktivitāte drīzāk paaugstinājās tādēļ, ka pakalpojuma arodos darbaspēka nepietiekamība kļuva lielāka. Praksē protams šīs atšķirības nav

visu laiku konstantas, jo regulāri mainās investīcijas, un ražošanas tehnoloģiju maiņa diktē savas prasības arodprasmēm.

Pārbīdes darbaspēka piedāvājumos, protams, nenotiek pēkšņi. Darbaspēka pārbīdes notiek tuva profila arodos un pa viena aroda atšķirīgām kvalifikācijas pakāpēm. Tā, piemēram, daži grāvrāči kļūst par priekšstrādniekiem, daļa no tiem – par darba uzraugiem vai inspektoriem utt. Tātad notiek darbaspēka pārbīde no vienas kvalifikācijas pakāpes un nākamo – augstāku kvalifikācijas pakāpi. Tas notiek tā, it kā darbaspēka tirgus sastāvētu no saistītām apakšvienībām un izmaiņas vienā apakšvienībā tiek translētas nākamajā šīs pašas ķēdes posmā.

F. PIEZĪMES PAR VIRSALGAS LIKMI UN KOPALGAS LIKMI

Kopalgas likme ir naudas summa, kuru darba devēji – uzņēmēji maksā darbaspēkam par pakalpojumiem. Kopalgas likmes nosaka tirgus un arī tiecas tās izlīdzināt un iedibināt strādājošo cilvēku DMVP. Taču naudas summai, kuru izmaksā strādājošajiem uz rokas, nav obligāti jābūt pilnīgi vienādei ar kopalgas apmēru. Šo summu, kuru strādājošie saņem uz rokas, varētu arī saukt par (**overt wage rates =**) virsalgas likmi Pieņemsim, ka divi konkurējoši uzņēmēji sola par vienu un to pašu darbaspēku. Viens no viņiem, teiksim uzņēmējs A, noteiktu naudas summu neizmaksā vis tieši algā, bet pārskaita to pensiju fondos vai labklājības pabalstos. Jāsaprot, ka šāds pabalsts nav uzņēmēja dāvana savam strādniekam. Tā piesummējama kopalgas apmēram. Bet, pieņemsim, ka uzņēmējs B kaut kādu apstākļu dēļ nevar maksāt labklājības pabalstus. Bet strādniekiem ir vienalga kādās formās uzņēmējs viņiem maksā alu – uz rokas vai kā labklājības pabalstus. Bet uzņēmējs B nevar izmaksāt strādniekam vairāk par viņa DMVP. Tas nozīmē, ka strādnieka kopalgā ir noteikta ar viņa doto DMVP kopsommu. Reāli strādnieks var izvēlēties kādās formās un to proporcijās viņš gribētu saņemt savu algu. Šādi labklājības pabalsti ir daļa no tās naudas, kuru darba devējs izdod, paužot pozitīvu attieksmi vai nodrošinot labākus darba apstākļus visiem vai tikai atsevišķiem strādājošajiem. Šī maksa ir daļa no strādājošo kopalgas likmes un ir atvilkums no virsalgas likmes.

Šai analīzei nav pilnīgi nekāda sakara ar algu institucionālo maksāšanas veidu. Gabaldarba algas likmes un laika darba algas likmes ir piemērotas visām ražošanas jomām un tām nevajadzētu būtiski atšķirties pa ražošanas nozarēm. Abas ir darba algas likmes un tās maksā par noteikta daudzuma darbu. Uzņēmēji laika darba algu likmes maksā atbilstīgi saviem standartizētiem priekšstatiem par veicamo darbu un tā likmi²¹.

G. BEZDARBA PROBLĒMA

Mūsdienu biedēklis ir bezdarbs ekonomikā. Bezdarbs nav jāsaprot tikai kā biznesa ciklu problēma, tā ir kapitālistiskās sistēmas vispārēja problēma, resp., attīstīta brīvā tirgus ekonomikas problēma. Šīs problēmas atrisināšanu sociālisma aizstāvji izmanto par savu uzskatu svarīgu argumentu.

Mūsu interešu lokā ietilpst bezdarbs tikai kā ekonomikas teorijas problēma. Kenesianisti 1930-to gadu vidū uzsāka savdabīgi skandēt savas neoklasiskās ekonomikas idejas. Atzīstos viņu tiesības uz savu ekonomikas problēmu traktējumu, mēs tomēr neatzīstam viņu proponēto ideju par pilnīgas nodarbinātības iespējamību.

Ortodoksālie ekonomisti atzīst pilnas nodarbinātības iespējamību. Bet realitātē tas ir iespējams tikai tik ilgu laiku sprīdi, kamēr šī pilnā nodarbinātība faktiski dominē. Un tiklīdz kā tā pārstāj faktiski dominēt, tā mēs nonākam Kenesianistu brīnumpasaulē, kur visas ekonomikas patiesības ir sagrozītas vai vispār nav vairs spēkā, ir atceltas.

Ar jēdzienu pilnīga nodarbinātība tiek saprasta tāda situācija, kad nepastāv bezdarbs. Šāda situācija ir ikviena cilvēka mērķis.

Šai sakarā vispirms ir jāuzsver, ka ekonomikas teorijā nepastāv pieņēmums *pilnīga nodarbinātība*. Tātad ekonomika neatzīst tikai to, *kas īstenībā arī nav*. Visa diskusija par šo nepamatoto pieņēmumu atspoguļo tikai fizikas hipotēžu epistemoloģisko neobjektivitāti. Fizikā tiek izvirzītas hipotēzes bez faktisko zināšanu validitātes pārbaudes, noskaidrojot vai atbilstošie secinājumi ir vai nav īsteni. Turpretī ekonomistam *nekas nav jāpieņem*; viņš *zina*. Viņa slēdzieni ir deduktīvi un pamatojas uz pašsaprotamām aksiomām, t.i., uz aksiomām, kuras nav loģiski un empīriski pretrunīgas.

Kāds slēdziens par bezdarbu un pilnīgu nodarbinātību izriet no ekonomikas teorijas?

Kas būtisks par bezdarbu un pilnīgu nodarbinātību ir *izsecināms* no ekonomikas teorijas? – Vispirms nav nekādu grūtību sasaistīt bezdarbu ar zemes un kapitālpreču faktoriem. (Šai sakarā visai bieži runā par neizmantotu zemi vai neizmantotu kapitālpreču jaudu). Mēs jau konstatējam, ka būtiska atšķirība starp zemi un darbaspēku ir tāda, ka darbaspēks vienmēr ir relatīvi nepietiekamāks nekā zeme. Tādēļ vienmēr drīzāk zemes faktors paliek neizmantots, stāv dīkā²². Turpretī brīvā tirgus apstākļos darbaspēka faktors vienmēr varētu tikt nodarbināts tik lielā mērā un pakāpē, kādā paši strādnieki vēlas būt nodarbināti. Zemes izmantošana ir pilnīgi atkarīga no cilvēku vajadzības to izmantot. Bet, ja tas tā nebūtu, tad situācija varētu arī būt daudz nepatīkamāka. Ja gadās tādi laiki, kad zeme ir nepietiekamāka nekā darbaspēks, tad tā tiek pilnīgi izmantota. Un tad darbaspēka faktoram var nākties strādāt par nulles algu vai arī tik mazu algu, kas ir zemāka par viņu iztikas minimumu. Un te atklājas klasiskais iedzīvotāju bieds, kuru izraisa pārtikas produktu līmeņa pazemināšanās iespējamība zem iztikas minimuma. Taču teorētiski šāda situācija ir nākotnē reāli iespējamība.

Iepriekš raksturotais gadījums ir vienīgā iespējamā situācija brīvā tirgus apstākļos. Taču pat šīs situācijas rūpīgāka analīze atklāj, ka šī nav bezdarba problēma pati par sevi. Ja vienīgais, ko cilvēks vēlas, ir tikai viņa vajadzība nodarboties ar kaut ko, tad viņš var strādāt arī par nulles algu, vai – lai darba devējs strādā viņa labā. Citiem vārdiem – viņš saņems negatīvu algu. Taču tā nekad nenotiek tādēļ, ka darbaspēkam kā tādām – pašam par sevi nav vērtības, it īpaši, ja to salīdzina ar vaļu vai rotaļu. Neskaidrības ap nodarbinātības problēmu rodas tad, ja par vissvarīgāko uzskata cilvēka nodarbošanos, bet nevis viņa ienākumus no šīs nodarbošanās, vienkāršāk – kad par galveno uzskata indivīda darbu, nevis viņa algu par šo darbu. Tomēr, ja tā notiktu, tad alga *būtu* negatīva, bet bezdarba problēmas nebūtu. Tas, ka neviens nevēlas strādāt par nulles algu vai par negatīvu algu, izsaka tikai to, ka jebkurš strādājošais prasa par savu darbu samaksu naudā. Un tātad tas, ko strādnieks vēlas, nav viss tikai nodarbošanās, bet gan viņa nodarbinātība par noteiktu samaksu – *par veicamā darba algu*.

Ievērojot visu iepriekš skaidroto, modernistu īpaši aktualizētais nodarbinātības jēdziens jāizvērtē no jauna. Šajā diskusijā iztrūkstošais ķēdes posms ir *algas likme*. Prātot par bezdarbu vai nodarbinātību neatkarīgi no darba algas likmes ir tik pat nenozīmīgi, ka runāt par piedāvājumu vai pieprasījumu bez to sasaistes ar cenu. Un

minētā analogija ir pilnīgi atbilstoša. Jebkura patēriņa priekšmeta pieprasījums iegūst jēgu tikai kopā ar savu noteiktu cenu. Tiklīdz kā preču tirgū tiek piedāvāts kāds preču krājums, tā jāveic tā „klīrings”, t.i., tas būs jāpārdod pa to cenu, kādu noteiks patērētāju pieprasījums. Neviens prece nepaliek nepārdota, ja vien tās pārdevējs grib to pārdot. Un viņam atliek tikai pietiekami pazemināt cenu; ekstremālā situācijā, proti, ja nav pieprasījuma, bet viņš grib to pārdot, tad pat zem nulles. Arī bezdarba un nodarbinātības sakarā problēma ir tāda pati, tikai šoreiz ir runa par darbaspēka pakalpojumiem. Jebkuru darbaspēka pakalpojumu, kurš tirgū ir pieprasīts, var arī pārdot, bet gan tikai par to algu, kāda noteikta tirgošanās procesā.

Tādēļ mēs apgalvojam, ka brīvā tirgus apstākļos bezdarba problēma vispār nepastāv. Ja cilvēks grib būt nodarbināts, tad viņš arī tiks nodarbināts, bet tikai par tādu algas likmi, kura atbilst viņa DMVP. Bet, tā kā neviens cilvēks nevēlas, lai viņš tiktu vienkārši nodarbināts bez viņam pieņemamas samaksas, tad mēs secinām, ka nodarbinātība pati par sevi kā tāda vispār nav, neraugoties pat uz to, ka nodarbošanās ir cilvēkdarbības visvēlamākā konkrētā forma. Un arī minētā problēma ir *per se*.

Tāpat nav nodarbinātības problēmas *per se*, bet ir gan nodarbinātības problēma par tādu darba algu, kas ir augstāka par iztikas minimumu. Un šai sakarā gan nevar apgalvot, ka brīvā tirgū šāds stāvoklis ir vienmēr sasniedzams. Tā fundamentālā likumsakarība, ka zeme vienmēr ir nepietiekamāka par darbaspēku, var būt pamats tam, ka strādnieka DMVP ir mazāks par viņa iztikas minimumam atbilstošo darba algas apmēru. Var būt situācija, kad uz vienu strādnieku tiek investēts tik mazs kapitāls, ka daudziem cilvēkiem darba algas apmērs būs mazāks par iztikas minimumu. Pat tad, ja relatīvi pārskatāmā sabiedrībā nenodarbināti varētu būt tikai atsevišķi strādnieki, viņu vispārīgo spēju vai profesionālās nesagatavotības dēļ, tad tie varētu izdzīvot tikai uz citu strādājošo rēķina.

Bet kāda situācija ir tam darbspējīgajam strādniekam, kurš tomēr darbu nevar atrast? Principā tāda situācija nav iespējama. Taču, ja šāds strādnieks stingri pieprasa tikai un vienīgi kādu vienu darbu un noteiktu algu par to, tad gan viņš var palikt bezdarbniekos. Bet tādā gadījumā tas viss notiek pēc viņa paša gribas un par to atbildīgs ir viņš pats. Tā, piemēram, pieņemsim, ka puse no visa darbaspēka pēkšņi paziņo, ka viņi nestrādās, ja nedabūs darbu Ņujorkas TV industrijā. Acīmredzamai, ka tad iestāsies ļoti liels bezdarbs. Protams, šis ir liela mēroga piemērs, bet ir iespējami dažādi tā varianti. Un ja tas tā patiešām notiktu, tad būtu vērojama darba spēka aizplūde no vienas ražošanas nozares un/vai pilsētas uz citu. Strādniekam pašam jāizlemj, vai viņš paliks vecajā dzīves vietā un darbā vai meklēs citas darba iespējas citā vidē. Ja viņš izvēlēsies pamest veco darba vietu un darbu, tad viņš pats ir vainojams savās neveiksmēs, nevis kapitālistiskā sistēma. Gluži tas pats sakāms par kalpotāju, kurš pieprasa darbu tikai un vienīgi TV industrijā, vai uz TV darbinieku, kurš noteikti pieprasa darbu tikai un vienīgi televīzijā. Mēs nenosodām tādus strādniekus, bet vienīgi apgalvojam, ka viņi paši izlemj palikt bezdarbniekos.

Darbspējīgie indivīdi attīstībā esošā ekonomikā vienmēr atradīs sev darbu un samaksu par to, kas lielāka par iztikas minimumu. Teiktais ir tikai sekas no tā, ka darbaspēks vienmēr ir nepietiekamāks par zemi, un ka vienmēr tiek investēts pietiekams kapitāls, lai nodrošinātu tādu katra strādājošā marginālās vērtības produkta ražošanu, kas garantē iespēju maksāt strādājošajam tādu algas likmi, kas pārsniedz iztikas minimumu. Lai gan teiktais pilnā mērā attiecas uz vispārīgo darbaspēka tirgu, tad tomēr tas, protams, ne vienmēr attiecas arī uz īpašā darbaspēka tirgu, uz darbu katrā atsevišķā reģionā, uz katru atsevišķu nodarbošanos.

