Murraijs N. Rozbards

Cilvēks, ekonomija un valsts

1

Cilvēka rīcības pamati[1]

1. *Cilvēka rīcības koncepcija*

Cilvēka problēmas izpētē pirmais būtiski nozīmīgais jēdziens ir rīcība – cilvēka *rīcība*. *Cilvēka rīcība ir viņa apzināta mērķtiecīga izturēšanās / uzvešanās*. Šādi izprasta un definēta cilvēka rīcība ir precīzi nošķirta no tādiem kustības veidiem, kuri nav apzināti, nav mērķtiecīgi. Tādi ir cilvēka refleksi – viņa netīšas atbildes reakcijas uz dažādiem kairinātājiem, stimuliem, kā arī neorganiskajā dabā vērojamās kustības. Tikai tādēļ, ka katra *rīcība, kuru veic cilvēks,* ir saprātīga un mērķtiecīga, *otrs cilvēks ir spējīgs to izprast un interpretēt*[2]. Ikvienas cilvēka rīcības mērķobjekts ir viņa subjektīvajam nolūkam *atbilstošais gala rezultāts* -- *produkts* Un tikai šādi raksturojama gala rezultāta iegūšana ir viņa rīcības *motīvs*.

Cilvēka rīcību determinē viņa cilvēciskā būtība[3]. Mēs neesam spējīgi izprast cilvēku, kurš nespēj rīkoties mērķtiecīgi, tādu, kuram nav priekšstata par savai rīcībai atbilstošo gala rezultātu un tā īstenošanas rīcības veidiem. Tātad būtne, kura nav spējīga darboties mērķtiecīgi, nav cilvēks.

Iepriekš formulētās atziņas veido cilvēka rīcības aksiomas pamatsaturu un *cilvēka rīcība* ir mūsu pētījuma atslēgas jēdziens. Visa praksioloģija un tās pilnīgākā apakš nozare – ekonomika ir šī jēdziena un koncepcijas implikācija – loģisku operāciju rezultāts[4]. Tas fakts, ka cilvēka rīcību nosaka viņa cilvēciskā esamība nav nedz noliedzams, nedz diskutējams. Jēdziens *nemotivēta darbība* attiecas tikai uz augiem, tehniskām iekārtām un neorganiskajām vielām[5].

2. Jēdziena pirmā implikācija -- mērķis

Pirmā atziņa, kas izsecināta no cilvēka rīcības principa, skaidro, ka runa ir tikai par cilvēcisko indivīdu kā darbības subjektu -- apzinīgu savas darbības īstenotāju. Mērķi un nodomi ir tikai cilvēkam un tikai viņam ir skaidrs priekšstats par savas rīcības vēlamo gala rezultātu (ends) un tādēļ viņa rīcība var būt mērķtiecīga. Turklāt jānorāda, ka indivīda rīcības mērķis nav tomēr gluži tas pats, kas grupas, kolektīva vai valsts darbības mērķis, lai gan nedz sabiedrība, nedz sabiedrības grupa neeksistē neatkarīgi no tās individuālo locekļu darbības. Tādēļ saka, ka valsts valdības rīcība ir tikai metafora. Faktiski indivīdi ir noteiktās attiecībās ar citiem indivīdiem un darbojas tā, ka citi indivīdi atpazīst un atzīst to rīcību par valsts pārvaldes līmeņa darbību – valdīšanu[6]. Tomēr vēl jāpaskaidro, ka minētā metafora netiek lietota tai nozīmē, ka kolektīvai institūcijai kā tādai piemistu kaut kāda tāda realitāte, kas būtu pilnīgi atšķirīga no citu indivīdu darbībām. Un līdzīgi var teikt arī par indivīdu. Indivīds, piemēram, var uzņemties aģenta saistības pārstāvēt citu indivīdu vai rīkoties tā ģimenes uzdevumā. Tomēr tikai cilvēciskie indivīdi spēj izvēlēties noteiktus

uzvedības veidus un tos īstenot. Indivīdi ar savām aktivitātēm var ietekmēt valsts funkcionēšanu, resp., būt par valsts funkcionēšanas pārmaiņu cēloni. Tādēļ valsts kā institūcijas eksistence ir nozīmīga tikai tik lielā mērā, cik tās darbība atbilst visu indivīdu un grupu ietekmēm, gan to, kuri ir, gan to, kuri nav atzīti par tās locekļiem[7].

Lai cilvēks sāktu mērķtiecīgi rīkoties nav pietiekami, ja viņš zina tikai to, ko viņam galu galā vajadzētu sasniegt, resp., vēlamo gala rezultātu. *Indivīds, protams, var gan gaidīt, cerēt, ka viņa noteikta veida rīcība varētu veicināt vēlamā gala rezultāta sasniegšanu.* Cilvēks, piemēram, var vēlēties saulainu laiku, bet, ja viņš uzskata, ka viņa spēkos nav nekā tāda, kas nodrošinātu saulainu laiku, tad viņš arī neko nedarīs, lai šo savu vēlēšanos īstenotu. Un tas viss nozīmē tikai to, ka vispirms viņam jābūt noteiktai *idejai* par to, kā vispār iegūstams vēlamais gala rezultāts. Indivīda darbība ir process, kas sastāv no atsevišķām likumsakarīgi secīgām rīcībām. Tikai to secīga īstenošana nodrošina pakāpenisku virzību uz prognozēto vēlamo gala rezultātu. Lai darbošanās būtu produktīva – ražīga, auglīga, radoša -- nepieciešams iztēloties tādu procesa veidolu, kas pilnīgi atbilst prognozētā gala rezultāta posmsecīgai, pakāpeniskai sasniegšanai. Tas nozīmē, ka ir nepieciešamas vēlamā gala rezultāta sasniegšanas procesa tehnoloģiskās ideja vai plāns.

Cilvēks vienmēr darbojas noteiktā vidē vai situācijā. Vispār un šajā gadījumā ar terminu situācija saprot noteiktā periodā pastāvošu darbības apstākļu kopumu. Esošajā situācijā indivīds apdomā, apsver un pieņem lēmumu par to, kādas pārmaiņas veicamas, kas izdarāms, lai sasniegtu savu iecerēto gala rezultātu. Bet cilvēks var rīkoties tikai ar tiem noteikta skaita elementiem, kurus viņš atrod esošajā vidē. Šajā gadījumā darboties esošajā situācijā nozīmē izkārtot esošās vides elementus tā, lai to lietojumu secība atbilstu vēlamā gala rezultāta pakāpeniskas veidošanas nosacījumiem. Darbīgā indivīda ārējo vidi nosacīti var sadalīt divās daļās: (a) vides elementu kopums, kurus darbīgais indivīds uzskata par nekontrolējamiem, resp., tādiem kuru esamību un darbību un / vai funkcionēšanu indivīds nespēj mainīt, regulēt u.tml., un (b) elementu kopums, kurus viņš spēj mainīt, pārveidot tā, lai tos varētu lietot gala rezultāta sasniegšanas nolūkā. Pirmais elementu kopums (a) veido rīcības *vispārējos apstākļus*. Otrs elementu kopums (b) ir potenciāli lietojamie *līdzekļi*. Tātad darbīgā persona ir saistīta ar vidi, kuru tai vajadzētu mainīt, pielāgojot tās elementus vēlamā gala rezultāta veidošanas nosacījumiem. Lai organizētu gala rezultāta iegūšanas darbību kopumu dotajā vidē, indivīdam jāzina šīs vides elementu lietošanas tehnoloģiskās idejas. Šo vides elementu kā līdzekļu teorētiski pamatotā lietošanas secība atklāj virzību uz gala rezultātu – ceļu, taku, soli pa solim. Katra vides elementa lietošanas tehnoloģijas zināšana nozīmē to, ka katra rīcība ir konkrētā vides elementa kā līdzekļa lietošana un tā dod savu ieguldījumu vēlamā gala rezultāta veidošanā. Tātad katras atsevišķas darbības izpildei jāizraugās savs līdzeklis no gala rezultāta sasniegšanas viedokļa. Tikai tad šī līdzekļa lietošana dos atbilstošo ieguldījumu gala rezultāta veidošanā. Ārējā vide, tātad darbības ārējie apstākļi, nevar būt cilvēka darbību priekšmeti; darbības īsteno tikai ar līdzekļiem[8].

Visa cilvēka dzīve norisinās *laikā*. Cilvēka saprāts netver ne eksistenci, ne darbību bez laika dimensijas. Mērķa sasniegšanas jeb mērķtiecīgas darbības laika ritējums sākas ar to momentu, kad viņš pieņem lēmumu rīkoties, pabeigt darbību, iegūt iecerēto savas rīcības gala rezultātu, bet šī laika ritējums beidzas *nākotnē* noteiktā laikpunktā, kad iegūts šis vēlamais gala rezultāts. Bet ja visus vēlamos gala rezultātus cilvēki varētu iegūt tūdaļ, momentāni, tad viņiem nebūtu nekāda iemesla veikt noteiktas darbības. No tā var spriest, ka rīcība ir cilvēka būtiska pazīme. Taču neraugoties pat uz to, ka darbīgais indivīds ir izvēlējies vides elementus kā līdzekļus atbilstoši vēlamā gala rezultāta iegūšanas idejām, tomēr reālais gala rezultāts kā

pilnīgs veselums tiks sasniegts tikai kādā noteiktā *nākotnes laikpunktā*. Katras rīcības īstenošanas sakarā laiku var sadalīt trīs periodos: laika periods pirms darbības uzsākšanas, darbības īstenošanai patērētais laiks un laika periods pēc darbības īstenošanas nobeiguma. Visi darbības laikā dotajos apstākļos īstenojamie nodomi pilnīgāk apmierina darbīgo personu, citiem vārdiem -- domās tie ir sasniedzami vieglāk, nekā realitātē.

Cilvēkiem vienmēr pietrūkst *laika*. Cilvēks nav nemirstīgs, viņa šīs zemes laiks ir ierobežots. Katra viņa diena ir tikai divdesmit četru stundu gara un katrā šajā dienā viņam jāpaveic kaut kas reāls sev vēlamā gala rezultāta sasniegšanas nolūkos. Laiks ir darbībai iekšēji piemītošs, nedalāmi saistīts ar tās būtību. Jebkura darbība, cilvēka darbību ieskaitot, notiek laikā. Katras darbības īstenošanai nepieciešams noteikta ilguma laika sprīdis. Tādējādi laiks ir līdzeklis, kuru cilvēks izmanto noteikta viņam vajadzīgā gala rezultāta ieguvei.

Līdzekļa *izvēlēšanās* arī ir rīcība. Līdzekļa izvēlēšanās procesa nobeigumā cilvēka rīcībā jābūt tādam līdzeklim, ar kuru cilvēks var iegūt sev vēlamo gala rezultātu. Taču cilvēkam pietrūkst laika šādai izvēlei tikai tādēļ, ka ne jebkura izvēle ir veiksmīga. Izvēles neveiksmīgie varianti paildzina neapmierinātības situāciju. Ja tomēr mums jālieto līdzekļi, ar kuriem nevar iegūt vēlamos gala rezultātus, tad nepieciešams veikt līdzekļu radīto rezultātu atlasi, nosakot visderīgāko gala rezultātu. Piemēram, Džons ar patiku vēro beisbola spēli televīzijā. Taču viņa laiks, resp., izmantojamais līdzeklis, ir ierobežots un tādēļ viņam nepieciešams izvēlēties kā pavadīt turpmāko stundu sava laika, vai nu (a) turpinot skatīties beisbola spēli, vai (b) spēlējot bridžu, vai (c) dodoties izbraukumā. Viņš gan gribētu izpildīt visas trīs minētās darbības, bet tām visām šis līdzeklis laiks ir nepietiekams. Viņš var izvēlēties realizēt vienu no šiem trim rīcības variantiem, tad pārējie divi rīcības varianti netiks īstenoti. Pieņemsim, ka viņš izšķiras par pirmo rīcības variantu (A). Tas skaidri rāda, ka viņš variantam A piešķir augstāku rangu, nekā B vai C variantam. To viņš izdara, novērtējot varianta A iznākuma (rezultāta) nozīmīgumu priekš sevis.

No šī darbību piemēra var deducēt dažas praktiskai lietošanai derīgas atziņas.

Pirmkārt, var secināt, ka jebkurš līdzeklis ir nepietiekams, t.i., tāds, kas neapmierina kādu viņa vajadzību vai prasību visā pilnībā, un tādēļ arī viss līdzekļu kopums ir nepietiekams. Bet, ja ir neierobežota līdzekļu pārpilnība, resp., to ir vairāk nekā nepieciešams, tad cilvēkam nekāda līdzekļa izvēles darbība nav jāveic. Piemēram, gaiss cilvēkam vairumā gadījumu ir pieejams izmantošanai neierobežotā daudzumā. Tādēļ tas nav līdzeklis un kā tāds nav lietojams vēlamā gala rezultāta sasniegšanā. Gaiss nav piešķirams tā, kā, piemēram, papildlaiks vēlamā augstākas kvalitātes gala rezultāta izveidošanai, jo gaisa daudzums ir pilnīgi pietiekams visu cilvēku vajadzību apmierināšanai. Gaiss kā cilvēkam vienmēr pieejama pilnīgi pietiekama realitāte nav līdzeklis, bet veido cilvēka darbības un labklājības *vispārējos apstākļus*.

Otrkārt, tādi nepietiekami līdzekļi kā, piemēram, iepriekš minētais laiks, piešķirami darbīgajam indivīdam viena noteikta vēlamā gala rezultāta sasniegšanai, atsakoties no pārējo mazāk vēlamo gala rezultātu iegūšanas. Šādu izvēles darbību varētu nosaukt par līdzekļu *ekonomēšanu* vai taupīšanu, ar nolūku iegūt visvēlamāko gala rezultātu. Piemēram, darbīgais indivīds var ekonomēt laiku, lai iegūtu visvēlamākos rezultātus. Šo darbību var interpretēt kā alternatīvo gala rezultātu ranžēšanu pēc to subjektīvās *vērtības* darbīgās personas skatījumā. Šādas rezultātu skalas izveidošana, ko veic indivīds, ir vērtības ranga piešķiršana katram atsevišķam rezultātam vai *vērtēšanas* process. Pieņemsim, ka izdarot šādu vērtēšanu, Džons sev atvēlētajā stundas laikā savas darbības sarindo sekojošā kārtībā:

1. turpināt vērot beisbola spēli (A)
2. spēlēt bridžu (B)
3. doties izbraukumā (C).

Šī ir viņa *vērtību vai izvēļu jeb preferenču skala.* Ja indivīda rīcībā ir tikai tik daudz līdzekļu (šajā gadījumā laika), ka viņš var īstenot tikai vienu no šīm alternatīvām, tad fakts, ka viņš izvēlējās tieši darbību *turpināt skatīties beisbola spēli*, rāda, ka darbību izvērtēšanas procesā šai darbībai viņš piešķīris augstāko rangu jeb pirmo vietu visu iespējamo darbību virknē. Bet tagad pieņemsim, ka viņam pavisam ir tikai divas stundas laika un no tām pirmo stundu viņš veltī (A) darbībai un otro stundu (B) darbībai, tad tas rāda, ka rindas kārtība paliek tomēr tā pati. Bet darbība (C), kurai vērtību skalā ierādīta viszemākā vieta, vispār netiks īstenota. Tātad, jo indivīda rīcībā ir plašāks, lielāks līdzekļu klāsts, jo vairāk darbību ar tiem var īstenot un mazāk paliek zemāka ranga neīstenotu darbību.

Nākamā atziņa, kas izriet no darbības principa, skaidro, ka *darbība/rīcība* nepieciešamā kārtā nenozīmē to, ka aktīvs indivīds ir pretstats pasīvam indivīdam, kā to parasti mēdz saprast. Uzsākt kādu darbību nebūt vēl nenozīmē, ka indivīdam vajadzētu izbeigt savu jau reiz uzsākto darbību un sākt darīt kaut ko citu. *Izvēlēšanās* arī ir darbība. Iepriekšminētajā gadījumā tā ir *izvēlēšanās* turpināt vērot beisbola spēli. Un tātad šīs spēles vērošanas turpināšana ir indivīdam arī kaut kas nozīmīgāks, nekā došanās izbraukumā.

Turklāt darbība nekādā ziņā nenozīmē arī to, ka indivīdam vajadzētu izdarīt kaut ko lielu, nozīmīgu, prātojot par katru atsevišķu elementāru rīcību, resp. *soli*. Indivīds var rīkoties dažādi, piemēram, pieņemt lēmumu darboties uz ātru roku un sasteigti vai arī rūpīgi apsverot katru soli, darboties saskaņā ar ikreizēju lēmumu par vispareizāko rīcību u.tml.. Bet, lai gan visos minētajos gadījumos vienas un tās pašas *darbības ievirzes* ir atšķirīgas, tās tomēr neietekmē *pašas darbība īstenošanu*[9]

Nākamais praktiski nozīmīgais secinājums, kas izriet no cilvēka darbības principa, ir *nākotnes nenoteiktība.* Tā varētu būt patiesība, jo pretējais apgalvojums pilnīgi noliegtu jebkādu iespēju indivīdam darboties. Ja cilvēks zinātu nākotnes notikumus visā to pilnībā, tad viņš nekad nevarētu darboties, tā kā neviena viņa darbība nevarētu mainīt situāciju. Tādējādi darbības fakts rāda, ka darbīgajam indivīdam nākotne ir nenoteikta. Šai nākotnes notikumu nenoteiktībai ir divi pirmsākumi: cilvēku izvēles darbību nepareģojamība un nepilnīgas un nepietiekamas zināšanas par dabas fenomeniem. Cilvēkiem nav pietiekamu zināšanu par visiem dabas fenomeniem un viņi nespēj iepriekš noteikt to turpmāko attīstību un tādēļ indivīds nevar arī zināt ne savu, ne citu cilvēku nākotnē izdarāmo izvēļu saturu. Visas cilvēku izvēles nepārtraukti mainās. Izvēļu maiņu nosaka lietu novērtējumu maiņa. Un mainās arī idejas par vispiemērotākajiem līdzekļiem, kas nepieciešami vēlamā gala rezultāta iegūšanai. Tas gan, protams nenozīmē, ka cilvēki netic saviem labākajiem nākotnes attīstības novērtējumiem. Īstenībā taču katrs līdzekļa lietotājs regulāri izvērtē reāli iegūto rezultātu atbilstību savām iecerēm. Bet, neraugoties uz to, viņam tomēr nekad nav pilnīgu zināšanu par nākotni. Un tādēļ visas viņa darbības izriet no hipotētiskiem pieņēmumiem, kuri pamatoti ar viņa līdzšinējo pieredzi, bet attiecināti uz varbūtējo jauno notikumu attīstības gaitu. Cilvēka zināšanu objektīvi determinētā nenoteiktība ir arī indivīda pašreizējās darbības kļūdu iemesls, cēlonis. Darbīgajam indivīdam, pirms savas iecerētās darbības uzsākšanas, ir jāspēj apzināties vai viņa izvēlētie līdzekļi vispār atbilst šīs darbības īstenošanas un vēlamā gala rezultāta iegūšanas prasībām.

Summējot visas līdz šim gūtās atziņas par cilvēka darbību, jāsecina, ka visi cilvēki ir apzinīgi *darbīgi* indivīdi. Spēja apzinīgi darboties, rīkoties ir cilvēciskās būtnes

būtiski raksturīga īpatnība. Rīcība ir mērķtiecīga vēlmju motivēta uzvedība, kas vērsta uz noteiktu vēlamā gala rezultāta ieguvi noteiktā nākotnes laikpunktā. Indivīda darbība ir saistīta ar viņa neapmierinātību par savu sociālo stāvokli. Indivīds izvēlas vides elementus un izmanto tos kā līdzekļus sev visvēlamāko gala rezultātu iegūšanai, tai pašā laikā atsakoties iegūt sev mazāk nozīmīgos gala rezultātus, turklāt viņš lieto šo visvēlamāko rezultātu ieguves visatbilstošākās metodes, tādējādi *ekonomējot* resursus. Tomēr dažkārt var izrādīties, ka šī metode -- viņa izvēlētie līdzekļi – ir nepiemēroti vēlamā gala rezultāta ieguvei.

3. Nākamā implikācija -- līdzeklis

Līdzekļus, ar kuriem cilvēks apmierina savas vajadzības, sauc par *labumiem, mantām* vai *lietām*. Labumi ir ekonomēšanas vai taupīšanas darbības mērķobjekti[10]. Visus labumus var klasificēt divās kategorijās: (a) labumi, kurai ir tūdaļ un tieši derīgi darbīgo indivīdu vajadzību apmierināšanai, un (b) labumi, kurus nepieciešams pārveidot par indivīdu tieši lietojamām labumiem. Tādēļ šādus labumus varēs lietot tikai kaut kad nākotnē. Pirmās kategorijas labumus sauc par *patērējamiem labumiem* vai par *pirmās kategorijas labumiem*, otrās – par *ražotāja mantām/lietām* vai par *ražošanas faktoriem* vai par *augstākās kārtas mantām/ lietām,* ražošanā un tirdzniecībā – par *precēm.*

Turpinājumā ieskicēsim attiecības starp šo divu kategoriju labumiem, ņemot vērā tikai cilvēkiem raksturīgu gala rezultātu – *sviestmaizes ar šķiņķi ēšanu.* Un tā -- ja cilvēkam ir radusies vēlēšanās pēc sviestmaizes ar šķiņķi, tad tāda ir viņa vajadzība. Un viņš izdomā kā sviestmaizi ar šķiņķi pagatavot. Izdomājis to, viņš sāk rīkoties – lietot metodi, ar kuru var pagatavot sviestmaizi ar šķiņķi. Sviestmaize ar šķiņķi top par *patērējamu* labumu ar to brīdi, kad tā ir ēdama. Ja sviestmaize ar šķiņķi ir gatava apēšanai, tātad tā ir visiem cilvēkiem lietojama tūdaļ un tieši, resp., bez jebkādiem turpmākiem pārveidojumiem, un tādēļ tā vienmēr ir nepietiekama, tāpat kā visi citi tieši izmantojamie līdzekļi. Pretējā gadījumā patērējams labums vienmēr būtu pieejams patērēšanai līdzīgi kā gaiss, ko elpojam, un tas nebūtu cilvēka pārveidotājdarbības rezultāts. Bet, ja patērējami labumi ir nepietiekami, tad kā var radīt tādu situāciju, kad nepietiekamie labumi kļūst pieejami izmantošanai? – Tad cilvēkam jāizkārto vides elementi tā, lai ar tiem producētu jeb ražotu patērējamu labumu vēlamajā gatavības pakāpē, šai gadījumā – sviestmaizi ar šķiņķi gatavu apēšanai. Vispārināti – lai iegūtu tiešos līdzekļus, cilvēkam, objekta pārveidošanas nolūkos, jālieto dažādi netiešie līdzekļi kā ražošanas faktoru kopums. Ar aprakstīto metodi var īstenot jebkuras lietas pārveidošanas darbību. Šādi organizētu lietu pārveidošanas procesu sauc par *ražošanu*. Preču ražošanu īsteno cilvēks, šai nolūkā izmantojot no savas vides mērķtiecīgi izvēlēto netiešo līdzekļu kopumu. Šāds līdzekļu kopums atbilst cilvēka iecerēm un tas tiek izmantots kā faktors, ar kura palīdzību veido lietām jaunas īpašības. Šāda faktora lietošanas vēlamais gala rezultāts ir patēriņa preces.

Aplūkosim dažus sadarbīgu faktoru modeļus, kurus izmanto mūsdienu attīstītajā ekonomikā, lai ražotu tādu patērējamu labumu kā sviestmaize viena cilvēka patēriņa vajadzībām. Sāksim ar vienkāršu piemēru. Lai sagatavotu Džonam, kurš strādā savā dzīvokļa kabinetā, sviestmaizi ar šķiņķi, viņa sievai ir nepieciešams veikt vairākas atsevišķas secīgas darbības, proti, izsaiņot maizes šķēlītes, sagriezt šķiņķi šķēlēs, uzlikt šķiņķa šķēli uz maizes rikas un aiznest šķiņķmaizītes Džonam. Visu šo atsevišķo darbību kopumu varētu nosaukt par mājsaimnieces *darbu.* Šajā ražošanas situācijā ir šādi sadarbīgie faktori: mājsaimnieces darbs, maize virtuvē, šķiņķis virtuvē

un nazis, ar ko sagriezt šķiņķi šķēlēs un maizi rikās. Un vēl arī gruntsgabals, uz kura ir māja, tās istabas, kur veikt nosauktās mērķtiecīgās darbības. Un tā kā visas minētās sadarbības notiek laikā, tad arī *laiks* ir obligāts faktors. Visi iepriekš uzskaitītie faktori ir *pirmās kārtas ražotāja mantas* jeb *lietas,* šajā gadījumā – ražošanas kooperācijā – arī patērējams labums. Daudzas no pirmās kārtas ražotāja mantām / lietām nav iegūstamas no dabas un tās ir jāražo ar citām ražotāja mantām / lietām kā ražošanas līdzekļiem. Tas nozīmē, ka minētajā piemērā maizes atrašanās virtuvē ir sekojošu faktoru kooperācijas rezultāts: maize mazumtirdzniecības veikalā un mājsaimnieces darbs, nogādājot to savā virtuvē (plus arī ikreizēja automašīnas novietošana stāvvietā) un laiks. Visi šajā tehnoloģiskajā procesā lietotie faktori ir otrās kārtas ražotāja mantas, jo tās tiek izmantotas pirmās kārtas lietu ražošanā. Ražošanas tehnoloģiskajā procesā ar augstākas kārtas faktoriem ražo zemākas kārtas faktorus.

Ražošanas process (*jeb struktūra*) ir secīgu ražošanas stadiju virkne. Ražošanas procesa sākumā vai augstākajā stadijā izgatavotais produkts nākamajā posmā var tikt izmantots kā cita produkta ražošanas faktors, un līdzīgi ar katru nākamo faktoru. Šādu stadiju virknes pēdējā posmā tiek iegūta vēlamā patēriņa prece. Attīstītas ekonomikas situācijā patēriņa preču ražošanas struktūra mēdz būt daudz sarežģītāka, jo tā ietver sevī daudzas ražošanas stadijās.

Nozīmīgus vispārīgus secinājumus var izdarīt tikai aptverot visu ražošanas procesu. Pirmais svarīgais secinājums – katra preces ražošanas stadija ilgst noteiktu *laika sprīdi*. Otrs – visus ražošanas faktorus var sadalīt divās klasēs: (a) *ražošanas faktori, kuri paši ir jāražo, jāizgatavo un (b) – tādi ražošanas faktori, kuri iegūstami no dabas – no apkārtējās vides un ir jau gatavi lietošanai.* Minētās (b) klases faktorus var lietot kā netiešos līdzekļus un bez iepriekšējas pārveides. Bet (a) klases faktorus vispirms nepieciešams izgatavot atbilstīgi tam uzdevumam (pēc ranga – zemākam), kura izpildes tehnoloģiskais rīks tas būs. Pirmais jeb (a) klases faktors ir produkta mērķtiecīgas ražošanas jeb *pārveidošanas* faktors. Otrais jeb (b) klases faktors ir oriģinālais ražošanas faktors. Otro jeb (b) klases faktoru vēl savukārt var sadalīt divās klasēs: izlietotā cilvēku enerģija jeb *cilvēkdarbs;* un pilnīgi dabisko dabas elementu lietošana. Tātad Daba jeb Zeme[11]. Un tā -- ražošanas faktoru klases ir *Cilvēkdarbs, (vienkāršojot un turpmāk – Darbs), Zeme* un kapitālpreces jeb kapitāls.

Darbs un Zeme, neatkarīgi no to konkrētās formas, ir katras ražošanas stadijas būtiskas komponentes. Cilvēka darbs, piemēram, nodrošina kviešu graudu uzdīgšanu un izaugšanu par kviešiem, kviešu graudu pārveidošanu par miltiem, miltu pārveidošanu par maizi utt. Ne tikai darbs ir ieguldīts katrā ražošanas stadijā, bet tāpat arī daba. Ja mēs vēlētos atgriezties pie ražošanas pirmsākumiem, tad mēs konstatētu, ka ir tikai divi oriģinālie faktori – darbs un zeme, bet ne darbs, ne zeme nav kapitālpreces. Kapitālpreces jeb kapitāls ir tikai tās lietas, kuras ir ražotas ar darbu kā līdzekli. Atskatoties pagātnē uz ražošanas pirmsākumiem, mēs konstatētu, ka cilvēks kombinēja savu spēku ar dabu, jo viņam nebija nekādu ražošanas faktoru. Tagad aplūkosim citu unikālu preču ražošanas faktoru tipu, kas nepieciešams ikviena ražošanas procesa katrā stadijā. Šis faktoru tips ir *tehnoloģiskā ideja*. Tehnoloģiskā ideja nosaka kā posmsecīgi tiek ražots produkts un nobeigumā iegūta vēlamā patēriņa prece. Teiktais nozīmē tikai to, ka jābūt idejai vai plānam, kā izmantot lietu kā līdzekli tā, lai ražošanas procesa nobeigumā tiktu iegūts vēlamais gala produkts. Bez šādas tehnoloģiskās idejas un plāna nav cilvēka rīcības vispār. Šādu plānu var arī uzskatīt par *līdzekli*. Plāns ir ideju kopums par katra ražošanas instrumenta lietošanu, kurus darbīgais indivīds izmanto, lai sasniegtu sev vēlamo galamērķi. Piemēram, darbīgās personas rīcībā ir jābūt receptei kā dzelzi pārvērst tēraudā, graudus augos, maizi un šķiņķi -- sviestmaizē utt.

Šādas receptes svarīga īpatnība ir tāda, ka, ja tā *reiz mācoties apgūta*, tā drīzāk nekad vairs nav jāmācās otrreiz. To var pierakstīt un atcerēties. Tā ir atmiņā aktualizējama, ja pēc ilgāka laika rodas nepieciešamība to izmantot. To darbīgais indivīds saglabā atmiņā kā pielietošanas iespēju ziņā neierobežotu ražošanas faktoru, kas nekad nenolietojas un kuru kā cilvēka rīcības elementu nekad nav nepieciešams ekonomizēt, resp. taupīt. Tādējādi tas kļūst par cilvēku labklājības vispārējo nosacījumu līdzīgi kā gaiss[12].

No iepriekš izklāstītā varam secināt, ka ražošanas procesa gala iznākums ir tas, kas rodas darbības vai procesa gaitā un nobeigumā. Tas ir šī procesa gala rezultāts. Tas ir patērējams labums. Un tas ir vērtīgs tādēļ, ka ir cilvēku vajadzību apmierināšanas tiešais līdzeklis. Patēriņa labums ir *patērējams*. Un šī labuma *patērēšana* ir cilvēka vajadzību apmierināšana. Patērējamie labumi var būt gan materiālas dabas priekšmeti, kā, piemēram, maize, gan nemateriālas dabas priekšmeti, piemēram, draudzība. Patērējama labuma nozīmīgumu viennozīmīgi nosaka tikai tas, ka tā cilvēkam ir vērtīga kā viņa vajadzību apmierināšanas līdzeklis, bet nevis tas vai tā ir materiāla vai nemateriāla lieta. Šo patērējamā labuma funkciju sauc par *pakalpojumu.* Lieta ir labums tādēļ, ka tā ir derīga cilvēku vajadzību apmierināšanai. Maize kā viela pati par sevi nav vērtība, bet tā kļūst par vērtību tikai tādēļ, ka to patērējot, cilvēks var apmierināt savu vajadzību. Un gluži tāpat ir ar mūziku vai ārsta pakalpojumiem. Visi šādi pakalpojumi tiek patērēti, ar tiem apmierinot cilvēku vajadzības. Ekonomikā labumus nešķiro pēc to materialitātes vai nematerialitātes.

Tātad ražošanas faktori – dažādas augstākās kārtas ražotāja preces – *ir vērtējamas tikai no tā viedokļa, cik lielā mērā tām piemīt gaidītā īpašība – lietderība, lai nākotnē ar to palīdzību ražotu patēriņa preces vai lai ražotu zemākas kārtas ražotāja preces, kuras, savukārt, būtu izmantojamas, lai iegūtu patēriņa preces.* Ražošanas faktoru kopnovērtējums veidojas no visu zemākas kārtas produktu novērtējumiem, bet tos nosaka gala produkta – patēriņa preces novērtējums[13].

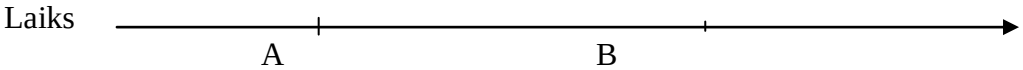
Vienmēr pastāvošais patēriņa preču trūkums var ietekmēt ražošanas faktoru nozari. Patēriņa preču deficīts var arī netieši norādīt uz savu faktoru deficītu. Ja faktori ir neierobežoti pieejami lietošanai, tad arī patēriņa precēm jābūt neierobežotā daudzumā pieejamām lietošanai. Vispār gan tā nevar būt. Bet nevajadzētu izslēgt iespējamību, ka daži faktori varētu būt neierobežoti, piemēram, receptes. Taču katrā ražošanas stadijā varētu būt savi deficīti faktori. Kādā ražošanas procesā kopumā tie var kļūt par pamatu gala produkta nepietiekamībai. Cilvēki nepārtraukti meklē savu vajadzību apmierināšanas metodes un kāpina sev nepieciešamo patēriņa preču ražošanu divējādi -- nepārtraukti palielinot ražošanas faktoru kopumu un pilnveidojot līdzekļus.

Lai gan bija skaidri redzams, ka katrā preces ražošanas stadijā ir vairāki kooperēšanas jeb sadarbīgie faktori, tomēr ir svarīgi arī saprast, ka katrai patēriņa precei parasti ir *vairāk nekā tikai viena ražošanas faktora iztrūkums.* Šāds – viena faktora deficīts (iztrūkums) izsecināms no cilvēciskās darbības īstenās eksistences izpratnes un ir šīs darbības būtiska īpatnība. Nav iespējams izprast situāciju, kad patēriņa labumu varētu ražot tikai ar vienu ražošanas faktoru vai pat tikai veicinātu šādas preces ražošanu kādā no iepriekšējām tās veidošanas stadijām. Tā, piemēram, lai dabūtu sviestmaizi sava dzīvokļa darba kabinetā, nekas nav jātaujā par kooperācijas faktoriem tās izgatavošanas stadijās, jo sviestmaize vienmēr būs darba kabinetā. Vienkāršojot šo piemēru, iedomāsimies sviestmaizi jau pagatavotu, un tā atrodas virtuvē. Atskatoties atpakaļ no beigu stadijas *pagatavota sviestmaize,* secinām, ka tās pagatavošanai bija vajadzīgi šādi faktori: 1.sviestmaize; 2.tās piegāde darba kabinetā; 3.laiks; 4.sviestmaizes pagatavošanas istaba – virtuve. Bet, ja pieņemam, ka tam visam nepieciešams tikai viens faktors – sviestmaize – tad mums

būs jāatzīst, ka sviestmaize ir tapusi maģiskā veidā un momentāni nokļuvusi darba kabinetā, turklāt bez jebkādas piepūles. Bet šajā gadījumā tas nozīmētu, ka šī patēriņa prece vispār nav ražota, resp. pagatavota, un mēs būtu absurda situācijā – kā paradīzē. Līdzīgi spriežot, varētu secināt, ka katrai preces ražošanas stadijai nepieciešams vismaz viens ražošanas faktors un, tātad, pieļaujamais augstākas kārtas ražošanas kooperatīvo faktoru deficīts vienas preces ražošanas stadijai nevar būt lielāks par vienu, jo pretējā gadījumā šī ražošanas stadija vispār nav.

4. ***Cilvēka darbības laika dimensija***

Cilvēka darbībā *laiks* ir līdzeklis un to vajadzētu ekonomēt, t.i., taupīt. Katra darbība ir saistīta ar laiku sekojoši:



1.zīm.

…A ir laika periods pirms darbības sākuma; A ir laika ass punkts, kurā darbība ir sākusies -- darbības sākumpunkts; AB ir laika periods, kurā notiek darbība; B ir laika ass punkts, kad darbība ir pabeigta, resp. darbības beigu punkts; B… laika periods pēc darbības beigām.

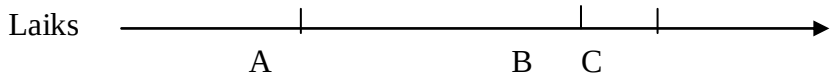
AB ir preces ražošanas laika periods -- no darbības sākuma līdz laika momentam, kad patēriņa preces izgatavošana ir pabeigta un tā ir dabūjama lietošanai. Visu preces ražošanas laika periodu var sadalīt preces veidošanas stadijās. Katrai preces ražošanas stadijai ir savs norises ilgums. Kopējais preces ražošanai izmantotais laiks sastāv no darbaspēka izmantošanas laika (*vai strādāšanas laika*) un preces nogatavošanās laika, resp., preču ražošanā izmantoto vielu dabisko pārveidošanās procesu norišu ilgums. Tā ir dabiskās norises, kuras cilvēka darbība nespēj ietekmēt. Labi paskaidrojošs piemērs ir situācija zemkopībā. Ir nepieciešami apmēram seši mēneši laika starp augsnes sagatavošanu sējai un ražas ieguvi. Lauksaimnieciskajā ražošanā summārais darbaspēka izmantošanas laika ilgums var sasniegt tikai trīs nedēļas, jo pārējais laiks, atbilstoši labības augšanas dabas likumiem, nedaudz vairāk par pieciem mēnešiem, ir nepieciešams labības graudu dīgšanai, augšanai un ražas nobriešanai. Vēl vienu piemēru varētu minēt no vīndaru darba jomas. Kā zināms, vīna kvalitāte paaugstinās līdz ar vīna novecošanos. No piemēriem kļūst saprotams, ka arī katrai patēriņa precei var būt un ir savs ražošanas perioda ilgums. Turklāt dažādu preču ražošanas procesa ilgumi var būt un ir ļoti atšķirīgi.

Ir jāatzīmē kāda svarīga atziņa par darbību un preces ražošanas periodu. Proti, darbīgais cilvēks praktiski nav spējīgs atskatīties uz preces iepriekšējo ražošanas procesu līdz pat tā pirmsākumiem -- līdz oriģinālajiem resursiem. Iepriekšējā sadaļā atgriezeniskā kārtībā sarindojām ražošanas faktorus (piemēram, sviestmaizes piegāde darba kabinetā, laiks, sviestmaizes pagatavošanas istaba – virtuve). Vispārināti var teikt, ka visas kapitālpreces īstenībā tiek ražotas ar cilvēku darbu, resp., darbaspēku un dabiskajiem resursiem -- dabu. Taču strādājošo cilvēku neinteresē preces iepriekšējie ražošanas procesi. Viņu interesē tikai tie pašlaik lietojamie līdzekļi, ar kuriem viņš var iegūt sev vēlamo gala rezultātu. Jebkurā savas ražošanas darbības laika momentā viņam ir pieejami izmantošanai šādi ražošanas faktori: darbaspēks, dabas dotie elementi un *iepriekš saražotās kapitālpreces.* Indivīds sāk darbu laika momentā A un cer šo darbību beigt laika momentā B. No *darbīgā indivīda* viedokļa viņa ražošanas laika periods ir AB. Un viņš nekādā veidā nav saistīts nedz ar to laiku, kas jau izmantots pagātnē, ražojot šo preču kapitālu, nedz ar tām metodēm, ar kādām

tika veikta šī ražošana[14]. Teiktais arī nozīmē to, ka fermerim, sagatavojot augsni nākamā gada ražai, nav jārūpējas, kad un kā radusies šī lauksaimniecībā izmantojamā zeme, konkrētie dabas faktori, cik lielā mērā augsnes pašreizējā kvalitāte ir iepriekšējo fermeru veikto augsnes uzlabojumu rezultāts. Viņam nav arī nekāda saistība ar pagātnē izlietoto laiku, kas bija nepieciešams toreizējiem augsnes uzlabotājiem. Viņu interesē tikai kapitālpreces un citas preces tagadnē un nākotnē. Tas ir objektīvs secinājums no fakta, ka darbība tiek īstenota tagadnē un ir vērsta nākotnē. Tas nozīmē, ka darbīgais cilvēks apsver un vērtē ražošanas faktorus, kuri izmantojami tagadnē, lai nākotnē ražotu vajadzīgās patēriņa preces, un nekad nerūpējas par to, kas ar šiem ražošanas faktoriem noticis pagātnē.

Fundamentāla patiesība ir tāda, ka *indivīds dod priekšroku tam* rezultātam, *kuru viņš var iegūt iespējami īsākā laikā.* Jo ātrāk gūt konkrētu gandarījumu, jo – labāk. Tas izriet no fakta, ka laika vienmēr ir par maz un šis līdzeklis ir jāekonomē. Jo ātrāk rezultāts ir iegūts, jo labāk. Tādējādi, jo īsākā laikā tiek iegūts rezultāts, jo izdevīgāk. Tā ir laika preferences būtiska īpašība. Laika izšķiroši lielā nozīmība ir vispāratzīts fakts. Vienmēr jebkurā darbībā indivīds atzīst pat labāku iegūt vēlamo rezultātu tuvākajā tagadnē. Jo īsāks ir vēlamā rezultāta gaidīšanas laiks, jo viņam tas ir lietderīgāk[15].

Preču ražošanas darbības veikšanai izlietotais cilvēka laiks nav aplūkojams tikai saistībā ar produkta jeb ražojuma gaidīšanas laika ilgumu, bet gan arī saistībā ar tā laika intervāla garumu, kura ritējumā patēriņa prece tiek izlietota, apmierinot patērētāja vajadzības. Iepriekšminētai patēriņa precei jāapmierina indivīda vajadzības, resp. viņam tā jāiegūst pēc iespējas īsākā laikā. Dažas patēriņa preces paredzētas īslaicīgām vajadzībām, citas – ilglaicīgām vajadzībām. Vienas preces var patērēt īsā laika periodā, citas – garā. To varētu attēlot šādā diagrammā (2.zīm.). Laika intervāls AB ir preces ražošanas ilgums no



sākuma (A) līdz beigām (B). Laika intervāla garums BC ir patēriņa preces *derīguma ilgums.* Tas ir laika perioda ilgums, kad patēriņa prece ir derīga cilvēka vajadzību apmierināšanai. Katrai patēriņa precei ir savs derīguma ilgums. Sviestmaizei ar šķiņķi tas varētu būt četras stundas. Šī laika perioda beigās cilvēks varētu vēlēties citu ēdienu vai arī otru sviestmaizi. Mājas celtnieks var cerēt, ka māja apmierinās sava īpašnieka vajadzības desmit gadus. Acīmredzami, ka viss noteiktas preces ražošanas process jāorganizē tā, lai gaidītā rezultāta – patēriņa preces derīguma ilgums tiktu garantēts ar tās ražošanas procesa kvalitāti. Tas jāietver darbīgās personas plānā[16].

Ir saprotams, ka no visa patēriņa preču kopuma, kuras visādā citādā ziņā ir līdzvērtīgas, bet viena no otras atšķiras tikai ar derīguma termiņu, darbīgais indivīds visdrīzāk izvēlēsies ražot vai veikt kādu konkrētu pakalpojumu ar patēriņa precēm, kurām ir īsāki derīguma termiņi, jo tādējādi var piedāvāt plašāku pakalpojumu klāstu, bet no otras puses – ja darbīgais indivīds izvērtē pakalpojumu kopumu, ko var veikt ar divām atšķirīgām precēm, bet vienlīdz labi, tad viņš, ņemot vērā laika preferenci, izvēlēsies to preci, kurai ir īsāks derīguma termiņš, jo tad viņš varēs veikt pakalpojumu kopumu ātrāk, nekā ar otru preci, kurai ir garāks derīguma termiņš. Tātad – rezumējot, var teikt, ka uz pakalpojumu kopumu, kuru veic ar īslaicīgi derīgām patēriņa precēm, jāgaida īsāku laika sprīdi.