Ja kāds strādnieks izstājas no darba tirgus tādēļ, ka viņš pieprasa sev pilnīgi noteikta tipa darbu un vietu, tad līdz ar to viņš arī atsakās no iespējas saņemt noteiktu minimālo algu. Tā, piemēram, pieņemsim, ka kāds cilvēks uzstāj, ka viņš konkrēto darbu neveiks, ja par to viņam nemaksās 500 zelta unces gadā. Ja viņa augstākais DMVP ir tikai 100 zelta unces gadā, viņš var palikt bezdarbniekos. Ja kāds cilvēks pieprasa sev algu augstāku par savu DMVP, viņš līdz to kļūst par bezdarbnieku -- par nenodarbinātu par to algas likmi, kuru viņš pieprasa. Šādā veidā radīta problēma ir pašu dīko, nenodarbināto personu brīvprātīgi radīta personīgā problēma²³.

Brīvā tirgus pilnīgās nodarbinātības jēdziens izsaka to, ka strādnieki tiek nodrošināti ar darbu tajā pakāpē un apjomā, kādā viņi vēlas būt nodarbināti. Ja viņi atsakās no konkrētās piedāvātās iespējas strādāt, un paliek pie savas prasības pēc kāda viena noteikta darba un algas likmes, tad pastāv liela varbūtība, ka viņi paliks bezdarbnieki uz visai ilgu laiku²⁴.

Var iebilst, ka strādnieki nevar *zināt* darba ieguves iespējas un strādāšanas nosacījumus. Bet tas attiecas uz *jebkuras* preces īpašnieku, kura tiek piedāvāta tirgū. Tirdzniecības galvenais uzdevums ir informācijas ieguve par precēm un pakalpojumiem, un šīs informācijas izplatīšana. Izņemot autorus, kuri postulē tādas pasaules eksistenci, kurā jebkuram indivīdam būs pilnīgas zināšanas par visu būtisko datējumu, visi citi uzskata, ka tirdzniecība ir vitāli svarīgs ražošanas struktūras funkcionēšanas veids. Tirdzniecības funkciju var īstenot darbaspēka tirgū, un arī citādi, noskaidrojot potenciālos preču un pakalpojumu pircējus un pārdevējus. Darbaspēka tirgū to īsteno ar piedāvājumu sludinājumiem mēdijos – masu komunikācijas līdzekļos (TV, radio, prese) un arī citādi, un tos izmanto gan darba devēji, gan darba ņēmēji.

Pilnīga nodarbinātība ir visaugstākais ideāls. Bet pasaulē, kurā vaļa ir pozitīvs labums, pilnīga nodarbinātība ir absurds. Katrs cilvēks pats var izvēlēties arī bezdarbību, lai tādējādi iegūtu vaļu. Viņš gūst vai arī tikai domā, ka no vaļas gūst vairāk labuma nekā no savas darba piepūles²⁵. Šo atzinumu mēs labāk izpratīsim, kad iztīrāsīm darba nedēļas garumu stundās. Vai kāds apgalvos, ka astoņu stundu darba nedēļa ir labāka nekā četru stundu darba nedēļa? –Vienkārši astoņu stundu darba nedēļas aizstāvji iestājas par pilnīgāku darbaspēka izmantošanu.

Profesors Hajeks²⁶ ierosināja iztīrīt piespiedu bezdarba problēmas pastāvēšanu brīvā tirgus apstākļos. Hajeks apgalvo, ka notiekot investīciju pārbīdei uz patēriņu, līdz ar to sašaurinās ražošanas struktūra tirgū, un tad noteikti iestājas arī īslaicīgs bezdarbs augstākajās ražošanas stadijās, un tas ilgst līdz brīdim, kad darba spēku var atkal absorbēt, resp., piespiedu kārtā un īsākā procesā iesaistīt vēlīnajās ražošanas stadijās. Tiesa, šādā situācijā ienākumi samazinās, samazinās arī kapitāls, jo tas tiek pārbīdīts uz īsākiem ražošanas procesiem. Patiesība ir arī tāda, ka struktūras sašaurināšanās nozīmē to, ka ir iestājies pārejas periods, un šajā pārejas periodā netiek nodarbināti (atbilstīgi viņu gala algas likmēm un tādēļ viņi zaudē vismaz daļu savu ienākumu) tie strādnieki, kuri tiek pakāpeniski pārvietoti no garākajiem ražošanas procesiem. Tomēr nav jēgas prāt par to, kādēļ šajā pārejas periodā strādnieki nevar pakāpeniski piekrist arvien zemākām algas likmēm, kamēr tiek sasniegtas tik zemas algas likmes, kad šajā pārejas periodā iespējams nodarbināt visus strādniekus. Protams, ka šī pārejas algas likme būs zemāka par jauno līdzsvara algas likmi. Bet nekādā ziņā nav nepieciešams bezdarbs.

Allaž periodiski aktualizētais ‘tehnoloģiskais bezdarbs’, resp., cilvēku aizstāšana ar mehānismiem, ir svarīgs mūsu analīzes paplašināšanas aspekts. Šī jēdziena absurdums atklājas skaidrāk, ja aplūko attīstībā esošo ekonomiku un salīdzinot to ar

primitīvo ekonomiku. Senāk bija mehānismu pārpalikums. Tādu situāciju šodien nepazīst. Tomēr toreiz *lielākajai iedzīvotāju daļai dzīves standarts bija daudz augstāks nekā mūsdienās*. Cik daudz strādnieku savulaik tika „aizstāti” lāpstas izgudrošanas rezultātā? -- Jēdziens tehnoloģiskais bezdarbs radās sakarā ar kapitālpreču funkcionālo spēju aizvietot darbaspēku, un kapitālpreces raksturoja kā „darbaspēka ietaupīšanas ierīces” un līdztekus darbaspēka aizvietošanas procesam ar kapitālprecēm, resp., ražošanas tehnoloģiskajām ierīcēm, tika arī uzburta izbrāķēto strādnieku vīzija. Darbaspēku ir nepieciešams saudzēt, jo tas ir *visaugstākā mērā deficīts labums*. Turklāt cilvēku vajadzību apmierināšana viņiem nepieciešamo preču apmaiņas procesā ne tuvu nav pietiekama. Un pat vēl vairāk – cilvēku vajadzības vispār ir apmierināmas tikai un vienīgi regulāri uzturot kapitālpreču struktūru. Jo vairāk darbaspēks tiek saudzēts un taupīts, jo labāk. Darbaspēka vietā tiek izmantotas arvien vairāk un labākas kapitālpreces, tādējādi arvien pilnīgāk un īsākā laikā tiek arī apmierinātas cilvēku vajadzības.

Protams, ka vienmēr izveidosies bezdarbs, ja strādnieki pastāvēs uz tādām darba prasībām un strādāšanas noteikumiem, kuru darba devēji nevar izpildīt. Tas attiecas tiklab uz tehnikas un tehnoloģiju izmaiņām, kā arī uz citāda rakstura nosacījumiem. Darbinieks, kurš mūsdienās pieprasīs sev tikai un vienīgi kalēja darbu vai darbu vecmodīgā tirgotavā līdz ar to drīzāk izvēlas sev dīkdienību. Bet strādnieki, kuri pieprasa sev darbu vienīgi tikai vieglo ratu izgatavošanas darbnīcā, līdz ar automobiļu ražošanas attīstību kļūs par bezdarbniekiem.

Ražošanas tehniku un tehnoloģiju pilnveidošana kādā ražošanas nozarē sekmē nodarbinātības kāpinājumu šajā nozarē tai gadījumā, ja šīs nozares produkta pieprasījumam ir *elastīgi jeb līgani* krītošs raksturs. Tas nozīmē, ka šīs nozares preču piedāvājuma palielinājums izraisa arī lielākus šo preču patērētāju izdevumus. Turpretim, inovācijas tādā ražošanas nozarē, kuras produktam ir *neelastīgi jeb stabili krītošs* pieprasījuma raksturs, samazinās nodarbināto skaitu un izraisīs patērētāju vēlmi tērēt mazāk, jo produkta pārpilnība būs pārāk liela. Konkrētāk – tehnoloģisko inovāciju rezultātā strādnieki aizplūdis no ražošanas nozarēm, kuru produktam ir neelastīgs pieprasījuma raksturs uz tādām nozarēm, kuru produktam ir elastīgs pieprasījuma raksturs. Viens no svarīgākajiem pirmavotiem darbaspēka pieprasījumiem tā jaunai izmantošanai ir jaunu tehniku un tehnoloģiju izstrāde²⁷.

3. Uzņēmējdarbība un ienākums

A. FIRMU IZMAKSAS

Mēs noskaidrojām ražošanas faktoru cenu un procentu likmju noteikšanas pamatus. No atsevišķa uzņēmēja viedokļa viņa maksājumi par faktoriem ir šo faktoru *izmaksas jeb pašizmaksa* naudā. Varētu būt saprotams, ka nav iespējams balstīties uz klasisko likumu, kurš nosaka, ka produkta cena relatīvi ilgā tā tirgošanas laikā kļūst vienāda ar šī produkta ražošanas izmaksām jeb tā pašizmaksu. Taču jāuzsver, ka ražošanas faktoru izmaksas nenosaka vis kāds *mistisks Neredzamais*, bet gan uzņēmēju koppieprasījums pēc tiem. Savā dziļākajā būtībā, kā to uzsver Bēms - Baverks un *Austrieši*, *izmaksas ir pakļautas cenām* un nevis otrādi. Bet, raugoties no individuālas firmas viedokļa (ne no ekonomista viedokļa) neskaidrības var rasties tādēļ, ka var *izskatīties* tā, ka produkta pašizmaksa (vismaz sakarā ar faktoru pašizmaksu) ir kaut kas iepriekš dots, ka tā pastāv bez jebkādas kontroles²⁸, /regulēšanas/ pārbaudes u.tml. Ja kāda firma ir spējīga vienpusīgi noteikt sava produkta pārdošanas cenu, kas ir augstāka par tās pašizmaksu, tad šis produkts paliek tirdzniecībā, bet ja nē, tad firmai šis produkts no tirdzniecības ir

jāizņem. Ilūzija par to, ka produkta cena ir noteikta ārēji, ir plaši izplatīts maldīgs priekšstats, un tā tas ir tādēļ, ka vairumu ražošanas faktoru izmantoto ļoti daudzas firmas, ja ne pat visa industrija. Ja mēs uz šo problēmu lūkojamies no plaša viedokļa, no ekonomikas viedokļa, tad kļūst skaidrs, ka dažādo faktoru atšķirīgās pašizmaksas ir noteiktas ar šo faktoru DMVP alternatīvajos to pielietojumos, un galu galā tikai patērētāju pieprasījums ir tas, kas nosaka to cenas. Turklāt nedrīkstētu piemirst, ka *specializēto faktoru* pieprasījuma un pārdošanas cenu izmaiņas var grozīt arī to izmaksas un ienākumus no tiem, un - tajā pašā virzienā, t.i., ja paaugstinās, tad kāpj; ja pazeminās, tad – krīt. Aktuālajā ekonomikā (it īpaši no atsevišķu firmu viedokļa) ir moderni pieļaut varbūtību, ka pašizmaksu grafikos ir atspoguļotas fiksētas faktoru pašizmaksas, ignorējot to variabilitāti.

Marginālas produktivitātes analīze un peļņas motīvi pietiekami izskaidro produktīvo faktoru cenas un to izvietojumu firmās un visā industrijā. Taču ir vēl divi svarīgi un interesanti jēdzieni, kuri saistīti ar laika perioda ilgumu. Pirmais no tiem ir jēdziens *ražoto preču tūlītējs noiets*, otrs -- preču noiets *ilgā* laika periodā. Pirmais jēdziens

ražoto preču tūlītējs noiets attiecas uz dotā, resp., esošā patēriņa priekšmetu un ražošanas faktoru krājuma tirgus cenām, kuras pamatojas uz šo priekšmetu un faktoru esošo, pašreizējo spekulatīvo pieprasījumu un patērētāju vērtējumiem. Šis jēdziens ir nozīmīgs tādēļ, ka tas izskaidro un pamato visu preču tirgus cenas jebkurā laika brīdī. Otrs jēdziens ir preču līdzsvara cena, kura izveidojusies ilgā preču noieta laika periodā; tā ir galīgā cena, cena, kura tiek izveidota ERE. Viss teiktais ir svarīgs tai ziņā, ka ļauj izprast, kurā virzienā mainās tūlītēja preču noieta tirgus cenas. Tas arī ļauj analītiski nošķirt procentus un salīdzināt tos ar peļņu un zaudējumiem. VR ekonomikā visi faktori dod savus diskontētos marginālas vērtības produktus un tur nav ne peļņas, ne zaudējumu.

Interesanta ir tūlītējā noieta fāze un noieta fāze ilgā laika periodā. Līdz šim grafiskā pašizmaksu analīze nodarbojās gandrīz tikai ar tūlītējā noieta hibrīda fāzi – īslaicīgo noieta. Īslaicīgā noieta fāzē izmaksas krasi nošķiramas divās kategorijās: konstantās un variatīvās izmaksas. Taču šāds skaidrojums ir ļoti samākslots. Reāli nepastāv nekādas konstantas izmaksas. Tā sauktās konstantās vai stabilās izmaksas ir pilnīgi atkarīgas no tā laika perioda ilguma, kurā aplūko izmaksu izmaiņas. Tā, analīzes nolūkos, pieņemsim, ka nekas netiek ražots, tātad – produkcijas izlaide ir vienāda ar nulli. „Pašizmaksu grafiku teorētiķi” mums apgalvo, ka šādā situācijā tomēr būs stabilas izmaksas, kuras rada zemes rente, maksājumus par menedžmentu utt. Taču skaidrs ir tas, ka gadījumā, ja visi datējumi ir iesaldēti (kā tas varētu būt mūsu minētajā piemērā), un uzņēmēji paredz bezgalīgi ieilgušu produkcijas nulles izlaidi, tad stabilās izmaksas var kļūt mainīgas un visai ātri izzust pavisam. Zemes nomas līgumi izbeigsies, vadība tiks atlaista no darba un firma aizvērs savas durvis.

Un, tātad, nav nekādu stabilu izmaksu. Ir tikai atšķirīgu produktīvo jeb ražošanas faktoru mainīgās pašizmaksas. Vieni noteikta daudzuma faktori var tikt vislabāk izmantoti kādā vienā ražošanas režīmā, citi – citā. Resp., būtība nav vis dihotomiskajā nodalījumā *stabilis* vai *mainīgs*, bet gan atšķirīgu ražošanas faktoru izmantošanas režīmā – faktoru izmantošanas kārtībā, (secībā, stadijās u.tml.), kas nodrošina noteiktas produkcijas (veida, kvalitātes utt.) izlaidi³².