Jēdzieni preces ražošanas periods un preces derīguma periods atspoguļo cilvēkdarbības laika dimensijas vispārīgās būtiskās pazīmes. Šis ir trešais cilvēka

darbības procesa periods. Katrai personai ir vispārējs laika redzesloks , tas sākas tagadnē un ietiecas nākotnē. Šajā laika periodā persona plāno paveikt dažāda tipa darbības. Bet preces ražošanas periods un tās derīguma periods attiecas uz patēriņa preču specifiku un katrai patēriņa precei tie ir atšķirīgi lielumi. Paredzējuma jeb vispārējā redzesloka laika periods ir nākotnes laika posms, kurā darbīgā persona plāno apmierināt savas vajadzības. Paredzējuma periodā tiek veikta daudzu dažādu patēriņa preču ražošanas plānošana. Katrai no tām plānā tiek paredzēts noteikts ražošanas periods un derīguma ilgums. Katra darbīgā persona izvēlas savu plānošanas perioda garumu. Daži cilvēki dzīvo tikai katrai dienai, neprātojot par to, kas notiks rīt, citi izplāno ne tikai visu savu dzīvi, bet labprāt arī savu bērnu dzīvi.

5. Nākamā implikācija

A. Vajadzīgais gala rezultāts un vērtības

Visas cilvēka darbības tiek īstenotas ar līdzekļiem, kuri ir nepietiekami, deficīti. Citiem vārdiem, preču ražošanai parasti līdzekļu pietrūkst. Bet cilvēks vienmēr var izvēlēties kā izmantot savus nepietiekamos līdzekļiem dažādu vajadzīgu alternatīvu lietu ieguvei, tostarp arī tādu lietu ieguvei, kuru vērtība ir ievērojami augsta. Pieciešamās vajadzības var palikt neapmierinātas. Šādu savu darbību indivīds var interpretēt kā sev vajadzīgo lietu ranžēšanu vērtību vai priekšrocību/ preferenču skalā. Katrai personai var būt sava vērtību skala satura vai priekšrocību subjektīvā nozīmīguma aspektā un pēc ranga. Turklāt indivīda dzīves laikā viņa vērtību skalas mainās. Izmantojot 2.sadaļā minēto piemēru, var teikt, ka darbīgais indivīds citā savas dzīves brīdī var izvēlēties doties izbraukumā, vai – vispirms doties izbraukumā, pēc tam spēlēt bridžu, un tikai kā trešās kārtas darbību izvēlēties beisbola spēles vērošanas turpināšanu. Šajā situācijā, salīdzinot to ar iepriekšējo, darbībām tiek mainīti rangi, priekšrocību skalā tiek izdarītas pārbīdes, un jaunā darbību secība tad ir šāda:

(pirmkārt) 1. doties izbraukumā
(otrkārt) 2. spēlēt bridžu
(treškārt) 3. turpināt vērot beisbola spēli

Bet, ja indivīdam radusies vēl viena vēlēšanās, proti, vēlēšanās apmeklēt koncertu, tad viņam sava vērtību skala jāizmaina sekojoši:

(pirmkārt) 1.doties izbraukumā
(otrkārt) 2.apmeklēt koncertu
(treškārt) 3.spēlēt bridžu
(ceturtkārt) 4.turpināt vērot beisbola spēli

Savu vajadzību atlasi un to ranžēšanu savā vērtību skalā sauc par vajadzību novērtēšanas procesu. Šāds process ir vērtējošu spriedumu virkne. Ik brīdi darbīgais indivīds ranžē un izvēlas sev visvajadzīgākās lietas, atbilstoši saviem uzskatiem par šo lietu subjektīvo vērtību.

Ir ļoti lietderīgi vērtību skalai piešķirt noteiktu nosaukumu. Tā kā katrs nosaukums satur noteiktu informāciju tad tas sekmētu darbīgo indivīdu savstarpēju saprašanos. Vispār gan mūs neinteresē cilvēkiem vajadzīgo lietu *specifiskais* saturs, bet tikai fakts, kā indivīds sev vajadzīgās daudzveidīgās lietas ranžē pēc to subjektīvā nozīmīguma. Šādas priekšrocību jeb preferenču skalas var nosaukt visai atšķirīgi – par laimes, labklājības, lietderīguma, gandarījuma, pieticības u.tml. skalām. Tomēr nav svarīgi kā

nosaucam vērtību skalu. Domājams, visai noteikti var apgalvot, ka tiklīdz kā darbīgā persona ir ieguvusi konkrētu vēlamo lietu, tā spēcina viņas gandarījuma izjūtu par veikto un iegūto, notiek samierināšanās ar iegūto, viņu pārņem pat zināma laimes izjūta. Un, pretēji, ja indivīds izjūt apdraudējumu un iegūts tiek tikai nedaudz no vēlamā, viņas labsajūta, laimes, labklājības izjūta pasliktinās.

Ir svarīgi saprast, ka nepastāv iespēja izmērīt laimes vai gandarījuma spēcināšanos vai vājināšanos. Ne tikai nav iespējams izmērīt un salīdzināt dažādu cilvēku apmierinātības atšķirības; nav pat iespējams izmērīt vienas personas subjektīvās laimes izjūtas izmaiņas. Lai veiktu mērīšanu, vispirms nepieciešami objektīvi, labi definēti un savstarpēji salīdzināmi parādību kopumi, jābūt šo parādību mērīšanas mērvienībām. Jāveic parādību pārmaiņu sistemātiski mērījumi. Cilvēcisko attieksmju vērtēšanas laukā šāda rakstura parādību kopumu nav. Indivīdam pašam priekš sevis, resp., subjektīvi jānosaka, kādi pārmaiņu rezultāti nāk viņam par labu, kādi – par sliktu. Katrs savas preferences var izteikt tikai vienkāršu izvēļu secību rindā. Vienlaicīgi tā ir arī izvēļu atlase. Tā, piemēram, viņš var teikt "Es esmu turīgāks" vai "Es esmu laimīgāks", jo bridža spēles vietā esmu izvēlējies iet uz koncertu. Taču var būt arī tā, ka viss minētais iespējamo pasākumu kopums -- doties izbraukumā, apmeklēt koncertu, spēlēt bridžu, turpināt vērot beisbola spēli – kā veselums viņam vispār ir maznozīmīgs, bet viņu interesē tikai viena no šīm iespējām – spēlēt bridžu. Un tad viņš spriež tā: "Man pašlaik ir iespējams būt laimīgam veselu pusotru stundu un tādēļ es šo laiku veltīšu bridža spēlei". Pusotras stundas *kā*? Pusotra stunda nav laimes mērvienība. Un tā nav lietojama nedz nodomu salīdzināšanai, nedz to papildināšanai, nedz vairošanai. Minētie piemēri skaidro atziņu, ka vērtības nav mērāmas; vērtību vai lietderību nevar nedz papildināt, nedz mazināt, nedz arī pavairot. Vērtības var tikai ranžēt intervālā labākās-sliktākās. Cilvēkam jāzina, vai viņš ir un vai grib būt laimīgs vai arī tikai pieticīgi laimīgs, bet nekādi nav lietojama konkrētu mērvienību terminoloģija, piemēram, pateikt *cik daudz* vai *cik maz* laimes viņam ir. Jautājumi, *cik daudz* vai *cik maz* lietojami tikai izmērāmu lielumu gadījumos[17].

Visas indivīda darbības ir mēģinājumi apmainīt savu situāciju, kurā viņš jūtas mazāk apmierināts, pret tādu situāciju, kurā viņš justos vairāk apmierināts. Ja darbīgais indivīds konstatē, ka viņa situācija nav pietiekami laba, tad viņš darbojoties cenšas iegūt sev tādu ļoti vēlamu darbības gala rezultātu, t.i., gala produktu, ar kuru viņš cer apmierināt savas vajadzības un tādējādi ievērojami uzlabot savu subjektīvo situāciju. Viņš nevar izmērīt iegūstamo gandarījumu, bet viņam jāapzinās, kura viņa vajadzība ir visneatliekamākā, kuras – maznozīmīgas, un viņam skaidri jāzina, kad viņa situācija uzlabosies. Tātad *visas indivīda darbības ir viņa subjektīvo situāciju uzlabošana,* nomainot *situāciju, kurā viņš jūtas neapmierināts (X), uz situāciju, kurā viņš jūtas apmierinātāks (Y). Y* situācijas rangs viņa vērtību skalā ir augstāks par situācijas X rangu un situāciju starpība ir viņa *tīrais ieguvums.* Bet ja izrādās, ka viņš šajā situāciju apmaiņā ir kļūdījies, un situācija Y ir sliktāka par situāciju X, tad situāciju starpība raksturo viņa *tīro zaudējumu.* Visi šie ir psihiskie ieguvumi vai zaudējumi un tie nav raksturojami mērvienībās. Taču darbīgais indivīds vienmēr pats zina vai viņam savu situāciju apmaiņas procesā ir bijuši psihiski ieguvumi vai zaudējumi[18].

Cilvēki *līdzekļus* vērtē pēc to atbilstības sev vēlamā gala rezultāta iegūšanas iespējām. Jebkura līdzekļa rangu cilvēks savā vērtību skalā nosaka atkarībā no tā vēlamā gala rezultāta ranga, kuru varētu iegūt šo līdzekli lietojot. Iepriekšminētā piemēra aspektā, sviestmaizes pagatavošanas līdzekļu vērtību nosaka ar tiem izgatavotās sviestmaizes vērtība. Un līdzīgi – ražotāja preces, resp., ražošanas

līdzekļus vērtē atbilstīgi to izmantošanas lietderīgumam patēriņa preču ražošanā. Augstākās kārtas ražotāja preces tiek vērtētas pēc to noderīguma zemākas kārtas ražotāja preču ražošanā. Un tādēļ tādas patēriņa preces, kuras nopērkot, cilvēks iegūst sev augstākas kārtas vajadzīgas lietas, tiek arī augstāk vērtētas, nekā tās, kuras apmierina zemāk vērtētas vajadzības; un tādas ražotāja preces, ar kurām nodrošina augstākas vērtības patēriņa preču ražošanu arī tiek vērtētas augstāk par tām ražotāja precēm, ar kurām nodrošina zemāk vērtētu patēriņa preču ražošanu. Tādējādi, *vērtību piedēvēšanas process precēm* ir pretējs ražošanas procesa virzībai, proti, no vēlamā gala rezultāta uz patēriņa preci, tālāk – uz dažādām pirmās kārtas ražotāja precēm, tad -- uz otrās kārtas ražotāja precēm utt.[19]. Vērtību īstenais avots ir darbīgā indivīda vajadzību ranžējums. Tālāk atbilstošos vērtību rangus piedēvē patēriņa precēm un tad ražotāja preču rindai. Galu galā viss šis vērtību ranžējums atbilst indivīdiem vajadzīgo lietu rangiem. Jebkura lieta iegūst savu vērtību tikai kā patēriņa prece, kura apmierina kādu cilvēka vajadzību. Tādējādi cilvēka vajadzības nosaka lietu vērtību – jo nepieciešamāka ir kāda lieta, jo augstāka tās vērtība. Jebkura lieta kļūst vērtīga tikai ar to brīdi, kad tā kļūst vajadzīga cilvēkam[20].

B. MARGINĀLĀ DERĪGUMA LIKUMS

Spriežot pēc visa teiktā, lieta ir līdzeklis ar kuru rada, veido cilvēkiem vajadzīgo gala rezultātu. Un pēc šī gala rezultāta tad arī vērtē līdzekli. Jebkura fiziska lieta kā tiešais vai netiešais līdzeklis ir jāvērtē atsevišķi -- kā patstāvīgs, nošķirts, norobežots no visiem citiem līdzekļiem. Indivīds ir ieinteresēts vērtēt tikai tādas līdzekļu vienības, kuras viņš izmanto vai tikai domā izmantot savā darbībā. Darbīgais indivīds izvēlas un vērtē ne akmeņogles vai sviestu vispār, bet tikai akmeņogļu vai sviesta specifiskās vienības. Izvēloties vai iegūt īpašumā govis vai zirgus, darbīgā persona neizdara vis izvēli kādas šķirnes govis vai kādas šķirnes zirgus iegādāties, bet tikai to, cik govis, cik zirgus iegādāties, piemēram, divas govis pret trim zirgiem. Bet, ja cilvēks veic darbību ar lietu kopumu, kuru veido atšķirīgas vienības, tad šo kopumu vērtē kā vienu veselumu.

Atšķirīgu preču kā specifisku vienību izvērtēšanas procesu var ilustrēt ar šādu piemēru[21]. Indivīda īpašumā ir, piemēram, divas govis un trīs zirgi. Viņam radusies situācija, kad jāizvēlas no kā atteikties – vai no vienas govs vai no viena zirga. Viņš var izlemt paturēt sev zirgu. Tas nozīmētu, ka šajā situācijā, kad viņam pieder pieci mājlopi, zirgs viņam ir vērtīgāks, nekā govs. No otras puses, viņš varētu pašreiz vēl nogaidīt un paturēt savā īpašumā abu vienību kopumus – gan govis, gan zirgus. Un, ja nu viņa stallī un kūtī izceļas ugunsgrēks, tad viņš varētu nonākt situācijā, kad, jāizvēlas kuras saimniecības ēkas iemītniekus izglābt. Šajā gadījumā divas govis varētu viņam būt vērtīgākas, nekā trīs zirgi, un tādēļ viņš dotu priekšroku govju izglābšanai. Kad tā izlemts jautājums par diviem lopu kopumiem (pirmais kopums divas govis (X), otrs – trīs zirgi (Y)), tad tas nozīmē, ka darbīgais indivīds dod priekšroku labumam X, salīdzinājumā ar labumam Y. Taču viņš var arī izvēlēties saglabāt *visu savu īpašumu, kuru veido divi labumu kopumi X un Y.*

Specifisko vienību novērtējuma procesa sarežģītība jau atklājās slavenajā "vērtēšanas paradoksa" risinājumā, kas gadsimtiem ilgi mulsināja autorus. Jautājums bija šāds: kā cilvēks var vērtēt maizi zemāk, nekā platīnu, jo maize taču acīmredzami ir lietderīgāka, nekā platīns ? Atbilde – darbīgais cilvēks nespēj novērtēt tikko ieraudzītu abstraktas kategorijas preci. Bet viņš tās vērtējumu spēj izteikt tikai jau apgūto specifisko vienību terminos. Viņš nebrīnās, ja maize kā parasta lieta viņam ir vairāk vai mazāk vērtīga, nekā platīns kā neparasta lieta, bet, lietojot jau apgūtās

specifiskās vienības jēdzienu, viņu izbrīnī tas, ka maizes klaips viņam ir vairāk vai mazāk vērtīgs, nekā "unce platīna". Tas, ka cilvēks vairumā gadījumu dod priekšroku piedējam, jau sen nav vairs pārsteigums[22].

Kā jau iepriekš izskaidrots, ne vērtība, ne lietderība nav izmērāmas un tādēļ nav nedz summējamas, nedz atskaitāmas, nedz arī reizināmas. Šis apgalvojums attiecas uz visām vērtībām. Tādējādi, tā kā sviests ir cilvēka vajadzību apmierināšanas priekšmets, tad tikai zinām, ka divas mārciņas sviesta ir vērtīgākas, nekā viena mārciņa sviesta. Tomēr šis apgalvojums ir pareizs tikai tādā situācijā, kad sviests cilvēkiem ir pieejams iegādei un patērēšanai neierobežotā daudzumā un ir transformējams no līdzekļa statusa uz cilvēku vispārējās labklājības nosacījumu. Taču nevaram apgalvot, ka divas mārciņas sviesta ir divkārt derīgākas jeb vērtīgākas nekā viena mārciņa sviesta.

Kas bija ietverts šajā atslēgas jēdzienā "labuma specifiskā vienība"? Iepriekš minētajos piemēros labumu specifiskās vienības bija *savstarpēji apmaināmas atbilstoši darbīgā indivīda ieskatiem.* Šajā gadījumā katra konkrēta mārciņa sviesta tika novērtēta kā pilnīgi ekvivalenta katrai citai mārciņai sviesta. Govi A un govi B darbīgais indivīds novērtēja kā ekvivalentas un viņam bija pilnīgi vienalga, kuru no tām viņš izvēlas paturēt sev. Tāpat visi trīs zirgi A, B un C tika novērtēti kā ekvivalenti lielumi / vienumi un darbīgajam indivīdam bija pilnīgi vienalga, kuru zirgu izvēlēties apmaiņai. Ja patēriņa prece ir dabūjama kā *specifisku homogēnu* vienību krājums, tad šādu krājumu sauc par *piedāvājumu jeb piedāvāto krājumu. Šāds homogēns labumu* krājums ir dabūjams tikai specifisko vienību formā. Katra piedāvājuma specifiskā vienība ir precīzi apmaināma pret katru citu šī krājuma vienību. Iepriekš minētajos piemēros darbīgās personas piedāvājums sastāvēja no divām govīm, trim zirgiem un sviesta mārciņām.

Bet, kas notiks, ja darbīga persona viena sviesta mārciņu uzskatīs par augstākas kvalitātes nekā cita sviesta mārciņu? Šajā gadījumā šie divi sviesti no darbīgā indivīda viedokļa ir divas atšķirīgas lietas un arī atšķirīgi novērtējamas. Divas mārciņas sviesta tagad ir divi atšķirīgi labumi un nav vairs divas viena labuma krājuma vienības. Ja kādam vienam zirgam dod priekšroku attiecībā pret katru citu zirgu, tad tie vairs nav vienas un tās pašas preces krājuma vienības. Un viens zirgs vairs nav maināms pret otru zirgu. Ja, piemēram, viņš piešķir zirgam A augstāku rangu nekā visiem pārējiem zirgiem, turklāt zirgus B un C uzskata par identiem, tad viņa piedāvājumu veido divas atšķirīgas preces, un tad viņš saka: A zirga rangs – viena vienība, bet B zirgu rangs – divas vienības. Ja kādas specifiskās vienības novērtējums atšķiras no visu pārējo specifisko vienību novērtējuma, tad šī labuma krājumu veido tikai viena vienība.

Vēlreiz jāatgādina, cik ļoti svarīgi ir saprast, ka tirdzniecisko darījumu cilvēkam fiziskais īpašums kā manta pati par sevi nav nozīmīga, bet nozīmīgs ir šī īpašuma novērtējums. Divu vai vairāku lietu fiziskuma aspektā varētu nebūt vizuli tverama atšķirība starp vienu mārciņu sviesta un otru mārciņu sviesta, vai starp vienu govi un otru govi. Bet, ja darbīgā persona vēlas novērtēt lietas atšķirīgi, tad vairs nav runa par vienas lietas krājumu.

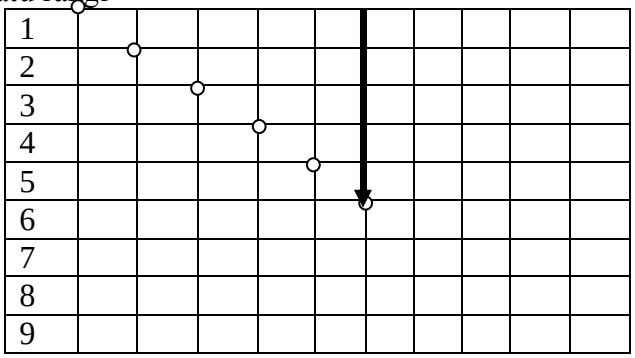
Labumu krājuma vienību savstarpējā apmaināmība vēl nenozīmē to, ka konkrētās vienības arī faktiski ir novērtētas vienādi. Ir iespējami labumus vērtēt atšķirīgi, lai gan to pozīcijas vienā un tai pašā krājumā ir atšķirīgas. Pieņemsim, ka kāds cilvēks secīgi iegūst savā īpašumā vienu zirgu, tad – otru, tad – trešo utt. Katrs no šiem zirgiem varētu būt idents ar katru citu viņa zirgu un arī apmaināms pret citu viņa zirgu. Savu pirmo zirgu viņš var izmantot savas visneatliekamākās vajadzības apmierināšanai. Tāds apgalvojums seko no universāla fakta, ka cilvēks savā darbībā

vienmēr cenšas izmantot nepietiekamos līdzekļus, lai apmierinātu vairumu savu visaktuālāko vajadzību. Nākamo -- otru iegūto zirgu viņš nodarbina, lai apmierinātu tās savas aktuālās vajadzības, kuras tomēr nevarēja apmierināt ar pirmo zirgu. Tomēr šādas vajadzības ir zemāka ranga, nekā tās, kuras apmierināja ar pirmo zirgu. Ar trešo zirgu ir līdzīgi – tas tiek iegādāts tā paša pakalpojuma veikšanai, kam paredzēts otrais zirgs, tikai šajā gadījumā – atlikušo augstāko, bet pagaidām vēl nepamierināto vēlmju apmierināšanai.

Ir nozīmīgi apsvērt attiecības starp vienību daudzumu, kas jau ir darbīgā indivīda krājumā, no kurām atteikties, un tām vienībām, kuras jau iegādātas. Gadījumā, ja neviena labuma vienība netiek iegādāta, tad ar jau esošo vienību kopumu jāapmierina tas vairums neatliekamo vajadzību, ko vien ar šo vienību kopumu var apmierināt. Ja šo vienību krājumu, kuru veido tikai viena vienība, papildina ar vēl vienu vienību, tad ar pēdējo – papildvienību var apmierināt vairumu no tām neatliekamajām vajadzībām, kuras nebija iespējams apmierināt ar pirmo vienību kopumu, taču tik un tā šīs vajadzības bija un paliek mazāk nozīmīgas indivīdam, nekā tās, kuras tika apmierinātas ar pirmo vienību kopumu kā pirmās visnepieciešamākās vajadzības. Tādēļ otrā vienība darbīgajam indivīdam ir tomēr mazāk vērtīga, nekā pirmā. Un – līdzīgi – papildinātā krājuma trešā vienība ir mazāk vērtīga nekā otrā. Indivīdam nav svarīgi, kuru zirgu viņš apmaina vispirms, kuru pēc tam, vai – kuru sviesta mārciņu viņš apēd vispirms, kuru – vēlāk, bet tām vienībām, kuras viņš grib izlietot pirmās, jābūt augstākas vērtības vienībām. Vispārinot, var apgalvot, ka cilvēka darbību īpatnība ir tāda, ka palielinoties krājuma vienību daudzumam, katras nākamās papildvienības derīgums (vai vērtība) pazeminās.

Turpinājumā iztirzāsim krājuma samazināšanās problēmu. Iztēlosimies, ka cilvēkam ir sešu savstarpēji apmaināmu zirgu krājums. Pieņemsim, ka viņam radusies nepieciešamība atteikties no viena zirga. Šis par vienu vienību samazinātais līdzekļu krājums nav vairs spējīgs sniegt indivīdam pakalpojumus tajā pašā apmērā, kā to spēja nodrošināt sākotnējais – visu sešu zirgu – krājums. Šāds secinājums izriet no lietas kā līdzekļa[23]. Un, tātad, *labuma derīgums, kuru lielums ir X vienības, vienmēr ir lielāks, nekā tā labuma derīgums, kura lielums ir X-1 vienības*. Bet, tā kā vērtību/derīguma precīza izmērīšana nav iespējama, tad nav arī iespējams noteikt, par cik lielāka ir viena labuma vērtība/derīgums par otras lietas vērtību/derīgumu. Un tā rodas jautājums: no kā derīga vai no kāda vēlamā rezultāta darbīgajam indivīdam būs jāatsakās, ja viņa labuma krājums kļūs par vienu vienību mazāks? Acīmredzot, viņš atteiksies no mazāk neatliekamo vajadzību apmierināšanas, kuras ar plašo vienību kopumu tomēr varēja apmierināt. Tā kā darbīgais indivīds vienu zirgu izmantoja izpriecas izjādēm, bet tagad atzīst, ka izpriecas izjāde visā vajadzību kopumā, kuru varēja apmierināt ar sešiem zirgiem, ir mazsvarīga vajadzība, tad viņš atsakās no šī izpriecu izjādes zirga.

Vēlamo rezultātu rangi



10										

1 2 3 4 5 6 7 8 Vienības

3.zīm. ***Vērtību skalas diagramma***

Krājuma derīguma principus var ilustrēt ar vērtību skalas diagrammu (3.zīm.). Mēs jau noskaidrojām, ka jebkurš noteikts līdzeklis, kas ietverts homogēnu vienību krājumā, ir savstarpēji apmaināms pret jebkuru citu šī krājuma vienību, un ka katras šī krājuma vienības pakalpojuma potenciāls ir vienāds ar jebkuras citas šī krājuma vienības pakalpojuma potenciālu. Jebkurš krājums var būt nepietiekams pat visu to vajadzību apmierināšanai, kurām atbilst šī krājuma potence; pretējā gadījumā tie vairs nebūtu labumi, bet gan tikai cilvēku labklājības nosacījumi. Konkretizējot teikto, pieņemsim, ka indivīdam ir desmit vajadzības, kuras ar šiem līdzekļiem varētu apmierināt, un ka katras līdzekļa vienības potence atbilst vienas vajadzības apmierināšanai. Ja labumu krājums sastāv no 6 vienībām, tad ar tām var apmierināt indivīda pirmās sešas vajadzības, kuras, atbilstīgi vērtējošā indivīda viedoklim, sarindotas to subjektīvā nozīmīguma samazināšanās secībā. Vajadzības ar kārtas numuriem no 7 – 10 paliek neapmierinātas. Pieņemot, ka piedāvājuma vienības indivīdam kļūst pieejamas lietošanai noteiktā secībā, t.i. viena pēc otras to subjektīvā nozīmīguma samazināšanās secībā, tad ar pirmo vienību apmierina indivīda pirmo vajadzību, ar otro – indivīda otro vajadzību utt. un ar sesto vienību apmierina indivīda sesto vajadzību. Punktu virkne diagrammā rāda kā vienības tika izmantotas atšķirīgu sarindotu vajadzību apmierināšanai, un ar punktiem iezīmētā līnija rāda kā norisinājās šis process, proti, ka pirmā tika apmierināta vissvarīgākā vajadzība; tad – nākamās, tām noteiktā nozīmīguma samazināšanās secībā. Diagramma uzskatāmi skaidro iepriekšminēto likumu, proti, jo lielāks krājuma homogēno vienību skaits, jo lielāka to summārā vērtība, lai gan krājuma vienību skaita daudzumam pieaugot, katras nākamās vienības vērtība/derīgums pazeminas).

Tagad iedomāsimies, ka darbīgajam indivīdam izveidojusies situācija, kad nepieciešams atteikties no vienas sava krājuma vienības. Un tad šajā jaunajā situācijā viņam sešu zirgu vietā būtu tikai pieci. Acīmredzot, viņš atteiksies no sestā ranga vajadzības apmierināšanas un turpinās apmierināt savas pirmās piecas svarīgākās vajadzības. Ievērojot vienību savstarpējo apmaināmību, viņam ir pilnīgi vienalga, kura no sešām vienībām jāzaudē; būtiski vien ir tas, ka viņš atsakās no savas sestās vajadzības apmierināšanas iespējām. Tā kā darbību aplūkojam tikai tagadnē un nākotnē, bet ne pagātnē, jo rezultātus gūst tikai tagadnē un nākotnē, tad tā kā reāla rīcība ar priekšmetu sākas tagadnē un rezultātus iegūst tikai tagadnē un tuvākā vai tālākā nākotnē, bet nekad ne pagātnē, tad nav svarīgi, konkrēti kuru vienību (zirgu) viņš kaut kad pagātnē iegādājās pirmo, kuru – otro, kuru – trešo utt. Viņš darbojas tikai ar pašreiz viņā rīcībā esošo vienību krājumu. Citiem vārdiem sakot, pieņemsim, ka sestais zirgs vārdā *Sausiņš*, kuru viņš bija agrāk iegādājies, viņš bija paredzējis izpriecas izjādēm. Iedomāsimies, ka viņš tagad grib atteikties no cita zirga – vezumnieka, vārdā *Karakalps*, kurš iegādāts vēl agrāk, nekā *Sausiņš*, un kurš pildīja daudz svarīgāku uzdevumu – kravu pārvadāšanu ar furgonu. Viņš tomēr grib atteikties no sestās vajadzības apmierināšanas, jo *Sausiņu* ir vieglāk atradināt no izjādes funkciju izpildes un pieradināt citas funkcijas izpildei – kravu pārvadāšanai ar furgonu. Šāds problēmas risinājums izriet no definētā vienību savstarpējās apmaināmības principa kā arī no pagātnes notikumu ievērošanas pieciešamības (pretējs *nepieciešamībai*) tagadnes un nākotnes notikumos.

(g.22. 3.rk.) Darbīgā persona atteicās no viszemākā ranga vajadzības apmierināšanas, kuru sākotnējais krājums (šai gadījumā seši zirgi) tomēr arī spēja apmierināt. Šo vienu vienību, no kuras pēc viņa uzskatiem iespējams atteikties, sauc par *marginālo vienību (the marginal unit)*. Šī vienība ir *"malējā vienība", tāda, kurai ir maza nozīme; maznozīmīga, mazvērtīga. Dotajā krājumā vismazsvarīgākās vajadzības īstenošanu uzskata par apmierinājumu, ko sniedz marginālā vienība vai – uzskata par marginālās vienības derīgumu* – īsos vārdos -- marginālais apmierinājums vai marginālais derīgums**.** Ja margināla ir viena vienība,
tad visa krājuma marginālo derīgumu nosaka tas gala rezultāts, no kura atsakās, zaudējot šo vienu krājuma vienību. Iepriekšējā diagrammā marginālais derīgums piemīt sestā ranga vienībai sešu vienību rindā. Ja krājums sastāv no četrām ranžētām vienībām un darbīgajam indivīdam ir radusies nepieciešamība atteikties no vienas vienības, tad marginālās vienības vērtībai vai *marginālajam derīgumam* jābūt ar rangu 4. Ja krājums sastāv tikai no vienas vienības un viņam no tās jāatsakās, tad marginālās vienības vērtībai jābūt 1 – un tā atbilst augstākā ranga vajadzībai.

Pēc šiem marginālās vienības skaidrojumiem varam citiem vārdiem izteikt šī likuma būtību. Proti – *jo lielāks ir kāda labuma krājums, jo zemāks tā marginālais derīgums; jo mazāks ir kāda labuma krājums, jo augstāks ir tā marginālais derīgums.* Šis fundamentālais ekonomikas likums ir atvasināts no cilvēka darbības fundamentālas aksiomas; tas ir *marginālās vienības likums*, dažreiz pazīstams arī kā *marginālā derīguma pazeminināšanās likums.* Ar šādu likuma formulējumu vēlreiz atgādināts, ka derīgums nav atsevišķai lietai iekšēji piemītošs būtisks lielums, kas lietojams mērīšanas procesā, turklāt summējams, reizināms u.tml. Bet tikai tāds konkrētās lietas *ranga skaitliskais rādītājs*, ko nosaka vērtējošais indivīds no sava subjektīvā viedokļa, un ko viņš izsaka vārdiem *augstāks* vai *zemāks*.

Šis marginālā derīguma likums attiecas uz visām mantām, neatkarīgi no vienības lieluma izpratnes. Vienības lielums ir jebkuras cilvēka darbības dimensija, bet kas tieši šis lielums ir katrā konkrētā gadījumā, to nosaka šī principa lietojuma procesā. Tā, lūk, ja kādā situācijā darbīgais indivīds rīkojas nevis ar vienu zirgu kā vienību, bet tikai ar *zirgu pāri* kā vienību, kuru vai nu pieskaita vai atskaita no zirgu krājuma, tad viņam jāizveido jauna vajadzību skala ar atbilstīgi mazāku vienību skaitu. Visas darbības ar vienībām ir līdzīgas iepriekš aprakstītajām, tikai šoreiz vienība ir zirgu pāris, resp., divi zirgi.

Bet kas notiek, ja labumu nevar sadalīt homogēnās vienībās, kas nepieciešamas konkrētiem darbības nolūkiem? Tad cilvēkam jādarbojas ar šo labumu kā veselumu. Vai šajā gadījumā ir lietojams marginālā derīguma likums? Šoreiz šis likums jāpielieto tāpat kā gadījumā, ja piedāvājums sastāv no *vienas vienības*. Un tas nozīmē, ka marginālā vienība pēc lieluma ir vienāda ar visu indivīdam piederošo vai tikai vēl iegūt gribēto lietu krājumu. Un marginālās vienības vērtība ir vienāda ar vienīgā -- pirmā ranga vajadzības vērtību konkrētā vajadzību skalā. Un tā ir vajadzība, kuru apmierina šis labumu krājums. Tādējādi, ja indivīdam nepieciešams atbrīvoties no visa sava sešu zirgu krājuma vai iegūt krājumu, kas sastāv no sešiem zirgiem, tad šie visi seši zirgi kopā tiek uzskatīti par vienu vienību. Šī krājuma marginālais derīgums ir vienāds ar ranžētās rindas pirmā ranga vajadzība apmierinājumu, ko spēja sniegt sešu zirgu liela vienība.

Aplūkojot krājuma papildināšanu ar homogēnam vienībām, jānorāda, ka šis process ir tāds pats kā krājuma vienību kvantuma palielināšana ar vienībām – vienību skaitam pieaugot, katras papildvienības derīgums samazinās. Pēdējā papildvienība ir marginālā vienība. Tādējādi, ja mēs vispirms pazeminām krājumu no sešiem uz pieciem zirgiem un pēc tam to atkal palielinām no pieciem uz sešiem zirgiem, tad

papildvienības vērtība ir vienāda ar sestā ranga rezultātu, teiksim izjādes zirga vērtību, vienalga – vai tas – šis zirgs – ir papildinājuma vai samazinājuma vienība. Tā ir tā pati marginālā vienība ar to pašu vērtību, kāda tā bija krājuma samazināšanas gadījuma no sešiem zirgiem un pieciem. Tas nozīmē, ka iepriekš izrisinātais likums bija tikai marginālā derīguma pamatlikuma cita forma. Jo lielāks ir kādu labumu (good) krājums, jo zemāks tā marginālais derīgums; jo mazāks ir kādu labumu krājums, jo augstāks ir tā marginālais derīgums. Likums vienādi attiecas uz abiem gadījumiem vienalga vai marginālā vienība ir krājuma palielinājuma vienība, vai krājuma samazinājuma vienība, ja vien to konstatē darbīgā persona. Ja kāds cilvēks piedāvā kādu labumu, kas ir X vienību liels, un viņš piekrīt tā papildināšanai ar vienu vienību, tad tā ir marginālā vienība. Ja viņa piedāvājums ir X+1 vienība, un viņš piekrīt atņemt no tā vienu vienību, tad arī šī atņemtā vienība ir marginālā vienība, un tās vērtība ir identa ar pirmā varianta, resp. ar papildvienības vērtību (ar noteikumu, ja viņa vajadzības un to ranžējums abos gadījumos ir viens un tas pats).

Mums bija darīšana ar derīguma likumu un tā pielietojumu ikvienam labumam, ar ko vien darbojas cilvēks. Tagad mums noskaidrosim sakarības starp dažādiem labumiem. Ir acīmredzams, ka cilvēka darbība vienmēr tiek veikta ar vairākām lietām, ne tikai ar vienu vienīgo. Tas jau bija skaidri parādīts, ka ir vairāki ražošanas faktori un vairākas derīgas lietas. 4.zīm. uzskatāmi parādītas attiecības starp cilvēkdarbības atšķirīgiem labumiem (priekšmetiem, lietām, precēm u.tml.). Šajās divās diagrammās (4.zīm.) rādītas divu labumu – X un Y vērtību skalas. Uz katru no šiem labumiem X un Y attiecas marginālā derīguma likums, un attiecības starp krājumu un vērtību labumam X un Y ir parādītas atsevišķā diagrammā. Vienkāršības labad pieņemsim, ka X ir zirgi un Y ir govis, un ka vērtību skala attēlo šādi raksturojamas indivīda vajadzību un konkrēto labumu – zirgu, govju – attiecības: (abās diagrammās horizontālās līnijas novilktas no katras atsevišķa ranga vajadzības caur divu labumu X un Y ranžētiem rezultātiem: konkrētais rezultāts Y—1 ir visaugstākā ranga ieguvums (tā ir govs-1); tad nākamie secīgie ir X – 1, X – 2, X – 3 (zirgs –1, zirgs –2, un zirgs -3); tad nākamie secīgie ir Y – 2, Y – 3; tad – citi, proti X –4, Y – 4; X – 5; Y – 5; X – 6; X – 7; Y – 6; Y – 7.

Šajās vērtību skalās attēlotas cilvēka alternatīvas un viņa izvēlētās darbības ar šiem diviem labumiem X un Y. Pieņemsim, ka viņa krājumi ir 3Y (govis) un 4X (zirgi). Iedomāsimies, ka viņam radusies nepieciešamība izvēlēties vienu no divām iespējām – vai nu atteikties no vienas govs vai no viena zirga. Viņš izvēlas atbrīvoties no iespējami mazvērtīgākās vajadzības apmierināšanas. Tā kā jebkuras lietas marginālais derīgums ir vienāds ar šīs lietas kā līdzekļa radīto vismazsvarīgāko vēlamo gala rezultātu, bet to nu tagad vajag zaudēt, tad viņš *salīdzina X marginālo derīgumu ar Y marginālo derīgumu*. Šajā gadījumā marginālās vienības X rangs ir X - 4, bet marginālās vienības Y rangs ir Y-3. Bet Y-3 vēlamā gala rezultāta rangs viņa vērtību skalā ir augstāks, nekā X-4 rangs. Tad iznāk, ka Y marginālais derīgums šajā gadījumā ir augstāks, nekā X marginālais derīgums. Tā kā viņš grib atteikties no iespējami mazvērtīgākā derīguma, tad viņš atsakās no vienas X vienības. *Tātad, vispārinot teikto, var apgalvot, ka šajā konkrētajā alternatīvu situācijā, viņš izvēlas atteikties no tās labuma vienības, kurai viņa vērtību skalā ir viszemākais marginālais derīgums.* Tagad Aplūkosim vēl vienu piemēru. Pieņemsim, ka indivīda krājumu veido trīs zirgi un divas govis. Viņam ir alternatīva – vai nu atteikties no 1X vai no 1Y. Šajā gadījumā Y marginālā vērtība ir ar rangu Y-2 un X – ar rangu X-3. Bet X-3 viņa vērtību skalā ieņem augstāku pozīciju, nekā Y-2, un tādējādi no šī viedokļa Y marginālā vērtība ir zemāka, nekā X marginālā vērtība. Tādēļ viņš atsakās no vienas Y vienības.

Iepriekšējais piemērs ilustrē krājuma samazināšanas situāciju. Tagad aplūkosim pretējo variantu, proti, ka vienu no krājumiem, X vai Y, jāpalielina par vienu vienību. Pieņemsim, ka viņa X krājumā ir 4 vienības un Y krājumā arī 4 vienības. Viņam jāizvēlas vai papildināt X krājumu vēl ar vienu zirgu vai Y krājumu vēl ar vienu govi. Tagad viņam jāsalīdzina abu iespējamo pieaugumu marginālie derīgumi, t.i., jānosaka, kura no vēl līdz šim neapmierinātajām vajadzībām ir viņam vissvarīgākā. X marginālās vērtības rangs ir X-5; Y marginālās vērtības rangs ir Y-5. Bet, tā kā X-5 rangs viņa vērtību skalā ir tomēr augstāks, nekā Y-5, viņš izvēlas papildināt krājumu X vēl ar vienu vienību. *Tādējādi, labumu vienību papildināšanas situācijā, viņš par krājuma papildvienību izvēlas to, kurai viņa vērtību skalā ir augstāks marginālais derīgums*.

Tagad aplūkosim vēl kādu citu piemēru. Iepriekš mēs redzējām, ka cilvēkam, kura īpašumi ir pozīcijā (4X, 3Y), radās nepieciešamība atteikties vai nu no X vai no Y, un viņš atteicās no tās vienības, kurai ir zemāks marginālais derīgums, proti, no vienas X vienības. Citiem vārdiem, viņš deva priekšroku pozīcijai (3X, 3Y), nevis pozīcijai (4X, 2Y). Tagad pieņemsim, ka viņa mantu krājums ir pozīcijā (3X, 3Y) un viņam izveidojusies jauna situācija, kad krājumi jāpapildina vai nu ar vienu X vienību vai ar vienu Y vienību. Tā kā marginālais derīgums pieaugošajam krājumam X ir lielāks, nekā pieaugošajam krājumam Y, viņš izvēlas papildināt krājumu X ar vienu vienību, tādējādi nonākot pozīcijā (X4, Y3), un nevis otrādi – t.i., nonākot pozīcijā (3X, 4Y). Turpinājumā lasītājs pēc šī analītiskā parauga pats var izskatīt visas iespējamo X un Y kombināciju hipotētiskās izvēles.

Pēc iztirzātajiem piemēriem var secināt, ka darbīgajam indivīdam abos – papildināšanas un atteikšanās – gadījumos jāizveido šiem labumiem X un Y *kopīga vērtību skala*. Bez šādas vienotas skalas viņš nekādā veidā nevar noteikt, ka X ceturtās vienības marginālais derīgums ir lielāks, nekā Y ceturtās vienības marginālais derīgums. Lai indivīds varētu izdarīt reālu izvēli situācijā, kad iespējamo izvēles gadījumu skaits ir lielāks par vienu, viņam vispirms nepieciešams izveidot tādu vienotu vērtību skalu, kurā iespējama visu labumu vienību savstarpēja salīdzināšana. Darbīgais indivīds nedz spēj, nedz var izmērīt derīgumu savstarpējās atšķirības, bet, ievērojot katra labuma derīguma aspektus, viņš var visus labumus ranžēt vienā vienotā vērtību skalā. Tādējādi, rūpīgi apsverot aktuālās vajadzības, kuras būtu iespējams apmierināt ar šiem diviem līdzekļiem X un Y, mēs varētu tos ranžēt (sarindot) vienā šādā vērtību skalā:

Vēlamo gala rezultātu rangi:

1 –Y-1
2 – X-1
3 – X-3
4 – X-3
5 – Y-2
6 – Y-3
7 – Y-4
8 – Y-4
9 – X-5
10 – Y-5
11 – X 6
12 – X7
13 – Y-6

Šis iepriekš skaidrotais vienas vienotas vērtību skalas izveides princips diviem – X un Y – labumiem ir piemērojams jebkura skaita labumiem. Katram cilvēkam neatkarīgi no viņam piederošo labumu skaita vienmēr ir darīšana ar konkrētām šo labumu vienību kombinācijām. Taču viņam var rasties grūtības tai gadījumā, ja kļūst nepieciešams kādas savas labuma vienības vietā iegūt kāda cita labuma vienību. Sarindojot dažādus labumus un vajadzības, kuras būtu apmierināmas ar atbilstīgajām labuma vienībām, darbīgais indivīds veido sev skaidru priekšstatu par to, kā varētu izvēlēties atteikties no tā labuma vienības, kurai no viņa viedokļa ir vismazākais marginālais derīgums. Līdzīgi kā iepriekš var rīkoties ar jebkuru sava krājuma labumu kombinācijām, un, nonākot situācijā, kad nepieciešams izvēlēties papildināt krājumu ar dažām vienībām, darbīgais indivīds var izvēlēties to labumu, kura marginālais derīgums šī labuma vienību daudzuma pieauguma situācijā varētu būt relatīvi augstākais. Citiem vārdiem, visi labumi ir jāranžē vienā vērtību skalā atbilstīgi vajadzībām, kuras ar šiem labumiem ir apmierināmas.

Ja darbīgā indivīda īpašumā nav nevienas kāda labuma vienības, bet viņš to vēlas iegūt, tad arī šādā gadījumā šis princips ir lietojams. Konkrētāk – ja viņa īpašumā nav nevienas X vai Y vienības un viņam nepieciešams izvēlēties, kura labuma – X vai Y – vienu vienību iegūt, viņam jāizvēlas iegūt tā X vai Y vienība, kurai ir augstākais derīgums. Šajā gadījumā tā ir Y vienība. Šis princips ir ērti un veiksmīgi lietojams jebkuram *n* labumu skaitam.

Domājams, ir vēlams vēlreiz paskaidrot, ka vērtību skalas neeksistē nošķirti no konkrētas izvēles darbības. Tā, lūk, ja darbīgajam indivīdam ir krājums (3X , 4Y, 2Z utt.) un pastāv šī krājuma papildināšanas un samazināšanas izvēles iespējas šajā labumu XYZ apgabalā, un viņam nav vajadzības formulēt savu hipotētisku vērtību skalu, lai noteiktu, kādas varētu būt šīs izvēles, lai viņa krājums būtu 6X, 8Y, 5Z utt., tad arī neviens cits nespēj ar pietiekamu precizitāti iepriekš noteikt izvēļu norisi bez marginālā derīguma likuma pielietošanas. Šis likums tika deducēts no darbības aksiomas.