Pat tad, ja nepastāv neviena no minētajām problēmām, tad tomēr ir pilnīgi skaidrs, ka preču noiets būtiski īsā laika periodā ir pakļaujams detalizētai analīzei, ja vien analīzes nolūkos ir izdalāms vismaz viens starpstāvoklis, resp., stāvoklis starp būtiski nošķiramiem laika periodiem – starp tūlītēju noieta un noieta būtiski

atšķirīgā ilgākā laika periodā. Tomēr izmaksu izpētes grafiskās metodes lietošanai analītiskos nolūkos ir visai maza nozīme³³.

Ņemot vērā iepriekš izteiktos iebildumus, atgriezīsimies pie firmas ražošanas izmaksu analīzes. Analīzei izvēlēsimies kādu hipotētiskas ražošanas pakāpes produktu. Ar kādas firmas produkcijas vidējo pašizmaksu saprot šīs firmas vienas produkta vienības ražošanas izdevumus. To nosaka dalot firmas kopizdevumus ar izlaides produktu vienību skaitu. *Vidējās pašizmaksas svārstību režīmu nosaka divi elementi. Proti,*

a) fizisko vienību izmaksas. Tie ir izdevumi, kuri rodas pērkot fiziskos materiālus/ķīmiskās vielas, kas nepieciešamas noteikta daudzuma produktu izlaidei. Šie ražošanas faktori ir jebkura ražotā produkta fiziskais pamats jeb substrāts. Un attiecībā pret fizisko produktivitāti tas ir produkta vieliskais saturs. Šo var arī raksturot kā ražošanas tehnisko pusi, un tādēļ šai sakarā nav izvirzāms jautājums par marginālo produktivitāti, jo produktivitāte ir mainīgais determinants, kamēr otrs determinants – fiziskais kvantums – paliek nemainīgs. Iztirzājot šī elementa būtību, mēs īpaši izdalām izvades produktu skalu – šo produktu sakārotu virkni, uzsverot, ka visi šo produktu ražošanas faktori vienmēr ir maināmi. *Visi faktori un to produkti ir viscaur laikā un telpā nošķirtas lietas. Un tādēļ atbilstīgi visu faktoru kopumu (fizisko masu) proporcionālajam palielinājumam jāpalielinās arī atbilstoši šim proporcionālajam sadalījumam izejas fizisko produktu fiziskajam apjomam (fiziskajai masai).* Šis ir apgrozības konstantuma likums, tas attiecas uz visu apgrozījuma skalu.

b) faktora cenas. „Tīrās konkurences” teorētiķi uzskata, ka faktoru cenas ir konstantas visā produktu izlaides skalā, resp., visā sakārtotajā produktu virknē un, tāpat, nemainās, atkarībā no grozītās izlaides produktu skalas. Taču faktiski tas tā nav³⁵. Ja kādas firmas izlaides produktu apjoms visā skalā palielinās, tad rodas vajadzība nepieciešamos faktoros pārpirkt no citām firmām, un kā sekas tam, šo faktoru cenas paaugstinās. Jāuzsver, ka šis apgalvojums ir pilnīgi pareizs arī attiecībā uz darbaspēka faktoru un zemes faktoru, jo to daudzums nevar palielināties līdz ar jaunas produkcijas ražošanu. Faktoru cenu paaugstināšanās līdztekus izvades produkta kāpinājumam, kombinācijā ar konstantajām fiziskajām izmaksām, paaugstina izlaides produkta vienas vienības vidējās izmaksas naudas izteiksmē. Un tā, mēs varam izdarīt šādu slēdzienu: *ja faktori ir precīzi nošķirami no saviem produktiem, tad caurmēra izmaksas vienmēr būs kāpjošas.*

Ražošanā vispār faktoru un produktu savstarpēji absolūta nošķiršana ne vienmēr ir iespējama, lai gan palaiķam tos savstarpēji nošķir.

Faktors kā savu vienību veselums nav dalāms jeb faktors ir nedalāms veselums; tāpat arī izejas produkts. Izejas produkta kā objekta veselums nav dalāms, tā elementi nav nošķirami, resp. izolējami no produkta kā sistēmobjekta; ne faktors, ne produkts nav sadalāmi ļoti mazās, precīzi nošķirtās vienībās, resp., elementos. Teikto paskaidrosim ar diviem vispārīgiem piemēriem. Vispirms (a) analizēsim tādu gadījumu, kad *produkts* varētu būt nedalāms. Pieņemsim, ka šis produkts ir refrižerators un to - protams, kā veselumu - var ražot ar divu veidu faktoriem A un B. Viena šī refrižeratora ražošanai ir nepieciešamas trīs A faktora vienības un divas B faktora vienības. Tātad $3A + 2B$ izražo vienu refrižeratoru. Bet divreiz lielāks abu faktoru skaits ir pietiekams, lai izražotu divus tādus refrižeratorus. Bet cita ražošanas faktoru kombinācija, teiksim, $4A + 3B$ nav spējīga producēt pusotru daļu no veselā refrižeratora, jo ir refrižeratora ražošanas *procesa veseluma pārtraukums*. Un tā tas ir tādēļ, ka palielinātais faktoru kopums ($4A+3B$) neizražo vairāk veselā

produkta vienību, proti, gatavo refrižeratoru. To nosaka produkta – refrižeratora – tehniskās konstrukcijas veselums.

Lai ražošanas procesa pārtraukuma apgabalā atsāktu ražošanu, nepieciešams uzsākt jaunu faktoru nomāšanu, un šie jaunie nomas izdevumi strauji paaugstina ražošanas vidējās izmaksas, jo jaunais produkts vēl nav izražos un netiek pārdots. Un tikai tad, kad izdevumi par jaunajiem faktoriem būs palielināti līdz tādām līmenim, lai ražotu vairāk šo produkta vienību, tikai tad tās pārdodot vidējās izmaksas strauji pazemināsies, salīdzinot tās ar izmaksām, kuras noteica ražošanas procesa pārtraukums un jauno ražošanas faktoru noma. Tādēļ neviens biznesmenis nevēlas investēt šajā ražošanas procesa pārtraukuma apgabalā. Investēt, bet negūt peļņu, ir veltīga izšķērdība. Visi uzņēmēji investē ražošanā ļoti pakāpeniski, un neinvestē ražošanas pārtraukuma apgabalos³⁶.

Otrs (b) gadījums, un arī svarīgākais, ir tāds, kad *ražošanas faktori* varētu būt nedalāmi savos elementos/vienībās. Un šis nedalāmības dēļ nav iespējams tos vai nu divkāršot vai divkārt samazināt. Jebkurš faktors ir savu noteikta skaita tehnoloģisko vienību veselums. Tādēļ gandrīz visi biznesdarbības lēmumi tiek pieņemti attiecībā uz tādu ražošanas joslu, kurā vairums faktoru funkcionē kā nemainīgs savu vienību veselums, kamēr citus faktorus, tos, kuri ir dalāmi, variē. Un šis dalāmības un nedalāmības dēļ nevariē vis ražošanas periodus, bet gan tikai faktoru variējamo vienību kopumu. Katrai atsevišķai ražošanas operācijai var būt vairākas nedalāmības varietātes, resp., mainīgo vienību kombinācijas.

Profesors Štiglers (Stigler) aplūko piemēru par tāda dzelzceļa sliežu posma ekspluatāciju, kura caurlaide ir 200 vilcienu dienā³⁷. Šī dzelzceļa posma visefektīvākā ekspluatācija ir tad, ja pa šo posmu izbrauc 200 vilcienu dienā. Tā tehniskā ziņā ir ideālā izlaide un atbilst šī dzelzceļa posma projektētajai jaudai vienā dienā. Bet kas izmainīsies, ja izvade būs mazāka par 200 vilcieniem dienā? Pieņemsim, ka izvade ir tikai 100 vilcienu dienā. Tad šo ceļa posmu kā dalāmu ražošanas faktoru tā īpašnieki var samazināt uz pusi. Tad, tā kā dzelzceļa tehniskais aprīkojums ir dalāms faktors, tad (a) var nomāt uz pusi mazāku tehnisko aprīkojumu, vai, (b) visu sākotnējo aprīkojumu ekspluatēt tikai pusi darbadienas. Bet kritiskais moments šajā situācija ir tas, ka šo dzelzceļa posmu kā mērķtiecīgi, resp., kopveseli funkcionējošu faktoru nav iespējams samazināt uz pusi, un nevar arī ekspluatēt tikai pusi no šī dzelzceļa posma. Šis dzelzceļa posms kā funkcionāli noteikts ražošanas faktors ir vienots veselums. Turpretī, ja izvade atkal paaugstinās līdz 200 vilcienu dienā, tad citus pakalpojumus var divkāršot, bet šis dzelzceļa posms kā funkcionāli noteikta kvalitāte, nav kvantitatīvi maināms³⁸.

Bet kā izmainīsies šī dzelzceļa posma ekspluatācijas režīms, ja izvade paaugstināsies līdz 250 vilcieniem dienā, tātad kļūs par 25% augstāka nekā plānotā vilcienu caurlaides jauda? – Tad tāds dalāmais faktors kā tehniskais aprīkojums jāpalielina par 25%, bet posms, pirmkārt, jā saglabā nemainīgs un jāekspluatē 25% pārslodzes režīmā jeb 125% slodzes režīmā, vai, otrkārt, posma caurlaides jauda jādivkāršo. Ja caurlaides jauda tiek divkāršota, resp., tā kļūst vienāda ar 400 vilcieniem dienā, tad nu šis pilnveidotais posms tiek ekspluatēts pazeminātas jaudas režīmā, resp., tikai 250 vilcieni dienā.

Un, rezumējot, - ja izšķiroši nozīmīgs nedalāmais faktors tiek ekspluatēts pazeminātas jaudas režīmā, tad, izvadei palielinoties, *vidējās izmaksas pazeminās*; ja izšķiroši nozīmīgs nedalāmais faktors *tiek ekspluatēts paaugstinātas slodzes vai pārslodzes režīmā*, tad *vidējām izmaksām ir tendence paaugstināties*.

Dažās ražošanas nozarēs nedalāmība izpaužas tā, ka kāda viena šīs nozares nedalāmā faktora pilnīga izmantošana izraisa nepieciešamību pilnīgi izmantot arī

visus citus šīs nozares nedalāmos faktoros³⁹. Šādā gadījumā visi nedalāmie faktori sabīdās kopā un tie, mērķa sasniegšanas nolūkā, var tikts summēti vienkop; un tādā formā tie visi kopā kļūst par vienu nedalāmu faktoru, tādu, piemēram, ka jau aprakstītais dzelzceļa posms. Un šādā situācijā, izlaidei palielinoties, vidējās izmaksas vispirms pazemināsies, bet šī palielinātā izvade kompensēs cieši savstarpēji sasaistīto nedalāmo faktoru nepilnīgo noslogojumu. Pēc tam, kad būs sasniegta faktoru tehnoloģiskās izmantošanas maksimālā efektivitāte, tad tomēr pašizmaksas pazemināsies esošo nedalāmo faktoru dēļ. Izmaksu pazemināšanās tendence tiks kompensēta ar faktoru cenu kāpumu, kuru, savukārt, būs noteicis izvades palielinājums.

Vairākums faktoru tomēr savstarpēji atšķiras viens no otra ar savu vienību skaitu un to dalāmības pakāpi. Un tādēļ jebkura izvēlēta faktora vienību skaits un to kombinācijas jāizmanto visefektīvākā veidā, bet ne uz izdevumu rēķina par citiem *neizmantotajiem* nedalāmajiem faktoriem. Iztirzāsim kādu hipotētiska rakstura alternatīvu izvades produktu vidējo naudas izmaksu sarakstu (tabulu, grafiku u. tml.). Ļoti zemas izlaides gadījumā visi nedalāmie faktori tiek izmantoti pazeminātas slodzes režīmā. Bet, paplašinot ražošanu, vidējās izmaksas pazemināsies, ja vien tas netiks kompensēts ar to dalāmo faktoru cenu kāpumu, kuri nepieciešami ražošanas paplašināšanai. Tiklīdz kā viens no nedalāmajiem faktoriem tiek izmantots pilnā mērā un pēc tam tiek pārslogots, vidējās izmaksas strauji paaugstinās. Pakāpeniski iesaistot ražošanā citus pazeminātas slodzes režīmā funkcionējošos faktoros izmaksas tomēr turpina pazemināties, un pat tad, ja šos faktoros izmanto pilnīgāk. Un, vispārinot, rezultāts ir tāds, ka izvades produktam augot, vidējo izmaksu virkne periodiski gan paaugstinās gan pazeminās. Beidzot iedibinās tāda situācija, kurā vairums nedalāmo faktoru tiek pārslogoti nekā nenoslogoti, un no šī brīža sākot vidējo izmaksu trends, izlaidei palielinoties, būs kāpjošs. Pirms šī brīža trends bija krītošs.

Sajaukti ar iepriekš raksturotajām tehnoloģiska aspekta ietekmēm uz izmaksām noris arī nepārtraukts faktoru cenu kāpums. Un šis fenomens pat daudz nozīmīgāk ietekmē izmaksas nekā izejas produkta palielinājums.

Mise norāda -- jo vairāk palielinās kāda noteikta ražojuma izlaide, visiem pārējiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem, jo vairāk ražošanas faktoru jāatņem no citām ražotnēm, kur ar tiem ražo cita sortimenta preces un tādēļ līdz ar izlaides produkta pieaugumu pieaug arī vidējās ražošanas izmaksas. Taču ne visi faktori ir pilnīgi un precīzi sadalāmi vienībās, atbilstīgi savam kā noteikta faktora dalāmības principam. Un nav tā, ka viena pilnīgi sadalītā faktora pilnīga izmantošana nosaka cita – nepilnīgi dalāmā faktora pilnīgu izmantšanu⁴⁰.