Iepriekš minētā vērtību paradoksa atrisinājums tagad ir pilnīgi noskaidrots. Proti, ja kāds cilvēks dod priekšroku vienai uncei platīna pret piecām šķēlēm maizes, viņš ir izdarījis izvēli starp divu labumu vienībām, pamatojot šādu izvēli ar savā īpašumā iegūstamo krājumu. Platīna un maizes krājumu ieguves pamatojums ir abu labumu – platīna un maizes vienību marginālā derīguma atšķirību lielums, konkrēti tas, ka vienas platīna vienības marginālais derīgums ir lielāks, nekā vienas maizes vienības marginālais derīgums[24].

6. Ražošanas faktors: peļņas likums

Mēs nonācām pie slēdziena, ka jebkura labuma katras vienības vērtību determinē attiecības starp darbīgā indivīda vajadzību skalu un iegūstamajiem labumiem. Šo vienību vērtība ir vienāda ar to marginālo derīgumu jebkurā konkrētā vērtēšanas situācijā. Kā jau teikts, ir divu tipu labumi: patēriņa preces. Ar tām cilvēku vajadzības apmierina tieši; un ražotāju preces. Tās izmanto kā patēriņa preču ražošanas līdzekli. Patēriņa preces derīgumu nosaka tās spēja apmierināt kādu cilvēka vajadzību. Ražošanas preces derīgumu nosaka tās ieguldījums patēriņa preces ražošanas veicināšanā. Ražošanas preču derīguma piedēvēšanas kārtība jeb secība ir atgriezeniska, proti, no ražošanas procesa gala produkta, ar kuru cilvēka vajadzības apmierina tieši, uz patēriņa preci, tālāk – uz dažādu kārtu ražošanas precēm.

Kā jau iepriekš bija skaidrots, pats nozīmīgākais patēriņa preču ražošanas nepieciešamību raksturojošais fakts ir tāds, ka to ražošana vienmēr notiek ražošanas faktoru deficīta apstākļos. Bet, ja tādas situācijas nebūtu nekad, tad vienmēr būtu pieejams lietošanai neierobežots daudzums faktoru nākamajai zemākai ražošanas pakāpei. Līdzīgi bija izsecināts, ka katras ražošanas pakāpes produktu var ražot ar tādu augstākas kārtas ražošanas faktoru deficītu, kuru skaits nav lielāks par vienu. Ja katram atsevišķam ražošanas procesam būtu vajadzīgs tikai viens ražošanas faktors, tad arī pats process nebūtu vairs nepieciešams un patēriņa preces būtu pieejamas un iegūstamas neierobežotā daudzumā. Tad būtu tāda situācija, ka katrā ražošanas pakāpē tiktu producētas preces, lietojot vairāk nekā vienu ražošanas faktoru. Šādi faktori ražošanas procesā kooperējas un tos sauc par komplementārajiem faktoriem.

Ražošanas faktori ir iegūstami kā kāda noteikta homogēna krājuma vienības, gluži tāpat kā patēriņa preces. Pēc kāda principa darbīgajam indivīdam jānovērtē katra šāda ražošanas faktora vienība? *Ražošanas faktora vienības vērtība ir vienāda ar šīs vienības marginālā produkta derīgumu* vai šīs vienības marginālo produktivitāti. Marginālais ir tas produkts, no kura nākas atsacīties tai gadījumā, ja tiek zaudēta marginālā vienība. Šīs marginālās vienības vērtību nosaka tās marginālais produkts nākamajā secīgajā ražošanas stadijā, t.i., nākamajā secīgajā stadijā neizgatavotais produkts, bet gadījumā, ja šī marginālā vienība ir patēriņa prece, tad tā vajadzība, kura palika neapmierināta (jo patēriņa preces nav un, tātad, nav ko patērēt).

Tā kā cilvēks vēlas apmierināt pēc iespējas lielāku daudzumu savu vajadzību un turklāt pēc iespējas īsākā laikā, tad tas nozīmē, ka viņš centīsies iegūt *no katras ražošanas faktora vienības katrā ražošanas pakāpē produktu maksimumu.* Produkti sastāv no homogēnām vienībām. Šo vienību daudzumu produktā izsaka to nosaukumos. Katrā produktā var būt noteikts daudzums šo homogēno vienību. Homogēno vienību daudzums produktā ir izmērāms. Produkta lielumu izsaka ar tā nosaukto vienību skaitu. Konkrēta krājuma homogēno vienību daudzums ir izmērāms, saskaitot tās. Un tā cilvēks zina, cik viņam ir zirgu, cik govju, un viņš arī zina, ka četru zirgu krājums ir divreiz lielāks par divu zirgu krājumu.

Pieņemsim, ka kāds produkts P (ražotāja prece vai patēriņa prece) ir ražots ar trim komplementāriem X, Y, Z faktoriem. Visi šie trīs faktori ir augstākās kārtas ražotāju preces. Preču krājumi ir kvantitatīvi lielumi. Tā kā dabā kvantitatīvie cēloņi rada kvantitatīvi fiksējamas sekas, rezultātus, tad varam apgalvot, ka X faktora a lielumi (kvantitātes) kombinācijā ar Y faktora b lielumiem (kvantitātēm) un ar Z faktora c lielumiem (kvantitātēm) iznākumā dod kādu produkta P lielumu p (kvantitāti).

Tātad *X* un *Y* ir komplementārie faktori. Pieņemsim, ka ražošanas faktors *X* sastāv no *a* homogēnām vienībām, resp., *a* ir šo homogēno vienību skaits jeb daudzums (kvantums); līdzīgi faktors *Y* sastāv no *b* homogēnām vienībām. Ar *P* apzīmējam šo divu komplementāro faktoru ražoto produktu, bet ar *p* – šī produkta atsevišķu vienību. Pieņemot, ka faktora *X* vienību daudzums *a* brīvi variē (mainās), tad tas nozīmē, ka brīvi variē arī produkts *P* vienības *p*. Turpinājumā noskaidrosim, kā produkts *P* ir atkarīgs no komplementārā faktora *X* homogēno vienību *a* daudzuma izmaiņām. Faktora X vienību daudzuma *a* produktivitātes vērtības maksimums ir *p/a*. To sauc par faktora X optimumu. Tagad formulēsim peļņas likumu: *ja komplementāro faktoru skaits ir konstants, tad vienmēr pastāv kāds variatīvā faktora homogēno vienību optimums.* Ja variatīvā faktora lielums samazinās vai palielinās attiecībā pret optimumu, p/a, tad tas nozīmē, ka *vidējais vienības produkts (= average unit product)* pazeminās. Bet vispār tas ir atkarīgs no konkrētās situācijas. Šādas pazeminināšanās lielums kvantitatīvā izteiksmē katrā atsevišķā gadījumā ir atšķirīgs, atšķirīgumu nosaka konkrētie apstākļi. Ja variatīvo faktoru kopums palielinās vai ir

tikai nedaudz zem optimuma, tad variatīvā faktora viduvējotais apgrozījuma produkts paaugstinās; ja tas kļūst ievērojami zemāks par optimumu, tad variatīvā faktora viduvējotais apgrozījuma produkts pazeminās. To varētu nosaukt par konkrētā faktora *apgrozījuma pieauguma* vai *apgrozījuma pazeminināšanās* stāvokli, attiecībā pret optimuma punktu.

Šāda optimuma eksistenci var pierādīt ar kontemplāciju un implikāciju. Ja nebūtu šāda optimuma, tad X faktora kvantitātes (quantity) pieauguma gadījumā viduvējoti arī produktu daudzumam būtu jāpieaug bezgalīgi. (Bet, ja faktora X kvantitāte *samazinās*, tad tomēr produktu daudzums nevar pieaugt bezgalīgi, jo kvantumam (skaitam, daudzumam) kļūstot vienādam ar nulli, arī produkts kļūst vienāds ar nulli). Bet, ja *p/a* tomēr palielinātos tikai tad, ja pieaug *a*, tad tas nozīmētu, ka jebkuru *P* kvantitāti varētu nodrošināt tikai ar krājuma X pieaugumu. Tas būtu bijis iespējams tikai pie nosacījuma, ja krājumu *Y* un *Z* proporcionālās daļas visa ražošanas procesa laikā būtu mazas. Jebkura *Y* un *Z* krājuma pazeminināšanās vienmēr ir kompensējama ar tā produkta pieaugumu, kuru nodrošinās krājuma *X* pieaugums. Tas liecinātu, ka faktors *X* ir bijis ļoti labi piemērots *Y* un *Z* faktoriem un tādēļ to – *Y* un *Z* faktoru trūkums nerada rūpes darbīgajai personai tik ilgi, kamēr faktors *X* ir pieejams lietošanai pietiekamā daudzumā. Taču viņam tomēr ir jārūpējas, lai šo *līdzekļu Y un Z trūkums nebūtu pārāk ilgs*. Tikai viena faktora, faktora *X* trūkums var pastāvēt ilgāku laiku. Mēs gan iepriekš konstatējām, ka katrā ražošanas pakāpē var trūkt vairāk nekā tikai viens faktors. Dažādo ražošanas faktoru īstenā būtība izpaužas tai apstāklī, ka katram ražošanas faktoram ir savs viduvējotā apgrozības produkta maksimums vai optimums, vērtība.

Dažos gadījumos viena faktora vienību skaita optimums varētu būt pilnīgi pietiekams, lai sekmīgi norisētu viss ražošanas process. Tā, pēc līdzības ar labi zināmo ķīmijas formulu, ir vajadzīgas precīzi noteiktas divas skābekļa daļas un viena ūdeņraža daļa, lai ražotu vienu ūdens daļu. Ja krājumā ir precīzi noteikta viena daļa skābekļa (optimums), tad jebkurš ūdeņraža daudzums, kas ir mazāks par divām daļām, produktu *ūdens* vispār nerada, bet jebkurš ūdeņraža daļu daudzums, kas ir lielāks par divām daļām, šajā ķīmiskajā reakcijā ir pilnīgi nelietderīgs. Ne tikai divu daļu ūdeņraža un vienas daļas skābekļa kombinācija ir optimālā kombinācija, bet tas ir vienīgais ūdeņraža daļu samērs jeb proporcija kopumā, kas vispār ir lietderīgi izmantojams ūdens ražošanas procesā.

Attiecības starp mainīgā faktora *viduvējoto produktu* un *marginālo produktu* var skatīt sekojošā hipotētiskā piemērā:

1.TABULA

Faktora Y vienības *b*	Faktora X vienības *a*	Kopprodukta vienības *p*	Aritmētiskās vidējās vienības produkts *p/a*	Marginālais produkts $\triangle p / \triangle a$
3	0	0	0	…
3	1	4	4	4
3	2	10	5	6
3	3	18	6	8
3	4	30	7,5	12
3	5	40	8	10
3	6	45	7,5	5
3	7	49	7	4

Šajā tabulā atspoguļota mainīgā faktora *X* un nemainīgā faktora *Y* hipotētisko kvantitatīvo attiecību dinamika. Mainīgā faktora X vienībām a pieaugot no 0 līdz 5, pieaug arī vidējais vienības produkts *p/a* un sasniedz maksimālo skaitlisko vērtību 8. Šis ir mainīgā faktora *X* optimums. Marginālais produkts dp/da ir tas totālā produkta = kopprodukta pieaugums, ko nodrošina ar marginālo vienību. Jebkura noteikta *X* faktora vienību kopuma gadījumā ir spēkā nosacījums, proti, zaudējot vienu faktora *X* vienību, zaudē tādu kopprodukta daļu, kas vienāda ar marginālo produktu. Tādējādi, ja *X* krājums palielinās no 3 vienībām līdz 4 vienībām, kopprodukts palielinās no 18 līdz 30 vienībām, un šis palielinājums ir marginālais produkts un tas ir iegūts ar *X* faktora četru vienību krājumu. Līdzīgi gadījumā, ja krājums/kopums pazeminās no 4 vienībām uz 3 vienībām. Tad kopprodukts pazeminās no 3o uz 18 vienībām, un tādējādi marginālais produkts ir 12.

Ir skaidri redzams, ka kopums *X*, kas dod caurmēra (vidējā) produkta pieaugumu, tomēr ne vienmēr ir tas kopums, kas kāpina marginālo produktu. It bieži marginālais produkts sasniedz savu smaili pirms caurmēra/vid. produkts sasniedzis savu maksimumu. Matemātiski aprēķinātās attiecības starp caurmēra/vid. produktu un kāda faktora marginālo produktu *vienmēr raksturo caurmēra/vid. produkta pieauguma situāciju (apgrozības pieaugums), resp., kad marginālais produkts ir lielāks nekā caurmēra/ vid. produkts. Bet situācijā, kad caurmēra/vid. produkts pazeminās (apgrozības pazeminājums), arī šīs attiecības ir pretējas, proti, marginālais produkts ir mazāks par caurmēra /vid. produktu*[25].

Secinājums: caurmēra/vid. produkta maksimums ir vienāds ar marginālo produktu.

Ir labi saprotams, ka viena variatīvā faktora gadījumā darbīgajai personai ir viegli ievērot faktoru proporcijas, lai sasniegtu katra faktora apgrozījuma optimumu. Bet kā darbīgā persona var izkārtot tādu faktoru optimālo kombināciju, kurā visu faktoru krājumi variē. Ja viena lielumu *X*, *Y* un *Z* kombinācija dod apgrozības optimumu atkarībā no *X*, bet cita to kombinācija dod apgrozības optimumu atkarībā no *Y* utt., kā tad darbīgajai personai noteikt, kuru no šīm kombinācijām izvēlēties? Tā kā darbīgais indivīds nevar kvantitatīvi salīdzināt *X* vienības ar Y vai *Z* vienībām, tad kā viņam noteikt šo faktoru optimālo proporciju? Šī ir cilvēka darbības fundamentāla problēma un tās risināšanas metodes tiks iztirzātas nākamajās lappusēs.

7. Apmaināmība = konvertējamība un novērtējums

Ražošanas faktorus vērtē pēc to iespējamās atbilstības noteiktas patēriņa preces ražošanas procesa nodrošināšanas prasībām. Visi faktori ir *specifiski*, turklāt *atšķirīgās pakāpēs*, tas nozīmē, ka katram no tiem ir sava konkrēta lietojamība preču ražošanā. Ir tādas ražotāja preces, kuras ir *pilnīgi specifiskas*. Tās ir tādas ražotāja preces, kuras izmantojamas tikai kāda viena veida patēriņa preču ražošanai. Tā, lūk, kad senāk no mandragora iegūto marihuāna ekstraktu uzskatīja par lietojamu slimību dziedināšanai, mandragora bija pilnīgi specifisks ražošanas faktors – tā bija derīga vienīgi šādam nolūkam. Kad cilvēku uzskati mainījās un mandragoru sāka uzskatīt par nederīgu minētajam nolūkam, tā pilnīgi zaudēja savu vērtību. Citas ražotāja preces var būt relatīvi nespecifiskas un to lietojamība var būt plaši daudzveidīga. Preces nekad nav pilnīgi nespecifiskas, t.i., vienādā mērā derīgas jebkuras patēriņa preces ražošanai; ja tā būtu, tad tās nesauktu vairs par precēm, bet gan par labklājības vispārējiem nosacījumiem un kā tādi, tie būtu izmantojami neierobežoti un jebkuros nolūkos. Turklāt tās nebūtu nepieciešams taupīt. Tomēr deficītie faktori, tostarp arī relatīvi nespecifiskie faktori, ir izmantojami iespējami atbilstīgāk savam

pamatlietojumam, resp. savai pamatfunkcijai. Atceroties jau teikto par cilvēka vajadzību apmierināšanas secību, vispirms jālieto tās preces, ar kurām var apmierināt visneatliekamākās vajadzības, tad tādas, ar kurām var apmierināt nākamās neatliekamās vajadzības utt., un tādēļ arī ražošanas faktori jāizkārto tādā secībā, lai vispirms tiktu ražotas tās patēriņa preces, kuras ir cilvēkam visnepieciešamākās.

Jo kāds faktors ir mazāk specificēts, jo lielāka ir tā konvertējamība/ apmaināmība ar kādu citu faktoru. Mandragora zaudēja savu vērtību tādēļ, ka nebija konvertējama, resp. pārvēršama, tā nebija vairs derīga nekam citam. Bet tādi faktori kā dzelzs, kokmateriāli ir plaši daudzveidīgi lietojami faktori. Ja kāda no dzelzs izgatavota patēriņa prece kļūst nevajadzīga, tad dzelzi kā produktu vienmēr var pārbīdīt uz kādu citu ražošanas līniju. No otras puses, ja reiz dzelzs rūda bija pārvērsta kādā mehānismā, tad šī mehānisma izgatavošanā izmantoto dzelzi visai viegli var konvertēt, un bieži vien kāda pilnīgi specifiska produkta ražošanas vajadzībām. Patēriņa preces vērtības pazeminināšanās rezultātā arī tās ražošanas faktori zaudē lielu daļu no savas vērtības. Šajā gadījumā , un iespēju robežās, tos vajag pielāgot tādam citam lietojumam, kur šo faktoru vērtība būs tomēr augstāka. Ja, neraugoties uz produkta vērtības pazeminājumu, tomēr tiek konstatēts, ka konvertētais faktors nav derīgāks par atbilstošo konvertēto faktoru, tad šim konvertētajam faktoram tomēr jāpaliek tajā pašā ražošanas līnijā vai tā izmantošana jāizbeidz pilnīgi, ja vien patēriņa prece joprojām ir nevērtīga.

Pieņemsim, ka cigāri kā patēriņa preces pēkšņi zaudē savu vērtību; tos neviens vairs nepērk. Tad tie cigāru ražošanas mehānismi, kuri nav izmantojami kādā citā kapacitātē vai – kuriem nav iespējama kāda cita pielietojamība, kļūst nevērtīgi. Tabakas lapas cigāru ražošanai arī zaudē kaut ko no sava derīguma. Taču cigāru tabakas lietojumu (resp. funkciju) var konvertēt tā, lai tā kā tabaka būtu izmantojama cigarešu ražošanai un tādējādi cigāru tabakas vērtības zaudējuma daļa būtu tomēr mazāka. (Jebkādas iekāres pēc tabakas zaudēšana izraisīs daudz plašāku tabakas kā ražošanas faktora vērtības kritumu, lai gan daļu no tabakas audzēšanas zemes platībām var glābt, pārstrukturējot to atbilstīgi kokvilnas audzēšanas nosacījumiem).

Bet tagad iedomāsimies, ka situācija cigāru tirgū atkal mainās, proti, kādu laiku pēc tam, kad cigāri bija zaudējuši savu vērtību, šis patēriņa priekšmets atgūst savu labvēlīgo statusu sabiedrībā un līdz ar to arī savu iepriekšējo vērtību. Cigāru ražošanas iekārtas, kas bija kļuvušas bezvērtīgas, atgūst savu zaudēto vērtību pilnā apmērā, bet tabakas lapas, tabakas audzēšanas lauki, kuri tika pārstrukturēti citu zemkopības kultūru audzēšanai (šajā konkrētajā gadījumā kokvilnas audzēšanai), tagad atkal jāpārvērš atpakaļ, t.i., lauki jāsagatavo tabakas audzēšanai. Visu šo relatīvi mazāk specificēto faktoru vērtība atkal pieaug, bet šo mazāk specifisko faktoru vērtības pieaugums, salīdzinot to ar savu iepriekšējo vērtības pazeminājuma lielumu, ir mazāks, nekā pilnīgi specifisko ražošanas faktoru, t.i., tabakas ražošanas iekārtu, mehānismu, atgūtās vērtības lielums. Aprakstītais piemērs skaidro kādu vispārīgāku likumu par specifisko un nespecifisko faktoru vērtību izmaiņu lielumu attiecībām. Proti, *produkta vērtības izmaiņas izraisa gan specifisko, gan nespecifisko faktoru vērtību izmaiņas, bet specificēto faktoru vērtības izmaiņas ir lielākas, nekā relatīvi mazāk specifisko faktoru vērtības izmaiņas.*

Turpinot aplūkot attiecības starp faktoru apmaināmību un novērtējumu, pieņemsim, ka komplementārie faktori 10X, 5Y un 8Z ražo produktu 20P. Ja faktoru kopums 10X, 5Y, 8Z zaudē vienu no saviem faktoriem (piemēram, 10X), tad tiek zaudēts viss šo komplementāro faktoru 10X, 5Y, 8Z ražotais produkts 20P, un tādēļ arī pārējie divi faktori (5Y, 8Z) kļūst nevērtīgi. Šajā gadījumā iznāk tā, ka tā faktora vienību kopuma vērtība, no kura varētu atteikties vai kurš varētu pārstāt funkcionēt

(kā, piemēram, jau minētais 10X), tā vērtība kļūst vienāda ar visa produkta – 20P – vērtību; un līdz ar to arī abu pārējo faktoru (5Y, 8Z) vērtība kļūst vienāda ar nulli. Kā piemēru, kas uzskatāmi skaidro ražošanu ar pilnīgi specifiskiem faktoriem, var izmantot kurpju pāri. Vienas pazaudētas kurpes vērtība kļūst līdzvērtīga kurpju pāra vērtībai, jo otra kurpe arī kļūst neizmantojama, resp., tā zaudē savu derīgumu un tādēļ kļūst nevērtīga. Visi faktori 10X 5Y 8Z kopīgi ražo produktu, kam darbīgā indivīda vērtību skalā ir rangs 11. Zaudējot vienu šī kopuma faktoru, abi pārējie komplementārie faktori kļūst nevērtīgi.

Turpinājumā aplūkosim nespecifisko faktoru apmaināmību. Pieņemsim, ka katrs kāda kopuma faktors ir nespecificēts un ka šī kopuma faktors 10X var tikt izmantots kādā citā ražošanas līnijā, kur tas ražo produktu, kam darbīgās personas vērtību skālā ir rangs 11, līdzīgi – faktors 5Y ražo 15. ranga produktu un 8Z – 30. ranga produktu. Bet faktora 10X zaudējuma gadījumā netiek vairs iegūts viss tā ražotais 11. ranga produkts, un tādējādi nav vairs ar ko apmierināt atbilstīgo darbīgās personas 11. ranga vajadzību. Bet šīs vajadzības apmierināšanu iespējams nodrošināt ar faktoru Y un Z ražotajiem produktiem. Tas nozīmē, ka ražošanas līnijā faktori Y un Z ir pārbīdāmi un izmantojami nākamo vērtīgāko vajadzību apmierināšanai nepieciešamo produktu ražošanai, konkrētāk – jaunajā situācijā faktors 5Y spēj ražot 11. ranga produktu, bet faktors 8Z spēj ražot 15. ranga produktu. Un tādējādi, kā jau iepriekš bija skaidrots, darbīgā persona savu zemāka ranga (15 vai 30) vajadzību apmierināšanas vietā izvēlējusies apmierināt savu augstāka ranga, resp. 11 ranga vajadzību. Vispirms jābilst, ka citādā veidā šie faktori nav izmantojami P ražošanā. Šoreiz nespecificētā faktora X zaudējuma dēļ, nav zaudēts viss kopprodukts P, bet tikai neliela tā daļa, un tas tā ir tādēļ, ka pārējos divus faktorus Y un Z iespējams konvertēt citam lietojumam.