Dažus nedalāmos faktoros, piemēram, tādus kā dzelzceļa posms, var iegādāties tikai kā vienu speciālu sastāvdaļu kompleksu. Citus nedalāmos faktoros – dažādus mehānismus (mašīnas, iekārtas, aparātus u.tml.) izgatavo atšķirīgus pēc lieluma un komplektācijas (piemēram, automašīna – vieglā un kravas.) Vai nevar maza fabrika izmantot maza izmēra mehānismu, bet liela fabrika – liela izmēra mehānismu, bet ar vienādu efektivitāti abos gadījumos, un vai tad būtībā nav likvidēta nedalāmība un rezultātā panāktas konstantas izmaksas? – Nē – nevar! Kādas vienas noteiktas komplektācijas mehānisms būs daudz efektīvāks. Konkrēta mehānisma lietošana pazemināta darba režīmā izmaksās vairāk. Štiglers⁴¹ norāda, ka desmit zirgspēku motoram vajadzīga desmit reiz lielāka apkope nekā viena zirgspēka motora apkopei. Līdzīgi – katrai automašīnai ir vajadzīgs tikai viens šoferis, neatkarīgi no tās tonnāžas.

Paaugstinātas jeb virsmēra komplektācijas mehānisma izmaksas ir lielākas par optimālas komplektācijas mehānisma izmaksām. Bet šis ierobežojums neattiecas uz firmu lielumu. Katram mehānismam ir sava no citiem atšķirīga optimālā komplektācija. Liela firma var izmantot vienu ļoti augsta standarta komplektācijas mehānismu vairāku zemāka standarta komplektācijas mehānismu vietā.

Darbaspēks vienmēr tiek traktēts kā pilnīgi dalāms faktors un kā tāds tas variē tiešā atkarībā no izejas produkta apmēra. Diemžēl šāds apgalvojums tomēr nav pareizs. Piemēram, kravas automašīnas šoferis kā persona nav dalāms struktūrelementos. Arī uzņēmuma vadība – direkcija drīzāk ir nedalāms ražošanas faktors. Tāpat arī pārdevējs, reklāmdevējs, aizņēmuma izmaksas, pētniecības izdevumi, apdrošināšana. Ir runa par apdrošināšanas iemaksu aprēķināšanas risku. Ir noteiktas pamatizmaksas, kuras nosaka pati izpēte, darbs ar dokumentiem u.tml. Te ir runa par lielāka veseluma strukturāli identisku mazāku daļu. Un šai gadījumā ir cits dalījuma vienotais pamats, bet tas var arī mainīties pa nozarēm. Resp., augstāka nodrošinājuma pakāpe – augstāka prēmija⁴².

Darba dalīšana nodrošina plašāka sortimenta preču ražošanu. Ieguvumi no darba dalīšanas tiek uzskatīti par nedalāmiem. Šos ieguvumus nodrošina specializētu mehānismu izmantošana ražošanā, bet mehānismu funkcionēšanu nodrošina arvien pilnveidotais specializētais darbaspēks. Un tad veidojas situācija, kad turpmāka specializācija vairs nav iespējama vai arī tālāka specializācija kļūst par izmaksu paaugstināšanās iemeslu. Vienmēr uzskatīts, ka menedžments ir pārslogots, tiek pārmērīgi izmantots. Taču daudz svarīgāks faktors ir *galīgo lēmumu pieņemšanas spēja*. Tā nosaka menedžmenta varējumu.

Jebkuras firmas lielumu un tās izvades produkcijas apmēru nosaka daudzi dažādi un pretrunīgi determinanti. Ekonomikas teorija nenosaka, cik lielā mērā katrai firmai jābalstās uz konkrētiem aktuāliem faktiem. Tikai reālas uzņēmējdarbības rezultātā var izlemēt, kur un kāda situācijā katra firma var iegūt maksimālo peļņu. Tas ir biznesmeņa nevis ekonomista uzdevums⁴³.

Turklāt izmaksu grafiku diagrammas mācību grāmatās nepareizi skaidro reālos nosacījumus. Mēs jau konstatējām, ka ir ļoti liela determinantu kopa, kas ietekmē izmaksu kāpumu vai kritumu. Protams, ka katram uzņēmējam pašam jā rūpējas par to lai viņa firma darbotos peļņas maksimuma režīmā. Bet arī to faktoru ir ļoti daudz, kuri nosaka uzņēmēja darbību, šo faktoru izmaksu izmaiņu grafiku krustpunkti izdevumu diagrammās arī atspoguļo visai sarežģītu ainu.

Gandrīz katram ir skaidrs, ka firmu lielumi ir atšķirīgi. Tērauda rūpnīcas ekonomiski izdevīgais optimums ir augstāks nekā vīriešu frizētavai. Tajās ražošanas nozarēs, kurās lielās firmas uzrāda augstāku efektivitāti, daudzi strādājošie tomēr ir noraizējušies par ražošanas izmaksu pazemināšanas tendenci nelikumīgu uzturēšanu, un lielo firmu monopolrakstura darbībām. Tomēr ir viegli konstatējams, ka šādas tendences nav neierobežots, tās nav vērojamas jebkura lieluma firmu darbībā. Un to var konstatēt no tā, ka jebkurai firmai jebkurā laika brīdī ir savs izdevīgais maksimālais lielums un ka tādējādi ekonomiska rakstura ierobežojumi var ietekmēt šo firmu darbības virzību. Turklāt vispārējais likums par to, ka katrai firmai jāfunkcionē savas marginālas produktivitātes pazemināšanās režīmā, un tai apgabalā, kurā to produktu cenas pazeminās, tad šīs firmas faktoru cenas paaugstināsies, izlaides produktam palielinoties, un tas viss kopā galu galā noteiks katras firmas lieluma robežas. Bet kā novārtā atstāts jautājums jāatzīmē tas, ka firmu relatīvā lieluma maksimālās robežas nosaka faktoru tirgus, un tas veicina firmām izkalkulēt savu peļņu un zaudējumus⁴⁴.

Biznesmeņa naudas izdevumi vienādosies ar izdevīgām ražošanas izmaksām tikai tad, ja viņš *plānos* savus naudas ieguldījumus ražošanas faktoros. Tas ražošanas izmaksu apmērs, ko jau absorbējis ražošanas process, no nākotnes ražošanas izdevumu plānošanas viedokļa, jāsaprot kā neatgriežami izlietots⁴⁵. Faktoru piedāvājumu grafiki atspoguļo tikai un vienīgi šo piedāvāto faktoru pašreizējās izdevīgās izmaksas, bet nevis tās, kādas tās bijušas kaut kad pagātnē. Uzņēmējs pārdos savas preces tikai par tādu cenu, kura pārsniegs jebkuras viņa turpmākās izmaksas, kuras varētu viņam rasties preču pārdošanas procesā. Produkta ražošanas process ir šī produkta secīgu gatavības stadiju virkne jeb daļproduktu virkne. Un tā beidzas ar pēdējo stadiju – pilnīgi gatavās preces izlaidi. Katrā preces ražošanas stadijā tiek izmantotas savas kapitālpreces. Kapitālpreču un to daļproduktu virknes ir noteiktā izpratnē paralēlas. Vispārināti var arī teikt, ka kapitālprecei pakāpeniski, resp., pa produkta ražošanas stadijām, virzoties no pirmā daļprodukta līdz gala produktam – pilnīgi gatavai precei un tās pārdošanai, šajā kapitālpreces virzības procesā tajā investētā nauda - kapitāls (pa ražošanas stadijām un naudas porcijām) tiek neatgriezeniski absorbēts, resp. izlietots un nolietots neatgriezeniski. No tā izriet, ka *katra nākamā secīgā* daļprodukta marginālās izmaksas samazinās, jo neatgriezeniski absorbētā investīciju daļa – secīgi palielinās, kopsummai paliekot konstantai. Tas viss ir pietiekami skaidri apjēdzams vispārpieņemtajos, tomēr sarežģītajos izdevumu grafikos. Tā, piemēram, ja nekādas iepriekšējās izmaksas nav fiksētas, tad uzņēmēji tās arī neiekļauj turpmākajās ražošanas izmaksās – resp., tāmē jeb kalkulācijā. Mēs jau iepriekš nonācām pie secinājuma, ka pilnīgi gatavu preču tūlītējas pārdošanas gadījumā tās īstenībā ir „bezmaksas” preces⁴⁶. - Vienmērīgi rotējošā ekonomikā visas izmaksas un investīcijas būs regulējamās un nekāda neatgriežamu izmaksu problēma nepastāvēs. Tur visām firmām vidējās izmaksas naudā būs vienādas ar produkta cenu, no kuras tiks atskaitīti kapitālistu-uzņēmēju tīrās peļņas procenti, un arī īpašnieku peļņa no diskontētās marginālās produktivitātes, t.i., faktora, kas neieiet firmu naudas izmaksās^{47, 48}.

B. BUSINESS INCOME

Mēs izdalām šādus ienākuma pamatveidus: alga, pamatzemes rente, procenti, peļņa/zaudējumi. Ekonomikā darbaspēka ienākuma veids ir alga, zemesīpašnieku – pamatzemes rente (gan alga, gan pamatrentes ir rentes, t.i., ražošanas faktoru vienības cena) kapitālisti – procentus (šie ienākuma veidi paliek arī VR ekonomikā); antreprenieriem ienākumi ir peļņas/zaudējumu veidā; tie VRE nepastāv. (Zemes rente tiek kapitalizēta zemes kapitālvērtībā, un tā VR ekonomikā pelna procentu likmi). Bet kādā situācijā šajā ienākumu aspektā ir īpašnieki? Vai viņu ienākumi ir apgrūtināti ar uzņēmējdarbības peļņu un zaudējumiem, (ko jau aplūkojam šīs grāmatas 8 nodaļā), vai viņi VR ekonomikā turpina gūt vēl kāda cita veida ienākumus, atskaitot procentus?.

Mēs uzskatījām, ka īpašnieki biznesā veic antreprenieriska rakstura funkciju – mainīgajā pasaulē ar nenoteiktību apgrūtinātu funkciju. Īpašnieki ir arī kapitālisti un kā tādi viņi avansē savus tagadnes darbaspēka un zemes resursus un gūst no tiem procentus. Viņi var arī būt paši savu resursu menedžeri un kā tādi saņemt netieši *algu* par *vadīšanu*/menedžerēšanu, jo viņi veic to darbu, kuru varētu veikt personāla vadītājs⁴⁹. Mēs jau paskaidrojām, ka katalaktiskā izpratnē, darbaspēks ir to cilvēku ražošanas enerģija kādā uzņēmumā, kuri nav šī uzņēmuma īpašnieki un šis darba spēks kā ražošanas faktors par savu darbu saņem algu. Ja uzņēmuma īpašnieks pats arī strādā savā uzņēmumā kā darbaspēks, tad arī viņš saņem par šo savu darbu netiešu algu. Šī alga tiek saņemta arī VR ekonomikā.

Bet vai ir arī kāda tāda biznesmeņa-īpašnieka funkcija, kuru viņš varētu veikt ER ekonomikā, atskaitot sava kapitāla ieguldīšanu un vadīšanas jeb pārvaldes darbu? - Jā! Tā ir tāda funkcija, kuras realizēšanai nav iespējams nomāt kādu citu faktoru. Tā ir funkcija, kura pastāv arī VRE. Šī ir tādu lēmumu pieņemšanas funkcija, kura izriet no īpašumtiesībām. Nomātais vadošais personāls var sekmīgi vadīt ražošanu, ieskaitot šī procesa maiņu. Bet visaugstākā kontrole un atbildība ir tikai un vienīgi īpašnieka prerogatīva. Arī produkts pieder vienīgi īpašniekam līdz momentam, kad tas ir pārdots. Īpašnieks ir tā vienīgā persona, kura ir tiesīga izlemt, cik lielu kapitālu un konkrēti kurā ražošanas procesā investēt. Vienīgi īpašnieks izraugās vadošo personālu. Galīgo lēmumu par sava īpašuma izmantošanu pieņem tā īpašnieks, augstāko firmas vadītāju arī izraugās firmas īpašnieks un ne viens cits. Viss teiktais raksturo būtisku ražošanas vadīšanas funkciju un tā pastāv arī VRE, jo arī tur ir jāalgo kompetenti vadītāji un jāveic investīcijas. Atšķirīgās firmās šīs funkcijas ir atšķirīgas un atšķirīgai ir arī peļņas apmēri⁵⁰.

Katrai firmai ir sava lēmumu pieņemšanas faktors, to nosaka firmas *specifika*. Nav nosakāms, cik lielu *algu* saņems šīs lēmumu pieņemšanas faktors, jo šis faktors nav firmas algots, un tādēļ viņa alga ir netieša. Mēs šī faktora algu varētu nosaukt par „lēmumu pieņemšanas kompetences renti”⁵¹. Skaidrs ir tas, ka šai rentei ir jābūt vienāda ar faktoru DMVP, atbilstīgi firmas ienākumu lieluma specifiskai veicināšanai. Tā kā atšķirīgiem īpašniekiem šādas kompetences ir atšķirīgas, tad arī to rentes atbilst katrai kompetencei. Šo renšu lielumu atšķirības intervālā „augstu izmaksu firma – zemu izmaksu firma” ir pamatotas ar firmu darba efektivitātes atšķirībām, un tās pastāvēs arī VR ekonomikā.

Pieņemam, ka kādas noteiktas ražošanas nozares „supramarginālo” firmu īpašnieki saņem rentes lēmumu pieņemšanas faktoru kompetences dēļ. Bet kā šai ziņā ir ar „marginālajām firmām” un kā ar „augsto izmaksu” firmām, kuras tik tikko noturas biznesā? Vai arī šīs firmas saņem rentes savu lēmumu pieņemšanas faktoru kompetences dēļ (turpmāk tekstā – lēmumu rente, pēc līdzības ar, piemēram, *zemes rente*)? Daudzi ekonomisti uzskatam, ka marginālās firmas šāda veida ienākumus negūst, un uzskata arī, ka marginālā zeme dod nulles renti. Bet mēs jau konstatējām, ka margināla zeme dot *kaut kādu* renti, kaut vai tāda lieluma, kas ir ļoti tuvs nullei. Tāpat arī marginālās firmas saņem *kaut kādu* renti no sava lēmumu pieņemšanas faktora kompetences. Mēs nekad nevarēsim pateikt, cik lielu renti tās saņem, bet vienmēr varēsim apgalvot, ka šīs rentes ir mazākas par supramarginālo firmu lēmumu pieņemšanas faktoru kompetences rentēm.

Uzskats, ka marginālās firmas nesaņem lēmumu rentes, ir balstīts uz diviem nepareiziem pieņēmumiem: pirmā pieņēmuma pamats ir matemātiskā kontinuitāte, resp., secīgo punktu sapludināšana nepārtrauktā līnijā; otrā pieņēmuma pamats ir renšu būtiska atšķirība, resp., ka visnepilnvērtīgāk ekspluatēta zeme vai firma dod nulles renti, taču šīs nulles rentes ir atšķirīgas. Bet mēs no izklāstītā jau zinām, ka rentes ir „absolūtas” - faktoru izpeļņa un faktoru marginālās vērtības produkts. Nav nepieciešams no visvājākā faktora gūt nulles renti. Saprotot ar jēdzienu *alga* rentes apakšvienību, nekāda *nulles alga* vispār nav. Un, tāpat, nevienai firmai nav sava lēmumu pieņemšanas faktora kompetences *nulles* rente.

Problēmu par pozitīvās un nulles rentes atšķirībām labāk var izprast tās savstarpēji pretstatot. Marginālo firmu rente ir pozitīva un nekad tā nav vienāda ar nulli. Bet ir arī tādas firmas, kuru rente ir tikai vienīgi nulle jeb vienāda nullei. To firmu īpašniekiem, kurām ir lēmumu nulles rentes, ir jāveic firmas saistībām atbilstošu gala lēmumu pieņemšanas un īstenošanas funkcija saistībā ar īpašumu un augstāko vadību, un jānodrošina nopelnītās, bet vēl joprojām nesaņemtās peļņas ieguve. Un

tas attiecas arī uz VRE, jo nevar būt runa tikai ar kļūdīgas uzņēmējdarbības neprognozētiem rezultātiem. Taču šādai īpašnieku darbībai nav nekādas jēgas, ja netiek nekas nopelnīts. Viņi tomēr arī nevar turpināt funkcionēt psiholoģiski negatīva ieguvuma apstākļos. Lai firma varētu turpināt pastāvēt biznesa pasaulē tai jātērē sava biznesdarbības enerģija, neko par to nesaņemot pretī.

Rezumējot, privātuzņēmuma īpašnieka ienākumi mainīgajā ekonomikā veidojas no četriem elementiem

Saglabājas VRE	<ul style="list-style-type: none"> a) peļņas procenti no investētā kapitāla (VRE vienvērtīgi) b) Vadošā personāla algas, bet īpašnieki ir pašnodarbinātās personas (atbilstīgi DMVP) c) Lēmumu rentes (atbilstīgi DMVP)
VRE izzūd	<ul style="list-style-type: none"> d) Uzņēmējdarbības peļņa/zaudējumi

Līdz šim iztirzājām gandrīz vienīgi tikai *kapitālistu*-uzņēmēju darbību. Antreprenieris ir persona, kas darbojas dabiskās nenoteiktības apstākļos, kapitāla investētājs, kas nomā un avansē citu faktorus, spēlē īpaši svarīgu antreprenierisku lomu. Pieņemot lēmumus par to, kur un cik investēt, viņš ir modernās ekonomikas dzinējspēks. *Strādnieki* ir antreprenieri tanī izpratnē, ka viņi izvirza prasības darbaspēka tirgū un izvēlas savam prasībām atbilstošu darba tirgu. Tie strādnieki, kuri labāka darba nosacījumu meklējumos emigrē, tos zināmā mērā var uzskatīt par antreprenieriem un viņi no šiem saviem darba meklējumiem gūst peļņu/ zaudējumus naudas izteiksmē. Pamatatšķirība starp kapitālistiem-antreprenieriem un strādniekiem-antreprenieriem ir tāda, ka tikai kapitālisti-antreprenieri var gūt negatīvus ienākumus ražošanā. Ja strādnieks emigrē pieļaudams, ka viņš var arī nopelnīt mazāk nekā cerēja, viņam rodas tikai diferenciālais zaudējums vai „izdevīgais” zaudējums, salīdzinājumā ar to, ko viņš būtu varējis saņemt kaut kur citur. Tomēr strādnieks saņem pozitīvu algu, un pat tai nepatīkamajā gadījumā, ja viņš citā zemē nopelna nulli, bet nevis *negatīvu* algu. Turpretī kapitālists antreprenieris, tātad cilvēks, kurš nomā citus faktorus, šīs savas piepūles rezultātā var iedzīvoties reālos naudas zaudējumos.

C. *Personisks pakalpojums patērētājiem*

Sevišķi svarīga strādnieku-antreprenieru kategorija ir personīgo pakalpojumu pārdevēji patērētājiem. Plašā izpratnē šī kategorija arī ir kapitālisti. Tādu personālo pakalpojumu pārdevēji kā ārsti, estrādes mākslinieki, kalpotāji-darbinieki u.c. ir pašnodarbinātie biznesmeņi/ uzņēmēji, kuri papildus saviem procentu ienākumiem saņem arī netiešo algu par savu vadošo/organizatorisko darbu^{52, 53}. Viņu alga ir īpaša veida ienākums, proti, tie ir tādi biznesa ienākumi, kurus strādājošā persona gūst tikai ar savu darbaspēku. Šo cilvēka mērķtiecīgas darbības tipu mēs varētu nosaukt *par cilvēka tiešo darbu*. Tiešais darbs ir tāds cilvēka mērķtiecīgas darbības jeb aktivitātes tips, kurš kalpo kā patērējams labums tieši, jeb – kuru tā patērētājs

izmanto kā patērējamu labumu tieši, nevis kā nomātu ražošanas faktoru. Tātad tiešais darbs ir tieši patērējams labums, un kā tādām tā cenu nosaka tirgū.

Pieprasījuma aspektā šīs preces cena ir nosakāma tāpat kā jebkuras patērētāju preces cena. Patērētāji vērtē pakalpojuma objektus/vienības savā vērtību skalā un izlemj kādas un cik daudz šo vienību/objektu pirkt. Taču no piedāvājuma puses pastāv zināmas atšķirības. Vairumam patērētāju preču tirgus piedāvājuma līknes ir vertikāli vērstas līnijas, jo antrepreniera reiz producēts produkts līdz ko tas pārdots, kļūst viņam bezvērtīgs – viņš nevar to nedz atpirkt, nedz otrreiz pārdot. Viņam nav tā izmantošanas alternatīvu. Taču personālie pakalpojumi tomēr ir savstarpēji atšķirīgi. Pirmkārt, vaļa. Vaļa ir cilvēkdarbības jeb aktivitātes konkrēta alternatīva, konkrēta izvēle – vai nu vai: vai nu darbs vai vaļa. Otrkārt, darbaspēka tirgus vienotības dēļ darbinieki vienmēr var pāriet uz augstāk apmaksātu darbu, ja pašreizējā nodarbe tos neapmierina. Tādēļ šis patērētāju preces piedāvājuma grafiks drīzāk ir lēzens, noliekts.

Šo pakalpojumu pārdevēji jeb tiešie darba darītāji pelna atbilstīgi savam DMPV, tāpat kā visi citi faktori. Viņi var atvēlēt savu darbaspēku jebkurai tādai ražošanas nozarei, kurā viņi var saņemt augstāku algu. Viņu darbaspēka atvēlēšanas principi, pārdalot to starp savu tiešo un savu netiešo darbu, ir tādi paši kā visās ražošanas nozarēs netiešajā produktīvajā pielietojumā.

D. TIRGUS KALKULĀCIJA UN NETIEŠIE IENĀKUMI

Komponists vai ārsts, piemēram, saņem algu, lai gan viņi nav darba ņēmēji. Viņu alga ir netiešs ienākums, kaut arī viņi to saņem tieši no patērētājiem.

Reālajā pasaulē nav tā, ka katra persona izpilda tikai kādu vienu noteiktu funkciju. Viena un tā pati persona var būt vienlaicīgi gan zemes īpašnieks, gan arī strādnieks. Un līdzīgi ir ar firmām, vai drīzāk ar to īpašnieku vai īpašniekiem. Firmas īpašnieks var iegādāties zemi un piedalīties kapitālpreču ražošanā. Tātad īpašnieks pats var arī vadīt savu firmu. Praksē ienākumus var dalīt divos veidos atkarībā no tā, vai *tie ir vai nav noteikti tirgū*. Piemēram, cilvēks iegādājas firmu, investē tajā savu kapitālu un savu pamatzemi un šī firma producē kapitālpreces, turklāt viņš pats, būdams šīs formas īpašnieks, arī vada to un par vadīšanu saņem algu. Un pieņemsim, ka gada laikā viņš saņem neto kopienākumu 1000 zelta unču apmērā. Kā viņš var zināt, cik lielu daļu no šī kopienākuma viņš gūst no *katra uzskaitītā avota atsevišķi*—no ieguldītā kapitāla, pamatzemes un vadīšanas? To noskaidro refleksiīvi, t.i. atskatoties uz tirgus bijušo situāciju un salīdzinot atskaites gada laikā tirgū noteikto, pastāvējušo un *šķietami* iegūt iespējamo likmju kopsummā ar *faktiski* iegūto ienākumu kopsummā atskaites gada beigās. Tā, pieņemsim, ka viņš investējis šajā firmā 5000 zelta unču. Ievērojot dominējošo procentu likmi pagājušā gada laikā ekonomikā – 5 % - viņš var secināt, ka viņa neto ($5000 \times 0,05 = 250$) ienākums varētu būt bijis 250 unces. Šīs 250 unces viņš, protams, nav saņēmis, tādēļ šo summu saucam par netiešo (šķietamo, varbūtējo) ienākumu. Līdzīgi viņš varētu arī rēķināt, cik lielu algu viņš būtu varējis saņemt par firmas vadīšanu. Pieņemsim, izkalkulē, ka par to viņš būtu varējis saņemt 500 zelta unces. Tad viņš varētu arī aprēķināt, cik viņš būtu varējis saņemt par sev piederošās pamatzemes iznomāšanu. Pieņemsim, ka viņš nomā par šo pamatzemi būtu varējis saņemt 400 unces. Tātad summāri viņš būtu varējis šajā savu resursu un darbaspēka citā pielietojumā summāri saņemt 1150 unces. Jāpiezīmē, ka šī summa nav varbūtējā, jo varbūtība attiecas uz nākotni, uz nākotnē iespējamo. Bet ir *pagātnē varbūtējā iespēja*, iespēja, kas bija, bet vairs nav un nekad arī vairs nebūs. Resp., tā ir nerealizēto iespējamību kopējā cena, un reālajā, resp. mainīgajā ekonomikā nekad vairs nerealizējama iespējamība. Šajā konkrētajā gadījumā tie nav prognozētie ienākumi, bet gan prognozēti konkrētā pagātnes laika posmā un no tiem antreprenieris ir jau toreiz atteicies. Kā jau teikts, viņa kā

tagadējā zemes īpašnieka, kapitālista, strādnieka un antrepreniera *faktiskais* jeb *tiešais* summārais ienākums gadā ir 1000 zelta unces. Viņa *šķietamais* kopienākums būtu bijis 1150 unces gadā.

Summējot:

250 zelta unces - peļņas procenti

500 zelta unces - alga

400 zelta unces - rente

1150 zelta unces – kopējās izdevīgās izmaksas

Tātad, antreprenieris ciešs 150 unču lielu zaudējumu. Bet, ja viņa izdevīgās izmaksas ir zem 1000 uncēm, viņš gūst peļņu.

Protams, ka šāda veida salīdzinošie aprēķini nav precīzi. Nekad nav iespējams pilnīgi precīzi noteikt, cik lielus ienākumus viņš būtu varējis iegūt pagātnē vai arī konkrētā situācijā, kura tomēr nekad nav tikusi īstenota. Bet šis *ex post* kalkulācijas instrumentārijs nav tomēr ne ar ko citu atvietoājams, resp., nekas cits tā vietā nav izmantojams. Tas ir vienīgais veids kā cilvēks var zināmā mērā pamatot savus *ex ante* lēmumus un nākotnes darbības. Šādi izkalkulējot, šis antreprenieris var secināt, ka viņa uzņēmums ir strādājis ar zaudējumiem. Ja zaudējumi turpinās, viņam nepieciešams savus resursus novirzīt uz citu ražošanas līniju. Šāda veida izkalkulēšanai ir nozīme tikai tanī gadījumā, ja firmas īpašniekam pieder vairāku tipu faktori un tos viņam iespējams dažādi kombinēt un tādējādi gūt lielāku peļņu.

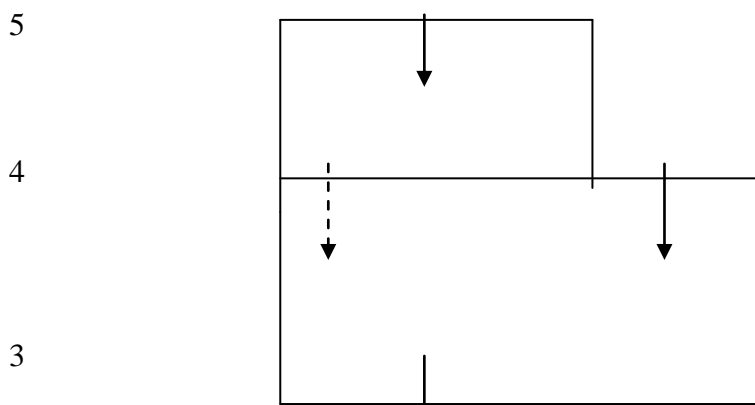
Taču nekāda netieša izkalkulēšana nav iespējama bez ārējā tirgus, uz kuru var atsaukties antreprenieris. Šis ir ļoti svarīgs netiešo ienākumu izkalkulēšanas aspekts. Aplūkosim gadījumu, kad antrepreniera ienākums ir dažādu funkcionālo ienākumu komplekss. Lai šos dažādos ienākumus, kuri veido ienākuma kompleksu, kalkulācijas nolūkos savstarpēji nodalītu, ir nepieciešams ārējais tirgus uz kuru antreprenieris varētu atsaukties. Tas ir izcili nozīmīgs nosacījums tai ziņā, ka šis ārējais tirgus veido vissvarīgākos ierobežojumus atsevišķu firmu relatīvā potenciāla lielumam.