Ražošanas konvertējamie faktori jāizkārto atšķirīgās ražošanas līnijās pēc tiem pašiem principiem kā patēriņa preces tiek izkārtotas indivīda ranžēto vajadzību apmierināšanas secībā. Šis princips, kā jau zināms, nosaka, ka katrai patēriņa preču kopuma vienībai jānodrošina tās neatliekamās vajadzības apmierināšana, kura ir visneatliekamākā no vēl neapmierinātajām vajadzībām. Ražošanas faktoru izkārtošanas aspektā tas nozīmē, ka faktors jāizkārto tajā ražošanas līnijas pozīcijā, kur tā marginālā produkta vērtība ir augstāka. Ja tā izkārtoti faktori, tad gadījumā, kad pārtrauc funkcionēt kāda faktora kaut vai viena vienība, pārtrauc arī funkcionēt viss faktors kā veselums, un tādēļ darbīgā persona neiegūst tikai šī faktora produktu, kas, ievērojot tā pozīciju ražošanas līnijā, ir šīs līnijas faktoru kopuma mazsvarīgākā faktora produkts, resp., netiek iegūts mazsvarīgākais no visiem ražotajiem produktiem. Šāda ražošanas faktoru atlase un to izkārtošana ražošanas līnijā ir līdzīga tai darbībai, kas tika veikta salīdzinot viena labuma marginālo derīgumu ar cita labuma marginālo derīgumu. Šo viszemāk ranžēto marginālo produktu varētu arī uzskatīt par jebkuras faktora vienības marginālo produktu un tā vērtību. Pieņemsim, ka iepriekš minētajā gadījumā faktors X ir konvertējams tā, lai tam būtu neierobežots skaits pielietojumu. Ja kādas vienas šī faktora X vienības marginālais produkts ir, teiksim, 3P, bet citos pielietojumos tas ir 2Q, 5R utt., tad darbīgais indivīds pēc saviem ieskatiem nosaka šī X faktora katra marginālā produkta vērtību un ranžē tos savā vērtību skālā. Pieņemsim, ka viņš šos X faktora marginālos produktus ranžē šādā kārtībā: 4S, 3P, 2Q, 5R. Pieņemsim, ka šādā marginālo produktu ranžējumā viņam radusies nepieciešamība atteikties no kādas vienas X vienības. Šajā rangu situācijā, viņš, protams, atteiksies no tās X vienības, kura dod produktu R, jo tās rangs ir viszemākais. Pat, ja tiktu zaudēts kaut kas no produkcijas P, viņš tomēr neatteiktos no visas P produkcijas, t.i., no 3P, bet gan aizbīdītu konkrēto X vienību prom no P uz

mazāk vērtīgo tās lietojumu R un tad atteiktos no visa 5R Tā, piemēram, ja darbīgā persona atsakās no izjādes zirga izmantošanas izjādēm, tad viņš šo izjādes zirgu var izmantot kravu pārvadāšanai, t.i., izjādes zirga sākotnējo lietojumu (izjāde) konvertē uz citu lietojumu – kravas ratu vilkšanu. Cits piemērs, proti, zaudējot virvi kokmateriālu sasiešanai, kas paredzēti mājas celtniecībai, viņam tā jāapmaina pret citu virvi, kura domāta mazvērtīgākam pakalpojumam – teiksim kamanu izgatavošanai. Vispārinot iepriekš teikto, var apgalvot, ka jebkura faktora ikvienas vienības marginālā produkta vērtība ir vienāda ar šī faktora konkrētās vienības vērtību tās marginālajā lietojumā.

Problēmas izklāsta turpinājumā mēs konstatēsim, ka gadījumā, ja produktus ražo ar specifiskiem un konvertējamiem faktoriem, tad vispārējā likumība ir tāda, ka mainoties P vērtībai vai ražošanas apstākļiem, konvertējamo faktoru vērtība mainās mazāk, nekā specifisko faktoru vērtība. Konvertējamā faktora jebkuras vienības vērtību nenosaka vis šī faktora izmantošanas nosacījumi, kad ar tā vienu vienību tiek ražots kaut kāds viena veida produkts, bet gan šī faktora marginālā produkta vērtība, kad tiek ņemti vērā visi šī faktora pielietojumi. Tā kā specifiskais faktors ir lietojams tikai vienā ražošanas līnijā, tad tur šī faktora vienas vienības vērtība ir vienāda ar faktora marginālo produktu šajā ražošanas līnijā, jo cita pielietojuma šim faktoram šajā līnijā vispār nav. Tādēļ specifiskie faktori *konkrētu ražošanas procesu* nosaka daudz lielākā mērā nekā nespecifiskie faktori[23].

Jautājums par vērtības piedēvēšanu virzienā no patēriņa preces vērtības uz ražošanas faktoru vērtību, ir sarežģīts. To iztirzāsim nākamajās grāmatas daļās. Tā kā vienu produktu nevar samērot ar citiem produktiem un atšķirīgu faktoru vienības arī nevar savstarpēji salīdzināt, turklāt modernās ekonomikas ražošanas struktūra ir ļoti komplicēta, tur produktus ražo gan ar konvertējamiem, gan nekonvertējamiem faktoriem, produktu daudzveidība arī ir neizmērojami liela, tad kā šādā situācijā iespējams noteikt katra ražošanas procesa elementa vērtību vai katra elementa konkrēto ieguldījumu gala produktā. Tikai izolētam Robinsona Krūzo tipa darbonim ir viegli uzskatīt, ka kaut kas ir derīgs un/vai vērtīgs. Bet kompleksā ekonomikā kaut kā derīguma noteikšanā kā arī faktoru izkārtošanā ir jāievēro īpaši nosacījumi. It sevišķi jāapsver iespējas kā varētu samērot un salīdzināt faktoru un produktu vienības.

3. ***Ražošanas faktors: darbs un vaļa***

Tā kā katrs cilvēks tiecas apmierināt pēc iespējas vairāk savu vajadzību un pēc iespējas drīzāk, tad ikviena cilvēka vēlēšanās ir *maksimāli kāpināt patēriņa preču ražošanu laika vienībā*. Bet, lai kāpinātu patēriņa preču ražošanu, viņam jāspēj izvairīties no deficīto ražošanas faktoru trūkuma. Un tādēļ viņam jāpaaugstina sava iespēja dabūt šos deficītos ražošanas faktorus. Viņa vidē viņam derīgo *dabisko* faktoru pieejamība ir dabiski ierobežota un viņam nekādā veidā nav iespējams tos vairot. Bet šo dabisko līdzekļu nepietiekamību viņš var kompensē vai nu ar *kapitālpreču* daudzuma palielinājumu vai ar viņa rīcībā jau esošā *darba spēka izmantošanas* kāpinājumu.

Var arī apgalvot, ka ir vēl kāds cits produkcijas kāpināšanas veids – vēlamo preču ražošanas kāpināšanai nepieciešamo tehnisko zināšanu kā līdzekļa pilnveide; to izmantošana nav limitēta. Tomēr reāls preču ražošanas kāpinājums ir iespējams vienīgi ar produktīvo faktoru daudzuma palielināšanu. Tā, lūk, iedomāsimies, ka Robinsons Krūzo nonācis neapdzīvotā salā un viņam nav nekāda ekipējuma. Viņš pat var būt kompetents inženieris un viņam var būt pilnīgi pietiekamas zināšanas par to kā

māja būvējama. Bet, ja viņa rīcībā nav vajadzīgo praktiski lietojamo faktoru, tad viņa zināšanas pašas par sevi nav pietiekams nosacījums mājas uzbūvēšanai.

Viena no metodēm kā kāpināt produkcijas ražošanu katrā darba dienas laika vienībā ir darba spēka izmantošanas intensifikācija. Taču jāatzīst, ka darbaspēka izmantošanas intensifikācija ir tomēr ierobežota, pirmkārt, ar strādājošo skaitu noteiktā laika periodā un cilvēka darba dienas garumu stundās. Otrkārt, katra atsevišķa strādājošā indivīda darba intensifikācijas robeža ir viņa darba spējas un tās dažādiem indivīdiem ir atšķirīgas. Un, beidzot, treškārt, neatkarīgi no tā vai darbs cilvēkam sniedz vai nesniedz gandarījumu, tas vienmēr ir saistīts ar viņa atteikšanos no savas vaļas. Vaļa cilvēkam vienmēr ir vēlama, iekārojama lieta[27].

Vēsturiski ir nostabilizējies uzskats, ka cilvēka bezdarbība/ vaļa nav vēlama parādība, un ka tikai darbs ir derīgs deficīts faktors, kuru vēlas taupīt, izmantot ekonomiski. Šādu uzskatu pasaulē reāli izmantojamais cilvēku darba apjoms ir vienāds ar visas pasaules cilvēku darba potenciālu. Cilvēku vidē, kurā valda šādi uzskati, ikvienam cilvēkam jāstrādā ar savu maksimāli iespējamo piepūli. Tikai šādā veidā izprasta un īstenota cilvēka darba intensifikācija var nodrošināt vēlamo patēriņa preču ražošanas apjoma palielinājumu. Nevar prasīt, lai visu laikā uzkrāto un saglabāto darbaspēju izlietotu vienīgi noteikta darba veikšanai[28]. Šādai situācijas izpratnei jābūt arī funkcionāli nozīmīgai un vispirms tā jāievēro ekonomikas parādību analīzē. Tomēr no empīriskajiem novērojumiem mēs zinām, ka šāda pieeja ekonomikas analīzei tiek reti īstenota. Vairumam darbīgo indivīdu vaļa ir tāda patēriņa prece, kura iedibina līdzsvaru, resp., samērīgas attiecības starp preču ražošanai veltītajām pūlēm un iespēju iegūt un lietot citas patēriņa preces, tādējādi gūstot zināmu gandarījumu par veikto darbu. Jo vairāk kāds cilvēks strādā, jo mazāk viņam atliek brīva laika baudām. Darba apjoma pieaugums iespējams tikai uz kopējā brīvā laika samazināšanas un tā lietderīgas izmantošanas rēķina. Vispārinot var apgalvot, ka "cilvēki veic noteiktu darbu tikai tad, ja viņa guvums no šī darba ir lielāks, nekā viņa brīvā laika samazinājuma daļas subjektīvā vērtība"[29]. Un tas ir iespējams tikai tai gadījumā, ja apmierinājuma "atdevē" , ko indivīds gūst, baudot vaļu, ietverts arī gandarījums, ko sniedz pati darba piepūle, bet tas, savukārt, iespējams tikai pie nosacījuma, ja indivīds apzināti tērē savu enerģiju noteiktu produktīvu uzdevumu izpildei. Ja šāds gandarījums par darba veikumu nav iespējams (I.B. piem.,, vergu darbs), tad, vienkārši, gaidītā produkta vērtība/derīgums, ko ražo ar šo piepūli nosvērsies uz produkta *nevērtīguma* pusi, resp., notiks produkta vērtības samazināšanās, un šādas tendences pamats ir atteikšanās no vaļas lietderīguma (utility) izpratnes un novērtējuma. Situācijā, kad darbīgā indivīda darba piepūle izraisa viņā subjektīvi nozīmīgu gandarījumu, produkta derīgumā tiek savdabīgi transformēta un akumulēta indivīda piepūles subjektīvā lietderīguma izjūta. Īpaši sakāpinot darba piepūli, gandarījums par šīs forsētās piepūles lietderīgumu tomēr vājinās, un rezultātā katras secīgās gala produkta vienības lietderīgums arī pazeminās. Tas nozīmē, ka abi saistītie lielumi – gala produkta marginālā lietderība un gandarījuma par piepūli marginālā lietderība – pazeminās, lai gan palielinās to kvantitāte, jo abi lielumi (gala produkta marginālā lietderība un gandarījuma par piepūli marginālā lietderība) pakļaujas vispārējai likumībai par marginālo derīgumu.

Apsverot savu darba iespējamo izlietojumu, cilvēks ne tikai ņem vērā tās savas nozīmīgākās vajadzības, kuras viņš varētu apmierināt ar sava darba produktu, kā arī iespējamo gandarījumu, kuru viņš varētu gūt no pašas produktīvās piepūles, resp., ražīgas strādāšanas; bet vienlaikus viņš arī apsver citu iespēju, proti, iespēju atturēties no savas darba enerģijas izmantošanas, lai tā vietā iegūtu sev lietošanai citu patēriņa preci, proti, vaļu – no darba brīvu laiku. Vaļa, līdzīgi kā visi citi labumi, arī ir

marginālā derīguma likumības priekšmets. Un tas nozīmē, ka ar vaļas pirmo vienību viņš apmierina vēlmi, kuru izjūt kā visneatliekamāko, ar nākamo vienību apkalpo savu nedaudz zemāk vērtēto vajadzību, ar trešo vienību – vēl zemāk vērtēto vajadzību utt. Bet, ja tiek piedāvāts pārāk daudz brīva laika, tad tā marginālais derīgums pazeminās. Turklāt brīvā laika marginālais derīgums ir vienāds ar viņa darba vēlamā gala produkta (jeb vajadzības apmierināšanas priekšmeta) vērtību, no kura nāktos atteikties, zaudējot vienu brīvā laika jeb vaļas vienību. Bet šādā situācijā darba marginālais nederīgums (izpratnē – atteikšanās no vaļas) *palielinās* līdz ar katru nākamo izlietotā darba vienību.

Dažkārt, protams, gadās, ka konkrēts darbs pats par sevi var būt nepatīkams, un ne tikai saistībā ar atteikšanās no vaļas, bet arī tādēļ, ka ikviens darbs ir cieši saistīts ar saviem specifiskajiem apstākļiem, un tos darbīgais indivīds var uzskatīt par nepatīkamiem. Un šādā situācijā darba marginālā nelietderība tiek determinēta divpusēji -- vispirms ar nelietderīgumu, ko izraisa nepatīkamie darba apstākļi, un tad ar nelietderīgumu, kas izriet no atturēšanās baudīt vaļu. Veikt noteiktu darbu, t.i., strādāt zināmā mērā nozīmē mocīties līdzīgi kā mokošas ir arī atturēšanās reizes no vaļas jeb atpūtas. Nepatīkami konkrēta darba elementi var paaugstināt šī darba marginālo nelietderīgumu, turklāt šis nelietderīgums, līdz ar darba laika pagarināšanu, palielinās.

Personas attieksmi (intervālā no apmierinātības līdz neapmierinātībai) pret noteikta tipa darba veikšanu raksturo ar izlīdzsvarojumu starp šīs personas vienas darba vienības ražotā produkta marginālo derīgumu un marginālo nederīgumu, koriģējot šo attiecību atbilstīgi gala produkta un atteikšanās no vaļas novērtējumiem. Cilvēka attieksme pret savu darbu var būt dažāda. Tā var būt vai nu gandarījuma, tīkamas smeldzes, nepatikas vai neitrāla attieksme. Gadījumos, kad cilvēka darbs izraisa apmierinājumu, *tas ikreiz ir cieši savijies ar paredzējumu iegūt gala produktu* un no šāda paredzējuma šis apmierinājums nekad nav nošķirams. Ja darba darītāju atsvešina no savu darba gala produkta, tad cilvēks uztver savu darbu par bezjēdzīgu un nelietderīgu. Un šāds darbs vairs neizraisa indivīdam gandarījumu. Šādas indivīda bezjēdzīgas un nelietderīgas aktivitātes, kuras tiek veiktas *vienīgi sevis pašas dēļ,* nav vairs darba piepūle, t.i., strādāšana, bet ir tīrā rotaļa un/vai spēle, bet rotaļa un/vai spēle teorētiski ir patēriņa preces. Rotaļa un/vai spēle kā patēriņa prece, līdzīgi kā visi citi labumi, ir marginālā derīguma likumības priekšmeti. Un laika ilgumam, ko indivīds patērē rotaļai un/vai spēlei, ir jābūt samērīgam ar tā laika ilgumu, ko indivīds izlieto patēriņa preču iegūšanai un lietošanai[30].

Katra darba stunda ir nosacīti sadalāma divās daļās, pirmkārt, tā darba stundas nosacītā daļa, kas izmantota lietderīgi, t.i., vēlamā gala produkta izražošanai (ieskaitot nākotnē iespējamos labumus un zināmu patiku, ko izraisa darbs kā tāds), un, otrkārt, šīs stundas nosacītā daļa, kas izlietota nelietderīgi (šajā nelietderīgi izlietotajā darba stundas nosacītajā daļā ietilpst vaļa un neapmierinātība, kuru izraisa pats darbs kā tāds), un abas šīs daļas kopā jeb, konkrētāk, katram konkrētam darbam patērētā stunda jānovērtē saistībā ar šīs darba stundas *marginālā produkta derīgumu*. Katrā darba stundā indivīds grib tērēt savu darba enerģiju, lai izražotu *tādu* produktu, kura marginālā vērtība viņa vērtību skālā ir visaugstākā. Katra noteikta darba veikšanai ir nepieciešams noteikts stundu skaits. Ja ir nepieciešams atteikties no šī darba vienas stundas, tad līdz ar to viņš arī atsakās no tās labuma vienības, kuras marginālais derīgums viņa vērtību skālā ir zemākais. Atbilstīgi savai vērtību skalai viņam regulāri jāseko laikā mainīgajai bilancei starp produkta derīgumu un turpmākā darba nelietderīgumu. Mēs jau zinām, ka ar cilvēka piepūli saražoto labumu marginālais derīgums pazeminās līdz ar viņa darba piepūles pieaugumu. No otras puses, ar katru

jaunu piepūles porciju tās marginālais nelietderīgums arvien palielinās. Bet cilvēks var kāpināt savu darba piepūli līdz brīdim, kad šīs piepūles pieauguma atdeves marginālais lietderīgums pārsniedz darba piepūles marginālo nelietderīgumu. Cilvēkam jāpārtrauc strādāt tad, kad viņa darba marginālais nelietderīgums kļūst lielāks par labuma pieaugumu, ko var sasniegt ar šo piepūles pieaugumu[31].

Vaļas kā patēriņa preces pieauguma gadījumā tās marginālais derīgums pazeminās, jo to labumu marginālais derīgums, no kuriem notikusi atteikšanās, paaugstinās. Un šis process turpināsies tik ilgi, kamēr atteikto produktu marginālais derīgums kļūs lielāks par vaļas marginālo derīgumu, un tad cilvēks sāks atkal strādāt.

Šī darba piepūles likumību analīze ir deducēta no cilvēka darbības aksiomas, pieņemot, ka arī vaļa ir patēriņa prece.

9. ***Kapitāla veidošana***

Aplūkosim nākamo patēriņa preču ražošanas kāpināšanas metodi laika vienībā, proti – kapitālpreču kvantitātes palielināšanu. Var teikt, ka patēriņa labumu ražošanas procesa attīstības agrīnajā sākumposmā cilvēks savas darbības īstenoja bez jebkāda aprīkojuma un labumus guva no dabas tieši, resp., dabas veltes. Vēlāk cilvēks sava darba produktivitāti paaugstināja, kombinējot savu darba enerģiju ar dabas elementiem un tādējādi pakāpeniski veidojot kapitālpreces. Kapitālpreces nav izmantojamas cilvēka vajadzību apmierināšanai tieši, bet tikai transformējamas zemākas kārtas kapitālprecēs un – procesa nobeigumā – vēlamajās patēriņa precēs.

Lai uzskatāmi izskaidrotu kapitāla rašanās būtību un kapitāla pozīciju ražošanā, sāksim ar hipotētisku piemēru par Robinsona Krūzo darbību, kad viņš viens nejauši nonāk kādā neapdzīvotā salā. Pieņemsim, ka Robinsons, nokļuvis krastā, konstatē, ka viņam nav nekā – neviena darbarīka. Šādā situācijā viņš spēj sev kaut ko var iegūt tikai no dabas ar savu piepūli. Ir skaidri redzams, ka bez kapitāla viņš ir spējīgs apmierināt tikai nedaudzas savas vajadzības un turklāt tikai visneatliekamākās vajadzības. Atļaujos apgalvot, ka vienīgie labumi, kurus Robinsons spēj iegūt bez kapitāla, ir ogas un vaļa. Teiksim, viņš konstatē, ka lasot ogas desmit stundas diennaktī, viņš vienā stundā caurmērā ievāc tikai divdesmit ogas. Otru diennakts daļu – četrpadsmit stundas – viņš veltī atpūtai. Ogu ražas ievākšanas laika periodu nosaka daba un tas ir ļoti īss. No visa iepriekšteiktā var secināt, ka Robinsons visu vienas diennakts laiku izmanto tikai divu patēriņa labumu iegūšanai – ogu lasīšanai desmit stundas un vaļai / atpūtai četrpadsmit stundas. No šādas diennakts laika sadales ir skaidri redzams, ka bez (kapitāla) līdzekļiem, vienīgais labums, kas viņam ir pieejams patērēšanai ir tāds labums, kura *ieguves periods ir visīsākais.* Vaļa/atpūta ir tāds labums, kurš rodas ik ar brīdi, bet ogu ražas ievākšanas periods ir ļoti īss. Divdesmit ogu ievākšanas periods ir viena stunda. Bez iespējas izmantot kapitāltipa līdzekļus Robinsonam nav iespējams iegūt labumus – šoreiz ogas, kuru ieguves periods būtu garāks.

Ir divi veidi, kā pagarināt kāda labuma ražošanas procesu un paaugstināt produktivitāti, lietojot līdzekļus -- kapitālu: var (1) paaugstināt *kāda noteikta labuma* ražošanas produktivitāti laika vienībā; vai (2) radīt darbīgajai personai iespēju patērēt tādas preces, kuras, to ražošanas procesa īsuma dēļ, *vispār nebūtu pieejamas izmantošanai*.