Iztirzāsim gadījumu, kad firma ir visu tās faktoru īpašnieku kopīpašums. Šādi izveidotā firmā nav vairs nekādā veidā iespējams ienākumu, lēmumu pieņemšanas un citos nolūkos nošķirt strādniekus, zemes īpašniekus, kapitālistus un antreprenierus. Šādā situācijā nav metodes, kā sadalīt ienākumus, kas tiek iegūti algas formā, vai no procentiem, rentes vai peļņas. Un tādēļ nonākam pie atzinuma, ka ekonomika nevar funkcionēt šādi izveidotu firmu formā. Šādas firmas ir ražotāju kooperatīvi⁵⁴. Bez algu, renšu, procentu likmju ārējā tirgus antreprenieriem nav nekādu citu racionālu metožu kā izkārtot faktorus atbilstīgi patērētāju vēlmēm. Neviens no ražotāju kooperatīva līdzīpašniekiem nevar zināt kā jāizmanto, piemēram, viņam piederošā zeme vai darbaspēks, lai iegūtu maksimālo monetāro peļņu; tāpat neviens nevar arī zināt, kāda ir tā faktoru kombinācija, kurā tie strādās visproduktīvāk un vērtīgāk un nodrošinās vislielākās peļņas ieguvu. Rekvizītu nepārziņāšanas dēļ ražošanas efektivitāte būs nepietiekama. Šāda ražošanas sistēma nonāks pilnīgā haosā, bet vainīga nebūs neviena puse – ne patērētāji, ne ražotāji. Uzskaitīto iemeslu dēļ, šādi ražotāju kooperatīvi jebkura veida ekonomikā sabruks primitīvākās vienībās.

E. VERTIKĀLĀ INTEGRĀCIJA UN FIRMU LIELUMS

Brīvajā ekonomika ir trīs veidu pamattirgi: laika, darbaspēka un zemes rentes tirgus. Un, tāpat, haosu ekonomikā rada ražotāju kooperatīvi. Taču līdztekus šim haosa radīšanas procesam funkcionē arī kāds cits izšķiroši nozīmīgs faktors, proti, *nelieli šī ekonomiskā haosa elementi* tiek iefiltrēti ražošanas sistēmā. Tā, piemēram, strādnieki tiek nošķirti no kapitālistiem; *visi* kapitālisti iegūst savā īpašumā visu pamatzemi. Un tad nevienam no šiem kapitālistiem nebūs iespējams izrentēt savu zemi *citai* firmai. Vienam kapitālistam piederošā zeme, kapitāls un ražošana būs absolūti nošķirta no jebkura cita kapitālista zemes, kapitāla un ražošanas. Un tādēļ arī nevienam kapitālistam nebūs iespējams racionāli izkārtot savus ražošanas faktorus, jo tiem nav tirgū precīzi noteiktas cenas. Šādā situācijā ražotāji cietīs lielus zaudējumus. *Brīvā tirgus apstākļos nekad šāda situācija neizveidojas.* Brīvais tirgus lietas vienmēr izkārtos tā, ka antreprenieris nodrošina patērētājiem vislabāko servisu un uzņēmējs gūst vislielāko peļņu un strādā ar visaugstāko efektivitāti. Tā kā kalkulācijas iespēju neesība izraisa lielu sistēmas neefektivitāti, tad tā rada lielu haosu. Taču brīvā tirgus apstākļos šāda situācija (kalkulācijas neesība) vispār nav iespējama. Progresējošā ekonomika attīsta kalkulāciju un tirgu.

Minētās ražošanas kooperatīvu nepilnības un renšu tirgus neesība attiecas arī uz mazām vertikāli integrētām firmām. Vertikāli integrētā firmā ražošanas process aptver vismaz divas vai vairāk stadijas. Piemēram, vertikāli integrēta firma ir tāda, kura pērk darba spēku, zemi un piektās kārtas kapitālpreces; ar šīm piektās kārtas kapitālprecēm ražo ceturtais kārtas kapitālpreces; un tad citā savā apakšstruktūrā ar šīm ceturtais kārtas kapitālprecēm firma ražo trešās kārtas kapitālpreces. Un šīs trešās kārtas kapitālpreces ir šīs vertikāli integrētās firmas gala produkts un to šī firma pārdod.



65.zīm. PREČU UN PAKALPOJUMU KUSTĪBA VERTIKĀLI INTEGRĒTĀ FIRMĀ

Vertikāli integrētā *firmā* ražošanas procesa periods ir pagarināts. Tas nozīmē, ka ir pagarināts laika periods līdz brīdim, kad firma var kompensēt savas investīcijas šajā ražošanas procesā. Procentu atdeve vai ienākums no procentiem attiecas ne tikai uz pirmās ražošanas stadijas ilgumu, bet gan arī uz visu nākamo ražošanas stadiju summāro ilgumu⁵⁵. Tomēr tas viss ir saistīts ar daudz sarežģītāku jautājumu. Un, proti, tas ir kapitālieguldījumu netiešās peļņas un kalkulācijas nopelns (vertikāli integrētā firmā. Aplūkosim ražošanas procesu vertikāli integrētā firmā, kas attēlots 65.zīmējumā.

Diagrammā attēlota firmas vertikālā integrācija. Ar bultiņām attēlots preču un pakalpojumu virzība (ne naudas). Firma nopērk darbaspēka faktoru un zemes faktoru divām ražošanas stadijām – piektajai un ceturtajai; bet firma pati ražo ceturtais stadijas kapitālpreces un izmanto tās citā savā apakšstruktūrā, lai tur ar tām ražotu zemākas stadijas precī. Šī ir daļproduktu virzība firmā iekšēji. Tā iezīmēta ar pārtraukto bultiņu.

Vai firmai jāizkalkulē savi iekšējie ražošanas procesi un kā tas izdarāms? – Jā firmai tas jādara. Šajā gadījumā firma pieņem, ka tā pārdod pati sev produkta ražošanas ceturtais stadijas kapitālprecī (ražošanas līdzekli). Firma nosaka šīs kapitālpreces doto neto ienākumu katrā tās izmantošanas stadijā atsevišķi. Šajā gadījumā viens neto ienākuma lielums ir tas, ko šī kapitālprece deva ceturtajā ražošanas stadijā, un cits – trešajā stadijā. Firma izkalkulē katras savas struktūrvienības neto ienākumus un izkārtu ražošanas resursus atbilstīgi peļņai vai zaudējumiem. Firma ir spējīga veikt iekšējo kalkulāciju tikai tādēļ, ka tā zina savas ceturtais ražošanas stadijas kapitālpreču ārējā tirgū noteiktās cenas un tādēļ arī savu iekšējo produktu *netiešās* cenas un šīs netiešās cenas ir noteiktas kaut kur citur.

Aplūkosim nedaudz atšķirīgu piemēru. Pieņemsim, ka firmā ir vertikāli integrētas divas ražošanas stadijas – ceturta un treša. Katra šo šīm divām stadijām ilgst vienu gadu un gada procentu likme ir 5 %. Pieņemsim arī, ka šī firma ir Džona manufaktūras firma un tā savus faktorus pērk un pārdot tā, kā tas attēlots 66. zīmējumā.

Tātad šādi vertikāli integrēta firma no piektās ražošanas stadijas nopērk ceturtais ražošanas stadijai nepieciešamos faktorus par 100 uncēm, bet ceturtajai ražošanas stadijai nepieciešamos oriģinālos faktorus - par 15 uncēm, un tad trešās stadijas gala jeb trešās kārtas daļproduktu tā pārdod par 140 uncēm. Šādā situācijā varētu likties, ka šo operāciju rezultātā ir iegūta visai prāva peļņa. Bet kā viņam noteikt, cik lielu peļņas daļu ir devusi katra no minētajām stadijām atsevišķi? Ja ir zināma ceturtais stadijas daļprodukta ārējā tirgū noteiktā cena, tad Džona kompānija ir arī spējīga noteikt katras integrētas ražošanas *stadijas operāciju* rentabilitāti atsevišķi. Tā, pieņemsim, ka ceturtais kārtas kapitālpreču cena ārējā tirgū ir 103 unces. No šīs cenas izejot Džona kompānija izkalkulē ar šīm kapitālprecēm/līdzekļiem ražotā starpprodukta *netiešo* cenu. Un šī ir tā cena, *par kuru šo starpproduktu varētu pārdot tirgū*. Šī cena varētu būt ap 103 uncēm⁵⁶. Uzskatot, ka šī iespējamā cena varētu būt 103 unces, bet viņa izdotā naudas kopsumma par šīs zemākās kārtas struktūrvienības faktoriem ir 15 unces (precīzi par oriģinālajiem faktoriem), plus vēl 103 unces netieši par kapitālprecēm, tad kopsumma ir 118 unces.

Tagad var izdarīt zināmu kopsavilkumu par peļņu un zaudējumiem *katrā* aplūkotajā ražošanas stadijā *atsevišķi*. Augstākajai stadijai tika pirkti faktori par 100 uncēm un „pārdoti” (resp. iekšējā tirgū, tātad nosacīti) par 103 uncēm. Tas sastāda 3% peļņu no investīcijām. Zemākajai stadijai tika pirkti faktori par 118 uncēm, bet starpprodukts pārdots par 140 uncēm, tātad atdeve ir 29%. Peļņas ieguves cerību vietā, agrākajā stadijā izrādās ir ciesti zaudējumi 2% apmērā, bet nākamajā vēlākajā - ir iegūta peļņa 24 % apmērā. To tagad zinot, Džons var pārvirzīt resursus no augstākās stadijas uz zemāko, cerot sasniegt augstāku rentabilitāti, un, protams, atbilstīgi patērētāju vēlmēm. Šādā situācijā iespējams pat, ka viņš var arī vispār atteikties no visām pārējām augstākām produkta ražošanas stadijām un pirkt tikai tādas kapitālpreces un citus resursus, kuri nepieciešami zemākajām un rentablākajām ražošanas stadijām.

Bet iedomāsimies, ka tāds ārējais tirgus vispār nepastāv, resp., Džona kompānija ir vienīgais kādas noteiktas daļpreces ražotājs. Un tādēļ viņam nav nekādu iespēju

noteikt, kuru ražošanas stadiju vada rentabli, kuru – nē. Un līdz ar to viņam arī nav nekādu priekšstatu par to kā izkārtot savus ražošanas faktorus pa dažādām ražošanas stadijām. Viņam nav nekādas metodes kā paredzēt nākotnē iespējamo kapitālpreču netiešo cenu un izdevīgo cenu katrā atsevišķā ražošanas stadijā. Jebkurš perspektīvs vērtējums būs pilnīgi patvaļīgs un kā tadam tam nebūs nekādas nozīmes.

Apkopojoši – ja nav ražoto produktu tirgus, bet visi to apmaiņas akti ir tikai iekšēji, šauri savstarpēji darījumi, tad firmai nav nekādu iespēju noteikt savu ražojumu cenu. Firma spēj noteikt sava ražojuma cenu tikai tai gadījumā, ja funkcionē tās produktu ārējais tirgus. Bet, ja tāda tirgus nav, tad produktam nav arī cenas, ne tiešas, ne precīzas. Jebkura cena izteikta ciparos ir tikai kāda patvaļīga vērtējuma simbols. Firma, kurai nepastāv nekādas iespējas izkalkulēt savu ražojumu cenas, nav spējīga racionāli izkārtot savus faktorus un resursus pa ražošanas stadijām.

Tā kā tirgus savu ar cenu noteikšanas mehānismu vienmēr tiecas noteikt visefektīvāko un rentablāko veidu produkciju (preces, ražošanas metodes, faktoru izvietojumu, virsmu lielumu), mēs no tā varam arī izsecināt, ka brīvā tirgus apstākļos nekad nav iespējams izveidot pilnā mērā vertikāli integrētu firmu (kas būtu augstāka par pašu primitīvāko līmeni). *Katrai kapitālprecei ir jābūt savam noteiktam tirgum, kurā firmas pārēk un pārdod savas preces. Turklāt šis ekonomikas likums nosaka arī atsevišķu firmu relatīvā lieluma noteiktu maksimumu*⁵⁷. Šī paša likuma dēļ firmas nevar sapludināties vai kartelizēties vienā vertikāli integrētā firmā, kura aptvertu visus kāda viena produkta ražošanas stadijas. Tā paša iemesla dēļ nav iespējams izveidot vienu visaptverošu karteli visā ekonomikā vai arī apvienoties vienā vienīgā lielā firmā, kurai piederētu visi ražošanas aktīvi visā ekonomikā. Šī likuma ietekme palielinās līdz ar ekonomikas jomas palielināšanos, paplašināšanos un nekalkulētā haosa ekonomiska rakstura salīdzinājumā veido proporcionālo masu un vēlāk - ekonomiska rakstura kontinentu. Līdz ar neapreķināmības palielināšanos, arvien palielinās arī irracionālisms, pieaug kļūdīgi resursu izkārtojumi, zaudējumi, uzņēmumu izputēšanas gadījumi utt. Taču tādā ražošanas sistēmā, kurā būs tikai viens vienīgs īpašnieks vai viens vienīgs kartelis, arī nebūs iespējama nekāda kalkulēšana un šādā ekonomikā valdīs haoss⁵⁸.

Līdz ar tirgus ekonomikas attīstību un progresu, līdz ar ražošanas stadiju tipu sarežģītības pakāpes un kapitālpreču daudzveidības palielināšanos ekonomiskā kalkulācija kļūst arvien nozīmīgāka. Progresējošas ekonomikas funkcionēšanas uzturēšanā arvien lielāka nozīme ir visu kapitālpreču un patērētāju preču tirgus pastāvēšanai.

Mēs savā analīzē piedāvājam paplašinātu slavenu diskusiju par ekonomikas kalkulācijas iespējām sociālisma apstākļos, kuru savā laika uzsāka profesors Ludvigs fon Mises pirms četrdesmit gadiem⁵⁹. Profesoram fon Misem šajās debatēs pieder pirmais un pēdējais vārds. Viņš pārliecinoši parādīja, ka sociālisma sistēmā kalkulēšana vispār nav iespējama, jo tur nav brīvā tirgus un tādēļ arī nav patērētāju precēm, bet it sevišķi – kapitālprecēm tirgū noteikto cenu⁶⁰. Tomēr jāatzīmē zināms paradokss, proti, sociālistiskajā ekonomikā nav iespējama kalkulācija ne jau tādēļ, ka to veiktu sociālisti. Problēmas būtība ir daudz dziļāka. Sociālisms ir tāda ekonomiskā sistēma, kurā valsts ar spēcīgu varu realizē ražošanas līdzekļu visaptverošu kontroli. Un šajā sistēmā kalkulācijas neiespējamības iemesls ir tas, ka visus ekonomikas resursus pārvalda un virza valsts pilnvarots kontroles subjekts. Un te nav nekādu atšķirību vai šis subjekts ir valsts vai kāds privāts indivīds vai privāts kartelis. Lai nu arī kas tas būtu, ražošanas struktūrās nav iespējams veikt kalkulāciju tādēļ, ka tanīs funkcionē tikai iekšējais tirgus, bet brīvā ārējā tirgus vispār nav. Tā

kā nav kalkulācijas, tad visā ekonomikā valda irracionālisms un haoss, neraugoties vai šis vienīgais kontrolētājs ir valsts vai viena vienīgā privātā persona.