Kapitāltipa līdzekļu izmantošanas pirmo veidu var ilustrēt ar šādu piemēru. Lai Robinsonam nebūtu jānoņem no koka zara katra oga ar roku tieši, viņš varētu notraukt ogas no koka ar pagaru nūju. Lietojot šādu paņēmienu, viņš varētu kāpināt

ogu vākšanas produktivitāti no divdesmit uz piecdesmit ogām stundā. Kas viņam jādara, lai iegūtu šādu nūju? Acīmredzot, viņam jāpatērē daļa sava darba nūjas materiāla ieguvei, tā transportēšanai, nūjas izgatavošanai utt. Uzskatīsim, ka šo uzskaitīto darbību veikšanai viņam nepieciešamas desmit stundas. Tas nozīmē, ka viņam, desmit stundas *jāatturas* no patēriņa preču – ogu un vaļas ražošanas un šajā laikā jānodarbojas ar *kapitāltipa līdzekļa* -- nūjas izgatavošanu. Bet šo nūju kā līdzekli viņš varētu sākt lietot kā netiešo ražošanas palīglīdzekli tikai pēc desmit stundām. Viņam ir divas iespējas, kā pārdalīt šo patēriņa preču – ogu un vaļas – ražošanas kopējo laiku: desmit stundas ogošanai un četrpadsmit stundas vaļai. Vai nu viņam jāupurē desmit vaļas stundas vai desmit stundas no ogu lasīšanas ar roku laika, kas savukārt, nozīmētu ik stundu neievākt divdesmit ogu, un, summāri, desmit stundās – neiegūt divi simti ogu. Viņš samazina savu patērēšanas laiku par 10 stundām un šo laiku – 10 stundas atvēlot kapitāltipa līdzekļa -- *nūjas* izgatavošanai. Bet nūjas izgatavošana protams, nav momentāni paveicams darbs. Un tādēļ viņš šo kapitālveida līdzekli – nūju kā netiešu palīglīdzekli jeb rīku varētu sākt izmantot tikai *kaut kad nākotnē*, t.i., pēc desmit stundām, kad šis rīks būs gatavs. Šajā nūjas izgatavošanas laikā viņš, protams, nevar darīt arī ne ko citu, kā vien nodarboties ar šīs nūjas izgatavošanu. Tas, savukārt, nozīmē, ka šajā desmit stundu laika periodā, kamēr viņš izgatavo preču kapitālu – nūju, viņam jāatturas no patēriņa preču lietošanas savu vajadzību apmierināšanai. Viņam šajā desmit stundu laikā *jāatturas no patērēšanas* kā darbības un šis *piepūles (labor) veids jātransformē* no vajadzību tiešas apmierināšanas patēriņa preču ražošanas uz preču kapitāla ražošanu. Turklāt jābilst, ka šīs kapitāltipa līdzekļa – nūjas – lietderīgums tiks pierādīts *tikai kaut kad nākotnē*; tātad no tiešas patērēšanas tagadnē uz lietderīgu lietošanu nākotnē. Šāda veida patēriņa priekšmetu patērēšanas ierobežojumu sauc par kapitāla *uzkrāšanu*, bet darba, zemes transformāciju kapitālpriekšmetos – par *investēšanu*. Tāds ir kapitālmantu/ lietu veidošanas pamatsaturs un būtība.

Vispār darbīgā persona savas kapitālpreces veido uz sava patēriņa samazināšanas rēķina. Taču katram indivīdam pašam jāizlemj par sava patēriņa ierobežošanu un investēšanu kapitālpreču ražošanā. Pirms pieņemt lēmumu par investēšanu, darbīgajai personai jāapsver vairāki faktori. Pirmkārt, jāsalīdzina vienas un tās pašas preces pašreizējā ražošanas procesa produktivitāte ar tuvākajā nākotnē iespējamo ražošanas procesa produktivitāti (vienādos laika garuma periodos), ko veicina ar investīcijām, un jāapsver vai investēšanas rezultātā iespējamais ražošanas procesa produktivitātes pieaugums atsver upurēto *pašreizējo* patēriņu un patēriņu *nākotnē*. Mēs jau iepriekš aplūkojām universālo faktu par laika preferenci, proti, ka cilvēks vienmēr tiecas apmierināt savas vajadzības pēc iespēja agrāk. Darbīgajai personai jāharmonizē šīs divas savas visai pretrunīgās vēlmes – gūt jau pašreizējā situācijā vairāk gandarījuma laika vienībā vai tomēr atteikties no gandarījuma pašreizējā situācijā, lai palielinātu savu ražošanu *nākotnē*. Viņa laika preference, t.i., vēlme baudīt tūdaļ, pretstatā nākotnē gūstamajam baudījumam, faktiski izsaka viņa *gaidīšanas nelietderīgumu*. Un tādēļ šim viņa gaidīšanas nelietderīgumam kaut kad nākotnē ir jāatmaksājas ar to viņa ieguvumu, kas būtu iespējams ar kapitālpreču lietošanu un to ilgderīgumu. Taču jautājums ir arī par to, kādā veidā šādas viņa alternatīvās izvēles – tūdaļ vai vēlāk – ir atkarīgas no viņa vērtību skalas. Ja viņš uzskatītu, ka ar nūjas palīdzību, strādājot divdesmit stundas diennaktī, varētu iegūt tikai trīsdesmit ogas stundā, (20x30 = 600), viņš varētu arī nepieņemt lēmumu par investēšanu. No otras puses, ja viņš domātu, ka ar nūjas palīdzību piecu stundu laikā viņš varētu ievākt simts ogas stundā (5x100=500), viņš labprāt pieņemtu lēmumu par investēšanu.

Bet, ja nu viņš izvēlētos kapitālprecēs investēt vēl papildus 10 stundas, tad ir nepieciešams aplūkot vairākus sava patēriņa ierobežošanas variantus. Kā jau augstāk aprādīts, viņš var izvēlēties dažādas ogošanas un vaļas ierobežojumu kombinācijas. Vienkāršības labad, vispirms aplūkosim laika izkārtojumu garākā periodā – viena dienā. Viņš, piemēram, var veltīt vienu veselu dienu vienlaidus nūjas izgatavošanai, protams, šajā dienā neogojot vispār. Vai arī izmantot darba dienu sadalīti – piemēram, katru dienu desmit stundu vietā ogas lasīt tikai astoņas stundas un pārējās katras dienas divas stundas veltīt nūjas izgatavošanai. Šajā gadījumā nūja būs gatava pēc piecām dienām. Kuru no šiem variantiem viņš izvēlēsies, tas atkarīgs no viņa vērtību skalas būtības. Šo piemēru būtība ir tāda, ka viņam no sava desmit stundu patēriņa ir jāizdala divi simti ogu ievākšanas vērts darbs nūjas izgatavošanai. Šī patēriņa un darba *maiņas kurss* ir atkarīgs no tā, cik būtiski nepieciešams viņam ir šis ražošanas kāpinājums, salīdzinājumā ar to, cik viņam būtiski nepieciešams ir saglabāt pašreizējo ogu ieguves apjomu.

Analītiski var izdalīt trīs cilvēka aktivitātes veidus, neraugoties uz to, ka atšķirības starp šiem aktivitātes veidiem nav būtiskas. Pirmais aktivitātes veids – strādāšana ar patēriņa precēm, veidojot to uzkrājumu, otrais aktivitātes veids – strādāt nepārtraukti visu pilnu laiku pie kapitālpreču izgatavošanas, un, trešais veids – izstrādāt kapitālpreces un izlietot patēriņa prece vienlaicīgi. Ja šo cilvēka aktivitātes veidu īstenošanas vispārējie nosacījumi ir vienādi, tad tomēr var izrādīties, ka viena no šīm metodēm ir daudz produktīvāka nekā pārējās divas. Tā var gadīties situācijā, kad darbīgā persona strādā nepārtraukti un izvirza uzdevumus ik pa brīdim. Tādā veidā persona rīkojas tikai tad, ja tā tiecas mainīt savu pašreizējo darba metodi. No otras puses - ogu uzkrājumam palielinoties, ogas var sākt bojāties, un tas rosina darbīgo personu mainīt ražošanas procesa virzību. Atbilstīgi savai vērtību skalai sabalansēti faktori galu galā nosaka viņa lēmumu.

Pieņemsim, ka Robinsons bija pieņēmis lēmumu un jau piecas dienas ogu ievākšanā lieto nūju. Un, sākot ar sesto dienu, viņa ogu krājums palielinājās par pieci simti ogām dienā un nu viņš grib šo ievāktos augļus investēt preču kapitālā.

Krūzo var izmantot ogu ievākšanas procesa produktivitātes pieaugumu, lai palielinātu vaļas stundu skaitu un vairāk atpūstos, kā arī turpināt palielināt ogu uzkrājumus. Viņš var saīsināt savas darba dienas garumu no desmit uz astoņām stundām. Un, lietojot nūju, arī šajā gadījumā ogu produkcija palielināsies no diviem simtiem uz četriem simtiem ogu dienā un nu viņam ir iespējams arī pagarināt savu vaļas laiku no četrpadsmit stundām uz sešpadsmit stundām diennaktī. Acīmredzot, Krūzo ir vairākas iespēju kombinācijas kā turpināt ogu ražošanas produktivitātes paaugstināšanu un kā pagarināt savu vaļas laiku[32].

Tomēr palīglīdzekļa lietošana, panākot ogu ievākšanas procesa produktivitātes kāpinājumu laika vienībā, nebūt nav pati svarīgākā šī līdzekļa funkcija. Vispārinot, daudz svarīgāka ir pati kapitāla funkcija. Proti, tā nodrošina cilvēkam iespējas iegūt tādus labumus, kuri citādi viņam *vispār* nebūtu pieejami lietošanai. Ļoti īsais ogu ievākšanas periods, kuru determinē dabas likumsakarības, ļauj viņam producēt sev tikai vaļu un nedaudz ogu, bet bez konkrēta palīglīdzekļa viņam nebūtu nekādu iespēju iegūt kaut ko atbilstīgu *citām* viņa vajadzībām. Lai iegūtu gaļu, viņam nepieciešams stops un bultas, lai iegūtu zivi, viņam vajag zivju duramo mietu vai tīklu, lai uzbūvētu nojumi, viņam vajag baļķus vai audumu, cirvi, ar ko nocirst kokus. Lai apmierinātu jebkuras šādas vajadzības, viņam jāierobežo sava patērēšana un jāinvestē savs darbs kapitālpreču ražošanā. Viņa nolēmums sākt kapitāla veidošanu izriet no viņa vērtībuzskatiem par gaidītā produktivitātes pieauguma lietderīgumu kā

pretstatu viņa pašreizējā laika preferences nelietderīgumam, salīdzinot pēdējo ar to gandarījumu, ko viņš varētu gūt nākotnē.

Ir skaidri redzams, ka faktors, kas attur jebkuru cilvēku arvien vairāk investēt savas zemes un sava darba kapitāltipa mantās/ lietās resp., kapitālā, ir viņa laika preference -- vēlme baudīt tūdaļ. Ja kāds cilvēks nav spējīgs dot priekšroku pašreizējo labumu tūlītējai baudīšanai, attiecinātu pret gaidīto baudu nākotnē, tad tāds cilvēks nekad nebūs spējīgs patērēt. Viņš investēs visu savu laiku un darbu nākotnē iegūstamās mantās. Bet personas nostāja *nekad nepatērēt* ir absurds, jo pati patērēšana ir visa ražošanas nolūka īstenā jēga. Un tādēļ cilvēki visdrīzāk investē tādās mantās, kuru ražošanas process ir visīsākais. Un tā viņi dara tādēļ, lai ar iegūtajām mantām pēc iespējas drīzāk apmierinātu savas vajadzības, kuras viņi sajūt kā visneatliekamākās. Gan investēšana šādās mantās, gan to lietošana pilnā mērā atbilst viņu zināšanām par šo lietu dabu un to izmantošanas tehnikām un/vai tehnoloģijām. Katra nākamā investīcija ir paredzēta arvien garākam ražošanas procesam. Tādēļ arī jebkurš nākamais kapitāla ieguldījums jāplāno garākam ražošanas procesam, nekā ir tas, kas tiek īstenots pašlaik.

Te ir vietā atcerēties, ka galvenais ir gala produkts – patēriņa prece, un tādēļ ir svarīgi saprast, ka jēdzienā "ražošanas periods" ir ietverts ne tikai kapitālmantas kā potenciālā ražošanas faktora izgatavošanas laika intervāls, bet arī viss atbilstošās patēriņa preces gaidlaiks, kuru skaita no kapitālmantas producēšanas sākuma līdz brīdim, kad ar šo kapitālmantu ir izražota plānotā patēriņa prece. Gadījums ar Krūzo nūju ir īpašs, to paskaidrosim vēlreiz ar citu -- sarežģītāku piemēru – cirvja lietošanu koku nociršanai, kas vajadzīgi Krūzo mājas celtniecībai. Teiksim, cirvja izgatavošanai viņam ir nepieciešamas piecdesmit stundas (t_1) un tad vēl nākamās divi simti stundas koku ciršanai ar cirvi (t_2) un koku transportēšanai (t_3) līdz mājas celšanas vietai un pašas mājas uzbūvēšanai (t_4). Trīs pakāpju procesa kopējais ilgums ir divi simti piecdesmit stundas. Pirmajā pakāpē Krūzo ar savu darbu no dabas elementiem izgatavo cirvi. Cirvis šajā procesā ir otrās kārtas kapitālmanta; otrajā pakāpē Krūzo, strādājot ar cirvi, no dabas elementiem -- kokiem producē baļķus. Šie baski šajā situācijā ir pirmās kārtas kapitālmanta; un, nobeigumā – trešajā pakāpē – Krūzo darbs un koka baļķi, savstarpēji kombinēti ($t_3 + t_4$), producē vēlamo patēriņa lietu – māju. Un, tātad, viss ražošanas procesa ilgums ir summārais laiks, skaitot no laika punkta, kad darbīgā persona sāka savu darbu, līdz laika punktam, kad patēriņa prece ir izgatavota – pilnīgi gatava.

Ražošanas ilguma izpratnes aspektā ir nepieciešams vēlreiz atgādināt, ka darbīgā persona nav ieinteresēta ievērot ražošanas procesa vēsturi kā tādu, t.i., pagātnes notikumus. No darbīgās personas viedokļa konkrēta ražošanas procesa ilgums ir *gaidlaika ilgums, kuru skaita no laikpunkta, kad persona uzsāk* darbību konkrētas preces ražošanas nolūkā. Bet, ja nu Krūzo laimētos atrast labi saglabājušos un lietojamu cirvi, kas palicis no iepriekšējiem šīs salas apdzīvotājiem, tad viņam cirvis nebūtu jāizgatavo un viņš varētu uzskatīt, ka viņam nav jāstrādā piecdesmit stundas pie cirvja izgatavošanas un tādēļ viņš varētu rēķināt, ka iepriekšminēto divi simti piecdesmit stundu vietā viņam būtu bijis jāstrādā tikai divi simti stundas. Tātad laimīgā kārtā atrastais cirvis ir uzskatāms par viņa apkārtējās vides velti.

Šis piemērs ilustrē fundamentālu patiesību par kapitālmantu. Kapitāls ir kā dzelzceļa stacijas, par kurām pasažieri priecājas, tās periodiski sasniedzot, un, tādējādi arvien vairāk tuvojoties savai gala *stacijai* – patēriņa precei. Tie, kam pieder kapitāls, ir spējīgāki turpmākajā laikā virzīt ražošanas procesu un iegūt vēlamo patēriņa preci. Krūzo bez cirvja šķir no savas vēlamās mājas divi simti piecdesmit stundu ilgs laikposms; bet Krūzo ar cirvi - tikai divi simti stundu ilgs laikposms. Ja Krūzo būtu

varējis iegūt lietošanā jau gatavus baļķus, tad arī viņš būtu ievērojami tuvāk savam mērķim; bet, ja viņš atrastu jau gatavu māju, tad viņš būtu ieguvis vēlamo tūdaļ. Viņš varētu turpmāk pilnveidot šo māju, nenošķirot šo darbību no mājas izmantošanas dzīvošanai, resp., no tās patērēšanas. Tātad preču kapitāla loma ir paaugstināt cilvēka iespējas ātrāk sasniegt savus mērķobjektus patēriņa preču ražošanā. Šis apgalvojums ir patiess abos gadījumos – gan attiecībā uz tikko producētu, resp. *jaunu* preci, gan uz vecāku preci, tādu, kas ražota senāk. Jau aplūkotajā gadījumā ar nūju var apgalvot, ka bez nūjas Krūzo šķir no pieci simti ogu ieguvuma divdesmit piecu stundu garš laika intervāls, bet ar nūju – tikai desmit stundu garš laika intervāls. Gadījumos, kad ar kapitālu ražo tādu jaunu preci, kura nav citādā veidā iegūstama, ir atzīstama absolūta nepieciešamība un iespējamība saskatīt savā darbā kaut ko līdzīgu ar dzelzceļa stacijām, kuras pasažieris, sasniedzot vienu pēc otras, posmsecīgi virzās uz vēlamo gala rezultātu, šajā gadījumā un konkrētāk – uz vēlamās patēriņa preces izgatavošanu un ieguvi patērēšanai.

Tātad ir noskaidrots, ka jebkura kapitāla veidošana ir iespējama tikai uz uzkrājuma rēķina. Šis uzkrājums tiek veidots, samazinot patēriņa preču izlietošanu tagadnē. Un šo uzkrājumu iegulda preču ražošanā ekvivalentu resursu formā. Prieku, patiku, gandarījumu u.tml., resp., savu vajadzību apmierināšanu ar patēriņa labumu, sauc par *patērēšanu.* Šo uzkrājumu darbīgā persona var veidot tikai tai gadījumā, ja tās iegūtais patēriņa labumu daudzums palielinās un viņa nolemj savu vajadzību apmierināšanai neizlietot visu šī labumu pieauguma palielinājuma apjomu, bet tikai kādu daļu no tā. Jebkurās patērēšanas un uzkrājuma savstarpējās proporcijās, uzkrājuma daļai vienmēr ir jābūt lielākai par patērējamo daļu. Tā, piemēram, ja Krūzo konstatē, ka viņš, nelietojot nūju kā palīglīdzekli, var ievākt divi simti četrdesmit ogas desmit stundās (240), tad viņš var uzkrāt četrdesmit ogas dienā un tātad piecu secīgu dienu laikā -- divi simti ogu (40x5=200), un šo uzkrājumu investēt nūjas izgatavošanas darbā, nesamazinot sava ogu patēriņa līmeni. Uzkrājuma apjomu veido patēriņa samazinājuma apjoms, salīdzinājumā ar to ogu kopdaudzumu, kuru viņš būtu varējis patērēt. Produkta reālās ieguves apjoma samazinājumu ne vienmēr vajag attiecināt uz patēriņa apjoma samazinājumu zem iepriekšējā šī produkta patēriņa līmeņa.

Visas kapitālmantas ir ātrbojīgas. Tie nedaudzie produkti, kuri nav ātrbojīgi, bet sabrūk ilgstošā lietošanas procesā, ir mērķtiecīgu darbību īstenošanas un, tātad, ilgspējīgu nodomu, nolūku sasniegšanas faktori, tie ir *zemes* elementi. Taču kaut kādā mērā visas kapitāla preces ir ātrbojīgas, jo visas tās nolietojas un /vai tiek izlietotas ražošanas procesā. Tādējādi mēs varam apgalvot, ka kapitālmantas, lietojot tās ražošanas procesā, tiek *transformētas* ar tām ražotajos produktos. Dažu kapitālmantu transformēšanos savos produktos var fiksēt tīri fiziski. Tā, lūk, ir skaidri redzams, ka, piemēram, simts mārciņas maizes kā vairumtirdzniecības prece, kombinējot to ar citu faktoru, proti, mazumtirdzniecību, pirmais faktors – maize vairumtirdzniecībā - netieši un visā veselumā tiek transformēta nākamajā secīgajā faktorā – mazumtirdzniecībā. Šajā gadījumā viss kapitālpreču kopums tiek transformēts gala produktā. Tomēr ne ar visām kapitālprecēm ir tāpat. Citas kapitāla preces arī tiek izlietotas, bet ne tā – uzreiz. Piemēram, kravas automašīna, ar kuru transportē maizi, var kalpot šim nolūkam, teiksim, piecus gadus, šajā laikā nodrošinot trīs tūkstoši reiz šādu maizes konvertēšanu no vairumtirdzniecības pakāpes mazumtirdzniecības pakāpē. Un varam apgalvot, ka katra šāda ražošanas procesa notikuma reizē 1/3000 daļa kravas automašīnas tiek izlietota. Līdzīgi varam spriest arī par dzirnavām. Dzirnavas, maļot graudus, pārvērš tos miltos. Ja, teiksim, šo dzirnavu kalpošanas laiks ir divdesmit gadi, tad varam apgalvot, ka ik gadu 1/20 daļa dzirnavu tiek izlietota miltu ražošanā. Katrai specifiskajai kapitālprecei ir savs derīguma laiks un tādēļ arī

šī kalpošanas laika periodā atšķirīga izlietošanas/vai nolietošanās pakāpe jeb *vērtības zuduma* laika periods.

Atgriezīsimies pie Krūzo un viņa nūjas. Pieņemsim, ka nūjas derīguma termiņš ir desmit dienas. Tā kā šajās desmit dienās nūja tiek pilnīgi nolietota un turpmāk vairs nav izmantojama, Krūzo atkļūst savā sākumsituācijā, kad viņš, lasīdams ogas ar roku tieši, ievāca tikai divdesmit ogas stundā.