Būtiska atšķirība ir tāda, ka tauta ir izslēgta no brīvā tirgus sabiedrības izveidošanas. Daudz mazāks ļaunums celtos tai gadījumā, ja kāds atsevišķs antreprenieris izveidotu savu izolētu uzņēmumu, kurā netiktu veikta aprakstītā veida kalkulācija. Valstij nevajag un tā nevar vadīties no peļņas un zaudējumiem; valsts amatpersonas nebiedē tādu visaptverošu karteļu izveidošanās, kuros tiktu vertikāli integrēta viena vai vairāku produktu ražošana. Sociālistiskas valsts izveide nav saistīta ar ekonomikas problēmu šādu izpratni. Vienas šāda tipa firmas pastāvēšana kādā valstī nekādas sevišķas problēmas šai valstij nerada. Bet lielu apdraudējumu valstij rada sociālisma iedibināšana visā valstī. Pie šīs problēmas vēl atgriezīsimies grāmatas 12. daļā.

Sociālistiski ievirzītu ekonomistu aprindās kļīst kuriozas leģendas par kalkulāciju ekonomikā. Tā, piemēram, viņi spriež, ka Mises savā iepriekšminētajā rakstā izsakot tikai teorētiska rakstura apgalvojumus par kalkulācijas neiespējamību sociālistiskajā ekonomikā. Turpretī Barons (Barone) pierāda matemātiski, ka kalkulācija iespējama; Hajjeks un Bobbins atzīst šo pierādījumu ticamību un apgalvo, ka kalkulācija var būt praktiski nozīmīga. Gala slēdziens ir tāds, ka Mises argumenti ir noraidāmi. Un ka sociālisma ekonomikā ir nepieciešamas tikai praktiskas ierīces, teiksim kalkulācijas mašīnas, mehāniskie kalkulatori u.tml. ierīces, un ekonomikas padomnieki, kuri ir spējīgi vispārināt matemātisko vienādojumu jēgu un rezultātus.

Šī leģenda ir pilnīgi aplama no sākuma līdz beigām. Pirmā aplamība ir teorētisko un praktisko atziņu pretnostatījums. Ekonomikā visi argumenti ir teorētiski. Bet tā kā ekonomikā tiek diskutēts par reālo pasauli, tad visi teorētiskie argumenti pēc savas būtības ir arī praktiskas dabas argumenti.

Minētā aplamā dihotomija (teorija-prakse) ir šīs problēmas atrisinājuma pamats. Un Barona apgalvojuma īstenā būtība kļūst acīmredzama. Tas nav tik teorētisks, cik neatbilstošs, nesvarīgs apgalvojums. Apgalvojumi, kuri tiek izsecināti no matemātisko vienādojumu kopas, vispār nav nekādi apgalvojumi. Vislabākajā gadījumā tie ir lietojami tikai vienmērīgi rotējošā ekonomikā. Turpretim visa mūsu diskusija ir *tikai un vienīgi* par kalkulēšanu reālajā pasaulē. VR ekonomikā nekādas kalkulēšana vispār nav, jo tā tur nav nepieciešama. Tur nav jāizkalkulē nedz peļņa, nedz zaudējumi, jo visi nākotnes fakti ir zināmi jau no paša sākuma un tur nav nedz peļņas, nedz zaudējumu. VRE resursu izvietošana notiek automātiski. Barona aprādījumi par to, ka VRE pastāv zināmas kalkulēšanas problēmas, nav patiesi apgalvojums⁶¹. Tur vienīgi notiek acīmredzamu un pašsaprotamu faktu apdare ar matemātiskiem līdzekļiem⁶².

4. Ekonomikas zinātne par firmu dislokāciju

Starpvalstu tirdzniecība ir ļoti svarīga ekonomikas daļa. Ideālā brīvā tirgus modelī starpvalstu tirdzniecība nav nekas īpašs. Starpvalstu tirdzniecībai konkrētā valstī, tautā var būt savas kultūras iezīmes, bet no ekonomikas viedokļa tās ir mazsvarīgas. No ekonomikas viedokļa nevar būt nekādu valsts, nacionālo, etnisko vai nacionālās valūtas īpatnību noteiktu barjeru. Tādējādi starpvalstu tirdzniecība ienes tikai visai niecīgas korekcijas vispasaules tirdzniecības sistēmā. Un, tātad, nav būtisku atšķirību starp starpvalstu un vispasaules tirdzniecību.

Brīvā tirgus likumi attiecas uz visu pasauli – uz visu civilizēto pasauli. Šie likumi darbojas arī vienas izolētas valsts teritorijā. Arī šādā valstī procentu likme tieksies

klūt vienāda ar visā pasaulē dominējošo procentu likmi, vienādosies arī vienādu preču cenas, un vienāda tipa darba algas.

Algas likmes par vienāda veida darbu dažādās ģeogrāfiskajās teritorijās vienādosies tādā pašā veidā kā tas notiek dažādās ražošanas nozarēs vai atšķirīgās firmās. Jebkuras pagaidu atšķirības rosinās strādniekus aizplūst no nozarēm, kurās ir zemākas algas, uz tām nozarēm, kur algas ir augstākas; tāpat tas notiks ar firmām, tirdzniecības uzņēmumiem, kamēr tiks sasniegts noteikts līdzsvars. Kā jau skaidrojām, darbaļaudīm var būt īpaša pozitīva vai negatīva attieksme dzīvot un strādāt kādā noteiktā viņu izvēlēta *ģeogrāfiskajā vietā, teritorijā* vai kādā noteiktā ražošanas nozarē. Dzīvošana un strādāšana kādā paša cilvēka izvēlēta vidē ir viņam vispārējs psihisks labums un, citā aspektā, – arī psihiskais derīgums, bet pretējā situācijā - psihiskais nederīgums. Tā kā tā ir indivīda darba *pozitīvā* vai *negatīvā* psihiskā komponente, to iespējams līdzsvarot ar darba algas likmi.

Jebkura labuma cenu vienveidošanās visā pasaulē izriet no paša termina „labums” jeb prece pareizas un precīzas definīcijas. Pieņemsim, ka kviešus audzē Kanzasā, bet vairums to patērētāju dzīvo Ņujorkā. Kvieši Kanzasā, pat pilnīgi sagatavoti nosūtīšanai uz Ņujorku, nav tie paši kvieši, kas nonākuši un atrodas Ņujorkā, kaut arī pēc savas fizikāli ķīmiskās būtības, resp., labumi tie ir identī, bet to reālā lietošanas vērtība Ņujorkas patērētājiem ir cita. Konkrētāk – kvieši Kanzasā ir augstākas stadijas kapitālprece nekā fizikāli ķīmiskā ziņā tie paši kvieši Ņujorkā (jo to patērētājs ir Ņujorkā, nevis Kanzasā). Kviešu transportēšana no Kanzasas uz Ņujorku ir ražošanas posms un/vai stadija. Kviešu cena Kanzasā ir vienāda ar šo kviešu cenu Ņujorkā mīnuss izdevumi par to transportēšanu no Kanzasas uz Ņujorku.

Kas būs tas noteicējs, kā cilvēkiem un tirdzniecībai jādislocējas pasaulē? – Acīmredzot, galvenais noteicējs ir darbaspēka marginālā produktivitāte. Darbaspēka produktivitāte dažādās Zemeslodes vietās ir atšķirīga. Bet šīs atšķirības nosaka dabas resursu sadalījums pa Zemeslodi un tas kapitāla sadalījums, kas mantots no priekštečiem – senčiem. Otrs noteicējs psihiskais - jau minētā cilvēku pieķeršanās viņu izvēlētai ģeogrāfiskajai vietai. Darbaspēka faktisko sadalījumu uz Zemeslodes galvenokārt nosaka produktīvās zemes un dabas resursu dabiskais sadalījums. Un tas tad arī ir viens no galvenajiem rūpniecības nozaru, firmu lieluma un iedzīvotāju koncentrēšanās ierobežojošiem spēkiem rūpnieciski izdevīgās teritorijās⁶⁴.

Risinot ražošanas nozaru dislokācijas problēmas, antreprenieriem jāņem vērā izejvielu transporta izdevumi, pārvietojot tos no to atradņu un/vai ražošanas vietām uz patēriņa centriem. Šie transporta izdevumi ir atšķirīgi. Kviešu transportēšana no Kanzasas uz Ņujorku ir garāka un dārgāka, nekā to pārvietošana no viena Kanzasas punkta taisni uz otru Kanzasas punktu. Transporta izdevumi uz Aļasku iespējams ir lielāki, nekā uz San-Francisko. Tādējādi, lai patērētājs Aļaskā iegūtu to pašu patēriņa produktu, ko patērētājs San-Francisko, patērētājam Aļaskā jāmaksā vairāk, neraugoties pat uz to, ka pirktspēja un cenas visā pasaulē tiecas izlīdzināties. Rezultātā, katra cilvēka patēriņa izmaksu komponente Aļaskā varētu būt noteikts pozitīvs lielums. To pašu transporta izdevumu dēļ par vienāda lieluma algu Aļaskā varēs nopirkt mazāk preču nekā San-Francisko. Tas paaugstina nepieciešamo iztikas minimumu par lielumu, kas vienāds ar šo pozitīvo izdevumu komponenti, un tādējādi par vienu un to pašu darba apjomu Aļaskā jāmaksā lielāka alga nekā kaut kur citur.

Ja ļoti augstās vai ļoti zemās izmaksas ir tās, kas cilvēkus piesaista noteiktai ģeogrāfiskai vietai, tad šajā teritorijā šī pozitīvā vai negatīvā izmaksu komponente ir jāpieliek pie algas. Apgalvojumam, ka algas likme naudas izteiksmē par vienu un to

pašu darbu visā pasaulē tiecas novienādoties, mēs pievienotu vēl vienu apgalvojumu, proti, - šī algu vienādošana notiek tādā veidā, ka algu likmēm pieliek *plus* vai *mīnus* ģeogrāfiskās vides emocionālās pievilcības komponenti un plus vai mīnus izmaksu komponenti, kura ir atkarīga no ģeogrāfiskās vietas⁶⁵.

Monētārās vienības pirktspēja vienādosies visā pasaulē. Par to vēl debatēsim grāmatas 11.daļā.

Progresējošā tirgus ekonomikā pastāv tendence pazemināt transporta izdevumus, paaugstinot transportā nodarbinātā darbaspēka produktivitāti.

Visiem citiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem, līdz ar ekonomikas progresu transporta izmaksu komponente kļūst arvien mazsvarīgāka.

Ar jēdzienu „labuma” homogenitāti saprot labuma lietošanas vērtību, nevis tā fizisko substanci⁶⁶. Kvieši Kanzasā, salīdzinājumā ar šiem pašiem kviešiem Ņujorkā, ir cits - atšķirīgs labums. Daži ekonomisti izprot šo likumu tā, it kā visu preču cenas tiektos izlīdzināties visā pasaules ekonomikā un ka tas nozīmē to, ka visām fizikāli identiskām lietām cenas visā pasaulē kļūs vienādas.

Attālumu atšķirība starp labuma ražošanas vietu un tā patērēšanas vietu padara fiziski identiskus labumus par atšķirīgām precēm. Pieņemsim, ka divas firmas producē kādu vienu noteiktu produktu, teiksim, cementu, un ka viena firma ir dislocēta Ročestrā, bet otra – Detroitā, bet vairākums cementa patērētāju dzīvo Ņujorkā.

Ročesterā ražoto cementu apzīmēsim ar C_r , bet Detroitā – ar C_d . Tā kā pieņēsim, ka galvenokārt viss cements tiks izlietots Ņujorkā, tad tas tur jāiztransportē, un katram cementam ir savi transporta izdevumi, kuri atkarīgi no attālumiem – no Ročesteras līdz Ņujorkai vai no Detroitas līdz Ņujorkai. Tad ir divi šādi cenu līdzsvara vienādojumi:

(a) cena $C_r = \text{cenu } C_d + {}_R M_v$, kur ${}_R M_v$ ir Ročesteras cementa vedmaksas līdz Ņujorkai.

(b) cena $C_d = \text{cenu } C_r + {}_D M_v$, kur ${}_D M_v$ ir Detroitas cementa vedmaksas līdz Ņujorkai.

Pie kāda nosacījuma *abu cementu cenas* Ņujorkā būs vienādas?

Daudzi autori apgalvo, ka cena C_r Ročesterā būs vienāda ar cenu C_d Detroitā, resp. ka abu „fabriku cementa cenas” ir vienādas, konkrētāk – ka abu fabriku iekšējās ražošanas izmaksas ir vienādas. Bet ir labi saprotams, ka šie autori runā par labuma „cements” tehnoloģisko vienādību, nevis par šo cementu lietošanas vērtību⁶⁷.

Tagad aplūkosim šo problēmu no patērētāja viedokļa – no ņujorkieša viedokļa, kurš izmanto šo atšķirīgu rūpnīcu ražotos cementus. No šī patērētāja viedokļa Detroitas cements ļoti atšķiras no Ročesteras cementa, jo Ročesterā ir daudz tuvāk Ņujorkai un tādēļ Detroitas cementa vedmaksas līdz Ņujorkai ir daudz lielāka par Ročesteras cementa vedmaksu līdz Ņujorkai. To ievērojot, abu fabriku ražotie cementi Ņujorkā ir *homogēnas* preces. *Abi cementi kā homogēni labumi ir tehnoloģiski vienādi lietojami.*

Tātad abu cementu - C_r un C_d – cenu līdzsvars ir atkarīgs no to vedmaksu vienādības⁶⁸. Konkrētāk, cenu līdzsvara vienādojums ir šāds:

cena C_r (Ročesterā) + $M_v (R \rightarrow N) = \text{cenu } C_d$ (Detroitā) + $M_v (D \rightarrow N)$
pārējiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem, vedmaksu lielums ir tieši proporcionāls preces pārvadājuma attālumam. Un šis attālums un tātad arī vedmaksas M_v ir precīzi izrēķināmas. Citiem vārdiem, šajā gadījumā brīvā tirgus

līdzsvara nosacījums ir šāds: cena C_r (Ročesterā) ir vienāda ar cenu C_d (Detroitā) plus vedmaksu *diference*. Un jo lielāks attālums, jo lielāka vedmaksā. Vispārināti – viena cementa „fabrikas cena” (no īsāka attāluma līdz patērētājam) būs vienāda ar otra cementa „fabrikas cenu” (no lielāka attāluma līdz patērētājam) plus vedmaksu *diference*. – Tas bija tika atsevišķs konkrēts piemērs. Taču ar šo piemēru izteiktā būtība attiecas uz jebkuru produktu, pakalpojumu un ražošanas stadiju.

Ražotājfirmas attālums līdz tās produktu patērētājiem nosaka tās sekmīgu funkcionēšanu biznesā. Konkurējošu firmu produktu vidējām vedmaksām jābūt savstarpēji salīdzināmiem lielumiem. Firms ir jāizvieto ekonomiski izdevīgos attālumos no savas produkcijas patērētājiem. Produktu vedmaksas jeb transporta izdevumi paaugstina preces pārdošanas cenu. Jo lielāki preces transporta izdevumi, jo augstāka tās cena.

Firmas tuvums savu produktu patērētāju tirgum ir firmas telpiska rakstura priekšrocība. Pie vienādām ražošanas izmaksām tuvākā tirgū var iegūt lielāku peļņu. Peļņu, kuru nosaka firmas dislokācija, mēdz piedēvēt tā gruntsgabala vērtībai uz kura izvietota firma. Šī gruntsgabala īpašnieks iegūst tā marginālās vērtības produktu. Peļņa, kuru firma iegūst savas izdevīgās dislokācijas dēļ, paaugstina pamatzemes rentes likmi un tās kapitālvērtību, un neatkarīgi no tā, kam pamatzeme pieder – pašai firmai vai citam īpašniekam.

5. *Piezīme par preču „sadales” trim kļūdām*

Kopš seniem klasiskās ekonomikas laikiem daudzi autori diskutē par sadales teoriju uzskatot to par patstāvīgu teoriju, t.i., nošķirtu no ražošanas teorijas⁶⁹. Mēs tomēr pierādīsim, ka sadales teorija ir tā pati ražošanas teorija. Ienākumus saņem algas, rentes, procentu un kapitāla vērtības pieauguma formā. Un visi šie ienākuma veidi nav nekas cits, kā vien produktīvo/ražošanas faktoru cenas. Tirgus teorija nosaka, kādā veidā un cik lielas ir cenas un ienākumi, kurus iegūst no ražošanas faktoriem un tā tas arī nosaka faktoru funkcionālo sadalījumu.

„Personālo sadalījumu”, resp., to, cik daudz naudas katra persona saņem no ražošanas sistēmas, to nosaka atbilstīgi tai funkcijai, kuru persona vai tās īpašums šajā sistēmā veic. Un tādējādi nav nekāda nodalījuma starp ražošanu un sadali. Ir pilnīgi aplami ražošanas sistēmu traktēt tā, it kā ražotāji sistēmas produktu uzkrātu kaudzē līdzīgi kā izejvielas un tad vēlāk šo produktu kaudzi izdalītu pa daļām šajā ražošanas sistēmā nodarbinātajiem cilvēkiem. No tirgus teorijas viedokļa sadale ir tikai cita ražošanas sistēmas dimensija.

Daudzi cilvēki kritizē brīvo tirgu, sakot, ka, lai gan viņi pilnīgi piekrīt tam, ka ražošanu un cenas brīvais tirgus regulē tā, lai patērētāju vajadzības tiktu apmierinātas vislabākā veidā, vieniem patērētājiem ir daudz naudas, otriem – maz. Tirgus sistēmu, kura regulē ražošanu, varētu slavēt tikai tai gadījumā, ja ienākumu sākotnējo sadali akceptētu patērētāji.

Ienākumu sākotnējā sadale nav radusies no *tīra gaisa*. Sākotnējā ienākuma sadale ir cenu un ražošanas izkārtojuma tirgus sekas. Tā ir iepriekšējo patērētāju vajadzību apkalpošanas sekas. Nepastāv nekāda patvaļīga sadale. Ir tikai kaut kas tāds, kas pats radies no patērētāju vajadzību apmierināšanas. Un tādēļ sākotnējā ienākumu sadale ir neatšķetināmi sasaistīta ar ražošanu.

Kā jau iepriekš skaidrojām, persona sākotnējo īpašumu var iegūt tikai šādos četros veidos: izgatavojot lietu personiski, brīvprātīgi iemainot to no citas personas, pirmatklājot un pirmizmantojot zemi (neviens vēl nekad neatklātu un neizmantoju zemi), vai nozogot lietu. Brīvais tirgus respektē tikai pirmos trīs variantus. Visos

šajos trijos variantos produkta sadale ir atkarīga no ražotāja, brīvas ražošanas un apmaiņas.

Ceturtais variants ir citas personas īpašuma nozagšana. Vai brīvā tirgus apstākļos var izmantot zagtu mantu patēriņa preču ražošanā un patērētāju apgādē šiem ražojumiem?

Atbilde ir tāda, ka laika gaitā no nozieguma izdarīšanas brīža ienākumu daļa zaglim no netaisnīgi iegūtā īpašuma kļūst relatīvi arvien mazāka. Lai peļņu paaugstinātu zaglim brīvā tirgus apstākļos jāinvestē savi resursi un jāatlīdzina nozagšanas rezultātā radušies zaudējumi.

Ja viņš nav gatavs tā rīkoties, bet turpinās darboties laupītāja stilā, tad viņa antreprenieriskie zaudējumi samazinās viņa aktīvus un viņa vietā stāsies citi veiksmīgāki antreprenieri.

6. Kopsavilkums par tirgu

Brīvās ekonomiskās sistēmas eksplikācijas procesā atklājām tās arhitektonisko struktūru. Analizējot cilvēkdarbību un tās implikācijas, indivīdu vērtību skalu problēmas, naudas ekonomiku, mēs uzskatāmi parādījām, ka ražoto preču kvantums, patērētāju preču cenas, ražošanas faktoru cenas, peļņu un zaudējumus - visus tos var izskaidrot, lietojot vienotu deduktīvu instrumentāriju. No pagātnes mantotā kapitālpreču esība/ irība -- zemes faktora un darbaspēka faktora krājumi, un nepārtraukti funkcionējošā reālā cilvēku laika preference (bet plašāk – tehnoloģiskās zināšanas), kapitālpreču struktūra un visa ražošana ir savstarpēji determinēti lielumi. Indivīdu laika preferences iedibina visu patēriņa preču cenas, nosaka visu ražošanas faktoru alternatīvās kombinācijas un katra faktoru marginālās vērtības produktivitātes sarakstus. Visbeidzot pierādījām, ka no kapitālprecēm iegūtais marginālās vērtības kopprodukts pārdalās starp ieguvumu no zemes, no darbaspēka un laika procentiem. Galveno jēgu, kā izkārtojams zemes un darbaspēka faktors savos DMVP sarakstos/tabulās nosaka cilvēkiem vajadzīgais un dabūjamais to krājums. Tā kā jebkurš faktors ir jāekspluatē savas fiziskās un psihiskas atdeves pazeminājuma apgabalā, bet it sevišķi savas vērtības atdeves/ rentabilitātes pazeminājuma apgabalā, tad, visiem citiem apstākļiem paliekot nemainīgiem, jebkura faktoru krājums jāpalielina tad, kad tiek konstatēta DMVP vērtības atdeves -- rentabilitātes pazemināšanās. DMV produktu saraksta krustpunktos faktori dod ienākumus rentes vai darba algas formā. Tīro procentu likmi nosaka visu ekonomiski aktīvo indivīdu laika preferenču saraksti/tabulas. Aizdevumu tirgū tas neizpaužas tik spēcīgi kā cenu diskontu atšķirībās starp dažādām ražošanas stadijām. Aizdevumu tirgus procentus šī dabiskā procentu likme iespaido tikai refleksiīvi. Jebkuras preces cenas kā arī procentu likmes tiecas vienādoties pilnīgi visā tirgū. Jebkuras ilglietojamās preces vērtība kļūs vienāda ar nākotnē no šīs preces iegūstamās renšu summas diskontēto vērtību. Diskonts ir procentu likme.

Tas viss ir VR ekonomikas dinamisks atainojums – līdzsvara situācija uz kuru vienmēr tiecas reālā ekonomika. Ja patērētāju vērtējumi un resursu piegādes paliek konstantas, tad VRE varētu tikt sasniegta. Šie spēki, kas virza ekonomisko sistēmu uz VR ekonomiku, ir antreprenieru peļņas meklējumi. Tie ir arī motivēti ar reālās pasaules nenoteiktības mazināšanas vai pat novēršanas centieniem. Konstatējot un novēršot pretrunas starp pastāvošajām konkrētajām atšķirīgajām situācijām un saskatot līdzsvara situācijas iedibināšanas iespējas, antreprenieri rada sev peļņas iespējas. Bet tie antreprenieri, kuri neviļus papildina nenoteiktības tirgū, tiek sodīti zaudējumu ciešanas veidā. Ražotāji, naudas ieguves palielināšanas nolūkos, cenšas

arvien efektīgāk apmierināt patērētāju vēlmes. Šajā nolūkā viņi dislocē savus ražošanas resursus visproduktīvākajos apgabalos, jomās, nozarēs, un izvairās darboties neproduktīvās ražošanas nozarēs vai ģeogrāfiskajās vietās. Viņu uzņēmējdarbības monetārā produktivitāte, protams, ir atkarīga no patērētāju vajadzību apmierināšanas apmēriem.

Bet patērētāju vērtējumi un viņiem piedāvātie resursi vienmēr ir mainīgi, un tādēļ arī VRE galamērķi vienmēr ir mainīgi un nekad nav pilnīgi sasniedzami. Mēs analizējam ekonomikas mainīgo elementu implikācijas. Palielinoties darbaspēka piedāvājumam, tā DMVP mēdz samazināties un tādēļ pazeminās arī darba algas, vai arī pretēji – tās paaugstinās veiksmīgas turpmākās darba dalīšanas un tirgus paplašināšanās dēļ. Kā tas konkrēti notiek ir atkarīgs no iedzīvotāju optimālā līmeņa. Tā kā darbaspēks ir relatīvi daudz nepietiekamāks faktors nekā zeme un arī relatīvi nespecifiskāks, vienmēr būs dīkie, nenodarbinātie cilvēki un zemes nulles rente, jo cilvēki nekad nav nenodarbināti pret viņu brīvu gribu vai nesaņem nulles algu (jo katrs cilvēks dabū kaut kādu darbu, ja vien viņš pats to grib dabūt). Submarginālās zemes piedāvājuma palielinājums vai samazinājums ražošanas efektivitāti neietekmē. Supramarginālās zemes piedāvājuma palielinājums ražošanu paaugstina un līdzšinējo marginālo padara par submarginālo zemi, resp., notiek atteikšanās no mazāk vērtīgām zemēm.

Laika preferences pazemināšanās paaugstina kapitāla investīcijas un līdz ar to arī pagarina ražošanas procesus. Šāda ražošanas struktūru pagarināšana investējot kapitālu ir vienīgais veids kā veicināt cilvēku dzīves standarta paaugstināšanos. Kapitālpreces ir vienīgais līdzeklis ar kura palīdzību var paaugstināt produkcijas izlaidi. Taču jāuzsver, ka reiz uzsākto ražošanu cilvēkiem jācenšas sistemātiski uzturēt, turpināt, lai kādā noteiktā laikā sasniegtu augstāku dzīves līmeni.

Ražošanas paplašināšanas svarīgākais nosacījums ir kapitāla investīciju palielināšana, nevis ražošanas tehnoloģiskie uzlabojumi. Nesavlaicīgas kapitāla investīcijas padara neefektīgas pat vislabākās tehnoloģiskās inovācijas. Daudzas firmas drīzāk tiecas izmantot vecās tehnoloģijas, neuzlabo ražošanas procesus un tehniku tikai tādēļ, ka viņām nav kapitāla inovācijām. Bet viņām vienmēr precīzi jāzina, kā varēs izmantot investīcijas, ja tās kļūs dabūjamās. Kaut arī tehnoloģiskais stāvoklis ir jebkuras firmas attīstības notiecējs (resp. faktors), tomēr izšķirošais apstāklis vienmēr ir kapitāla investīcijas. Laika preferences likmei pazeminoties, procentu likmes krīt, bet bruto investīcijas patērīnā paaugstinās.

Progresējošā ekonomikā, naudas krājumam esam konstantam, kapitāla investīcijas un pagarinātās ražošanas struktūras noved pie faktoru cenu paaugstināšanās, bet patērīna preču pazemināšanās. Reālās faktoru cenas tomēr pieaug. Skaidrāk izsakoties, tas nozīmē, ka progresējošā ekonomikā zemes reālā rente un reālās algas likmes paaugstināsies. Procentu likme kritīs līdz ar laika preferences likmes pazemināšanos, bet proporcionālā bruto investīciju daļa patērīnam paaugstināsies.

Renti iegūs no ilglietojamiem faktoriem, var un varēs kapitalizēt tirgū, t.i. to kapitālvērtība būs vienāda ar nākotne iespējamo renšu diskontēto summu. Tā kā katra firma ir dislocēta uz sava tai piederoša gruntsgabala, tad arī šī gruntsgabala nākotnē iespējamās rentes var tikt kapitalizētas un tās pelnīs to pašu izlīdzināto renti, kā jebkura cita investīcija. Progresējošā ekonomikā zemes reālā kapitālvērtība paaugstināsies, lai gan tās vērtība monetārā izteiksme pazemināsies. Pārskatāmā laika periodā un izmaiņu diapazonā tās tieši ietveramas to pašreizējā kapitāla vērtībā. No tā izriet, ka cits perspektīvā iespējamais šīs zemes īpašnieks gūs no tās

labumu tikai tai gadījumā, ja iepriekšējais tās īpašnieks būs kļūdījies un šis zemes reālo nākotnē iespējamo kapitālvērtību būs noteicis par zemu.

Tādu izmaiņu kurss regresējošā ekonomikā būs tieši pretējs. *Stacionārā/sastingušā* ekonomikā kopprodukcija, kapitāla struktūra, reālā alga uz vienu cilvēku, zemes reālā kapitālvērtība un procentu likme nemainās, paliek konstantas, lai gan ražošanas faktoru dislokācija un produktu relatīvās cenas mainīsies⁷⁰.