Citas nūjas izgatavošanas nepieciešamība rada Krūzo izvēles situāciju. Šo izvēles situāciju raksturo viņa dzīves standarta izmaiņa. Viņa pašreizējais dzīves standarts, salīdzinājumā ar sākotnējo viņa dzīves standartu, ir uzlabojies. Tagad viņa rīcībā ir pieci simti ogu un četrpadsmit stundu vaļas diennaktī. Viņš, protams, grib savu pašreizējo dzīves standartu saglābāt un tādēļ viņam desmit dienu laikā jāizgatavo cita nūja, kuru varēs lietot vecās nūjas vietā, kad tā būs nolietota. Lai veiktu jaunas nūjas izgatavošanu, ir nepieciešams īstenot nākamo uzkrāšanas darbību. Lai investētu vecās nūjas aizstāšanā ar jaunizgatavoto nūju, viņam vēlreiz jāveido uzkrājums, ierobežojot savu patēriņu, samērīgi ar visu iespējamo produkta apjomu. Šajā nolūkā viņam vēlreiz jāuzkrāj desmit stundu vērts darbs uz ogošanas vai vaļas rēķina un tas jāinvestē tādā lietā, kas tikai netieši un kaut kad nākamībā būs derīga ražošanā. Pieņemsim, ka šī darba uzkrāšanu viņš veiks, pārbīdot katras dienas vienu stundu no ogu ražošanas darba uz jaunas nūjas izgatavošanas darbu. Tā darot, viņš desmit dienas pēc kārtas ierobežos savu ogu patērēšanu līdz četri simti piecdesmit (450) ogām dienā. Šis tad arī būtu viņa ogu patēriņa maksimums vienā dienā. Lai gan šāds ogu patēriņa līmenis ir mazāks par iepriekšējo ogu patēriņa līmeni dienā, tas tomēr ir augstāks un tādēļ labāks, nekā bija viņa sākumsituācijā, kad viņš bija bez palīglīdzekļu situācijā, resp., kad viņam nebija ogu ievākšanas palīglīdzekļa – nūjas.

Desmit dienu termiņa beigās *kapitāla struktūra* ir atjaunota, veicot uzkrāšanu un investējot aizstāšanā. Pēc šī kapitāla atjaunošanas brīža, Krūzo *atkal* radīta iespēja sasniegt ogu iepriekšējo ievākuma maksimumu. Bet, skaitot no šī brīža, pēc nākamajām desmit dienām, kad arī otra nūja būs nolietota, viņš atkal nonāks sākotnējā situācijā, kuru raksturo ar produktivitātes līmeni, proti – divi simti ogu dienā (vai divdesmit ogu stundā desmit secīgu stundu laikā vai uzsāks *trešo* produkta uzkrāšanas darbību, lai īstenotu otrās nūjas aizstāšanu ar nākamo – šoreiz jau *trešo* nūju, kad otrā nūja būs nolietota[33].

Ja Krūzo nolemj *neaizstāt* pirmo, pēc tam -- otro nūju ar jaunu un akceptē turpmāko produkta samazinājumu, tad viņš ir *kapitāla patērētājs*. Citiem vārdiem, viņš uzkrāšanas, kapitāla struktūras saglabāšanas un produkcijas līmeņa kāpināšanas vietā izvēlas patērēšanu. Situācijā, kad Krūzo patērē savu kapitālu, viņš kāpina savu patēriņu, teiksim, no 450 uz 500 ogām dienā. Bet, ja kaut kad nākotnē viņš gribētu samazināt savu patēriņu, piemēram, uz 200 ogām dienā, tad tā ir viņa laika prefernces problēma. Šoreiz viņš dod priekšroku lielākam patēriņam tagadnē, bet tādēļ nākotnē viņam nāksies patērēt mazāk. No iepriekš skaidrotā izriet, ka viņa *laika preference* ir tā, kas nosaka viņa kapitāla patērēšanu.

Tātad, jebkurai darbīgajai personai ik brīdi bija šādas izvēles: (a) papildināt sava kapitāla struktūru; (b) saglabāt esošo kapitālu konstantu; vai – (c) patērēt savu kapitālu. Izvēles (a) un (b) ir saistītas ar uzkrāšanu. Konkrētā izvēle ir atkarīga no darbīgās personas laika preferences determinētiem apsvērumiem par gaidīšanas lietderīgumu, pretstatā tam lietderīgumam, ko viņa varētu gūt nākotnē, paaugstinot savu pieejamību dažādu patēriņa preču lietošanai.

Šajā diskusijas fāzē par kapitālmantām, jābilst, ka kapitālmanta kā ražošanas palīglīdzeklis reti kad visā pilnībā saglabā savas funkcionālās spējas un tad kaut kad pēkšņi tās zaudē. Profesors Benhams (Benham) to izsaka šādi: ”visdrīzāk kapitāla

preces nav vienmēr perfektā tehniskā stāvoklī un tad it kā pēkšņi sabrūk, izraisot izbrīna saucienu Ozianna![34]

Varētu izmēģināt arī kādu citu kapitāla saglabāšanas metodi. Tā, piemēram, Krūzo varētu konstatēt, ka veltot nedaudz laika nūjas remontam, piemēram, atlaužot nūjas visvairāk nolietotās daļas, viņš varētu pagarināt tās lietošanas termiņu un turpināt uzturēt agrāko ogu ievākuma apjomu. Vārdu sakot, viņš varētu papildināt sava kapitāla struktūru, *remontējot* kapitālmantas.

Šajā jaunajā situācijā viņam atkal jāsabalansē nākotnē iespējamais patēriņa preču pieaugums ar patēriņa preču pašreizējo zaudējumu, kas radīsies noteiktu laiku veicot nūjas remontdarbus. Lai veiktu remontu, nepieciešama patstāvīga uzkrāšanas darbība un griba uzkrāt. Taču ir iespējams arī pilnīgi cits aspekts. Kruzo, piemēram, izlemj aizstāt veco nūju ar jaunu, jo uzskata, ka nūjas remontdarbi nav pietiekami vērtīgi, un šiem remontiem domāto darbu veltīt nūjas aizstāšanas nolūku īstenošanai. Kura no minētajām pieejām – nūjas remontēšana vai tās aizstāšana ar jaunu nūju – Kruzo īstenos, ir atkarīgs no tā, cik augstu viņš vērtē vienā vai otrā gadījumā paredzamo ogu ievākumu, un no viņa laika preferenes pašnovērtējuma.

Darbīgās personas nolēmums, kuros objektos investēt, ir atkarīgs no paredzamās patēriņa preces gaidītā derīguma, šīs preces ilgtspējas un tās gaidlaika ilguma. Vispirms viņš varētu investēt vienā nūjā un tad lemt vai nebūtu noderīgi investēt arī vēl nākamajā nūjā; bet varbūt abu nūju vietā noderīgāk būtu izgatavot cirvi, lai tad ar tā palīdzību uzbūvētu sev māju. Vai arī vispirms izgatavot stopu un bultas un nomedīt kaut ko un tikai pēc tam sākt būvēt māju. Tā kā jebkuras mantas krājuma palielināšanās gadījumā tās marginālais derīgums pazeminās, tad, jo lielāks ir kādas *vienas* patēriņa mantas krājums, jo viņam drīzāk vajadzētu savu jauno uzkrāšanu izlietot citas – atšķirīgas patērējamas lietas ražošanai. Šīs otrās lietas marginālais derīgums būs augstāks.

Ja divu plānoto patēriņa labumu marginālais derīgums un gaidlaiki kā arī citi nosacījumi ir vienādi, tad jāinvestē tā labuma ražošanā, kuram ir *mazāka ilgtspēja.* Ja diviem labumiem ir vienāds derīgums un ražošanas procesa ilgums, tad jāinvestē tajā labumā, kura ilglietojamības periods ir mazāks, jo tā kā vienots veselums būs arī agrāk izmantojama vajadzību apmierināšanai.

Darbīgā persona turpina uzkrāt un investēt savus resursus dažādās nākamībā iecerētajās patēriņa precēs, kamēr vien to lietderīgums pašreizējā izpratnē un attiecināts uz katras uzkrātās un investētās vienības marginālo produktu, ir lielāks, nekā pašreizējo preču lietderīgums, kuras viņa pagaidām var iegūt bez jebkāda uzkrājuma veikšanas. Tūdaļ iegūstamo un lietojamo patēriņa preču lietderīgums izsaka arī gaidīšanas nelietderīgumu. Bet, ja nu pašreizējo labumu derīgums kļūst lielāks par vairāku nākotnē iegūstamo labumu lietderīgumu, kurus varēs dabūt uzkrājot un investējot, tad jāpārstāj uzkrāt.

Atzīstot neatliekamo vajadzību relativitāti, cilvēks tomēr, kā jau iepriekš skaidrots, vispirms sliecas investēt tādu preču ražošanā, kurām ir īsāks ražošanas process. Tādējādi uzkrājumus vajadzētu investēt vai nu pašreizējās kapitāla struktūras saglabāšanā un uzturēšanā vai garākos/ ilgstošākos ražošanas procesos. Jebkura jauna uzkrāšanas darbība sekmē investēšanu *arvien augstākas kārtas* kapitālā.

Modernajā ekonomikā kapitāla struktūru veido elementi – ražošanas līdzekļi, un to virkne no ražošanas sākuma līdz gatavam patēriņa produktam ir gandrīz bezgalīga, neierobežota. Mēs iepriekš aplūkojām dažas salīdzinoši vienkārša labuma -- sviestmaizes ar šķiņķi – ražošanas pakāpes. Nekvalificēts strādnieks dzelzsrūdas raktuvēs ir ļoti attālināts no pagatavotajām sviestmaizēm Džona darba kabinetā. Ir labi saprotams, ka mērīšanas problēmas, kuras tika aktualizētas šīs grāmatas

iepriekšējās sadaļās, saglabājas arī attiecībā uz uzkrāšanu un investīcijām. Var jautāt, kā darbīgā persona var uzzināt vai viņa kapitāla struktūra ir papildināta vai nolietota un izlietota, ja kapitālmantu veidu ir ļoti daudz un arī patēriņa produktu skaits ir ļoti liels? Acīmredzot, tikai Krūzo labi zināja vai viņam ogu ir vairāk vai mazāk. Bet uz kādiem faktiem var balstīt līdzīgus spriedumus par situāciju modernajā kompleksajā ekonomikā, kur kapitālmantu un patēriņa produktu skaits ir gandrīz bezgalīgi liels. Atbilde uz šo jautājumu sakņojas atšķirīgu mantu proporcijās. Par to tad arī turpmāk diskutēsim.

Ņemot vēra, ka produkcijas kāpinājumu nodrošina ar kapitālu, kāds cilvēks visai viegli var nonākt pie secinājuma, ka pašam kapitālam piemīt patstāvīga produktīva enerģija, un apgalvot, ka ražošanas procesā šī kapitāla enerģija trīs producējošā spēka veidos - darba, dabas elementu un kapitāla veidā pāriet patēriņa produktos. To izsecināt ir viegli, bet šis secinājums ir maldīgs. Pašam kapitālam kā tādam nav nekādas patstāvīgas produktīvas enerģijas. Pēdējās analīzēs pats kapitāls vienots veselums tika transformēts faktoros *darbs, zeme* un *laiks*. Pats kapitāls savā būtībā ir "uzkrāts", jeb akumulēts darbs, zeme un laiks; kapitāls ir kā dzelzceļa starpstacijas, virzoties uz gala produkta – patēriņa produkta ieguvi. Kapitāls tiek transformēts patēriņa produktos. Katrā šī ceļa posmā, soli pa solim, kapitāls, cilvēkam ar piepūli to lietojot, tiek pakāpeniski savienots ar dabas elementiem -- izlietots, tādējādi nodrošinot ražošanas procesa norisi. Kapitāls nav tāds pats neatkarīgs produktīvs faktors kā divi pārējie – darbs un dabas elementi. Izcilu šīs patiesības izskaidrojumu sniedzis Bēms-Baverks (Bohm-Bawerk):

Viens cilvēks, metot ar akmeni otram cilvēkam, nogalina to. Vai akmens nogalināja cilvēku? Ja jautājums ir tikai par akmens mešanu otram cilvēkam, neko citu sakarā ar šo darbību neuzsverot, tad bez jebkādas prātošanas var atbildēt apstiprinoši. Bet kāda situācija veidosies tiesas procesā, ja slepkava, aizstāvoties, teiks, ka ne jau viņš bija tas, kas nogalināja cilvēku? Vai, uztverot adekvāti šo vārdu jēgu, mums būtu jāpiekrīt, ka akmens nogalināja cilvēku un slepkava jāatbrīvo? Šāda priekšmeta (cilvēka, akmens) funkciju pārbīde un interpretācija ir līdzīga tai, ko veic ekonomisti, cenšoties izprast kapitāla produktivitāti kā tam piemītošu patstāvīgu īpašību, spēju… Mēs nejautājam par kapitāla elementu savstarpējām cēloniska rakstura atkarībām, bet gan par kapitāla fundamentāliem elementiem un to funkcionēšanu ražošanas procesā.

Jautājums nav arī par to, kāda ir kapitāla devuma daļa ražošanas procesa produktīvā norisē un rezultātos, resp., par kaut ko līdzīgu akmeņa mešanai un cilvēka nogalināšanai, bet gan par to, vai pašam kapitālam kā tādam, kas veicina produktīvu procesa norisi un iznākumu, ir kāda imanenta, īpaša un visā savā veselumā funkcionējoša cēloniska rakstura daļa, kas producē savu produkta daļu, bet kuru tomēr nevar uzskatīt par kapitālam iekšēji piemītošu, nedalāmi saistītu ar tā būtību, pēc analoģijas ar diviem pārējiem elementārajiem faktoriem – dabas elementiem un cilvēka darbu.

Bēms-Baverks uz šiem jautājumiem atbild noliedzoši, uzsverot, ka kapitāla preces ir tikai ražošanas procesa ceļa stacijas, un ikvienā ražošanas pakāpē darbaspēks un daba izlieto tās. Viņš turpina:

Ja šobrīd, savienojot savu darbu ar dabas enerģiju, es no māliem izgatavoju ķieģeļus, un pēc tam – savienojot savu darbu ar dabas veltēm, es iegūstu kaļķi, un pēc dienas, kad pagatavota java, es uzbūvēju mūri, vai tad varētu teikt, ka kāda daļa no šī mūra tomēr nav manis un dabas enerģijas izgatavota? Taču var arī bilst citā aspektā, proti, ka pirms kāda lielāka darba apjoma pilnīgas paveikšanas, pirms mājas

uzbūvēšanas, būtu visai loģiski teikt, ka reiz šī māja bija ceturtdaļgatava, tad – pusgatava, tad – trīs ceturtdaļgatava utt. Kā varētu vērtēt situāciju, ja kāds mājas celtniecības pakāpes aprakstītu kā neatkarīgus rekvizītus, nosakot tikai mājas celtniecības gatavības pakāpes: mājas ceturtdaļgatavība, pusgatavība, trīs ceturtdaļgatavība, bez norādēm par nepieciešamajiem materiāliem un darbaspēku? Formāli šādas prasības varbūt arī nav pārāk uzkrītošas, bet pēc savas būtības, šādu celtniecības darba virzības starppakāpju izvēle nav tikai mazliet neprecīza, bet gan būtiska nepilnība, jo kapitāla veidošanu uzlūko kā ārpusēju neatkarīgu ražošanas aģentu, pretstatā dabai un darbam[35].

Šāda problēmas nostādne un izpratne ir pareiza, neatkarīgi no jebkuras konkrētas patēriņa preces ražošanas procesa starppakāpju vai to ražošanā lietoto kapitālmantu skaita.

Tā kā investēšana kapitālā ir atkarīga no prognozēm, tad viens no darbīgās personas riska faktoriem, ar ko tā vienmēr ir nepieciešamā kārtā saistīta, ir *nākotnes situāciju nenoteiktība* jeb nepietiekama prognozējamība. Lai gan pats patēriņa preču tiešais ražošanas periods ir ļoti īss, un tādēļ būtu pamatoti domāt, ka nenoteiktība nav sevišķi izteikta, taču šī nenoteiktība, ar ko vispār ir saistīta patēriņa labumu ražošana, tiek determinēta ar visu relatīvi attāli ar šajā procesā iesaistīto kapitālmantu ražošanu un apstākļiem, un tieši tādēļ arī ar visai garu netieši-tiešo ražošanas procesu un tā nenoteiktību; šī nenoteiktība, ražošanas procesam pagarinoties, kļūst arvien lielāka[36].

Pieņemsim, ka Krūzo, izšķiršanās brīdī par investēšanu vai neinvestēšanu nūjā, uzskatīja, ka varētu arī būt laba iespēja ievākt vairāk ogu, nelietojot palīglīdzekli nūju, jo ir ogu pārpilnība un tās ir pieejamas lasīšanai ar roku, sasniedzot piecdesmit un vairāk ogu ieguvi stundā, un tādēļ nūjas lietošana būtu nelietderīga. Šajā gadījumā viņš visdrīzāk domā par izdevību rast ogu ievākuma kāpinājuma iespēju, bet mazāk iespējama ir viņa izšķiršanās par investēšanu nūjā, kuru viņš tomēr nevarētu lietot šī nodoma īstenošanā. Jo lielākas ir šaubas par nūjas lietderīgumu pirms tās izgatavošanas, jo mazāka ir investēšanas varbūtība tajā, un jo lielāka ir varbūtība investēt kādā citā labumā vai uzkrāšanas aizstāšana ar patērēšanu. Mēs varam saprast, ka šis ir no investēšanas nākotnē gaidītā derīguma "nenoteiktības diskonta" paveids, kas var tik ļoti ieilgt, ka spēj izraisīt darbīgās personas nevēlēšanos vairs vispār investēt. Nenoteiktības faktors šajā gadījumā sadarbojas ar laika preferences faktoru un abi kopā neveicina investēšanu. Tas arī nozīmē, ka darbīgā persona šo kapitālieguldījumu sabalansē ar nākotnē iegūstamās produkcijas gaidīto derīgumu.

No otras puses, nenoteiktība var arī būt it kā papildus pamudinājums veikt kapitāla ieguldījumu. Krūzo arī saprata, ka miltrasa var ļoti samazināt ogu daudzumu, un ja nu patiešām tā atgadās, tad bez palīglīdzekļa Krūzo ogu ievākums bīstami pazeminātos. Miltrasas uzkrišanas gadījumā Krūzo būtu ļoti liela nūjas nepieciešamība, lai tikai uzturētu ogu ievākuma pašreizējo zemo līmeni. Vispārinot var teikt, ka iespēja, ko viņam pavērtu nūjas lietošanas paaugstinātais derīgums, attiecināts pret cerēto papildieguvumu no gaidītā investīciju lietderīguma, resp., šis trīsveidīgais varbūtiskais – *iespēja, cerētais* un *gaidītais* – raksturo viņa risku, un jo šī riska pakāpe pēc viņa ieskatiem ir augstāka, jo viņš daudz labprātāk investētu nūjā. Tādā veidā, nenoteiktības faktors var strādāt divos pretējos virzienos, atkarībā no konkrētās situācijas specifikas.

Paskaidrosim visaptveroši izlemšanas procesu par kapitāla veidošanas darbību veikšanu, sabalansējot derīguma relatīvumu, ko nosaka viņa laika preferences vērtības zuduma pakāpe ("*diskontēšanās*"), ar nenoteiktības faktoru. Vienkāršības labad vispirms pieņemsim, ka Krūzo, nūjas izgatavošanas nolūkā, atsakās no desmit stundu

vērtiem pašreizējiem labumiem, t.i., no 200 ogām (t_1), un pēc trim dienām (t_3) kā investēšanas lēmuma rezultātu viņš iegūtu 1500 ogas dienā. Ja 1500 ogu dienā būtu bijis iespējams ievākt tūdaļ (t_1), tad, bez šaubām, viņš atteiktos no 200 ogām, lai to vietā iegūtu 1500 ogu. Tad iznāk, ka 1500 ogām, kuras viņš varētu iegūt *tūdaļ* (t_2), viņa vērtību skalā ir 4 rangs, bet 200 ogām (t1) – 11 rangs:

4--- 1500 ogu tagadnē, tūdaļ (t2)

11--- 200 ogu tagadnē, tūdaļ (t1)

(Zīm. no g53)

Tā kā šie abi notikumi (t_1 un t_3) tiek vērtēti vienā, t.i., Krūzo vērtību skalā, tad jānosaka to vērtību rangi jeb nozīmīguma pakāpe pēc Krūzo uzskatiem. Ja notikuma t_3 – "1500 ogu pēc trim dienām" iegūstamā ogu apjoma (1500 ogu) derīgums ir lielāks, nekā notikuma t_3 derīgums – "200 ogu tūdaļ", tad viņam jāpieņem lēmums par uzkrāšanu un jāinvestē nūjā. Ja pirmajā notikumā (t_1 – "tūdaļ iegūto 200 ogu") derīgums ir lielāks, nekā nākotnē iegūstamajām 1500 ogām (" pēc trim dienām, skaitot no t_1, tātad – ceturtajā dienā), tad viņa laika preference pārvar nākotnē iespējamā krājuma derīguma paaugstinājumu un viņam nav jāpieņem lēmums par uzkrāšanu-investēšanu. Šajā salīdzinājumā darbīgās personas vērtību skala varētu būt šāda:

a)

4---1500 ogu *tagadnē*, tūdaļ (t2)

11--- 200 ogu *tagadnē*, tūdaļ (t1)

---------12 --- 1500 ogu *nākotnē* – t3 – "*pēc* trim dienām",
t.i., sākot ar ceturto dienu

vai arī šāda:

b)

4---1500 ogu *tagadnē*, tūdaļ (t2)

9--- 1500 ogu *nākotnē*—t3 – pēc trim dienām,
tātad *ceturtajā* dienā

11 --- 200 ogu tagad

Viņš uzskata, ka situācijā (b) var pieņemt lēmumu par investēšanu, bet situācijā (a) – nē. Mēs varam teikt, ka pēc trim dienām iegūstamo 1500 ogu vērtība ir *nākotnē iespējamo (pieejamo) labumu (*jeb – *prognozēto labumu) pašreizējā vērtība*. Gaidīto nākotnes labumu darbīgā persona ir diskontējusi atbilstoši savam *laika preferences*

kursam (vai likmei). Nākotnē gaidīto labumu pašreizējo vērtību darbīgā persona salīdzina ar savu pašreizējo labumu pašreizējo vērtību un atbilstoši šim salīdzinājumam pieņem lēmumu par uzkrāšanu un investēšanu. Un ir skaidrs, ka – jo augstāks ir laika preferences diskonta kurss (likme), jo zemāka varētu būt nākotnes labumu pašreizējā vērtība, un, jo lielāka ir varbūtība, ka darbīgā persona atturēsies no investēšanas. No otras puses – jo zemāks ir darbīgās personas laika preferences diskonta kurss/, jo augstāka varētu būt nākotnes labuma pašreizējā vērtība viņa vērtību skalā, un jo lielāka ir varbūtība, ka nākotnes labumu pašreizējā vērtība paliks arī turpmāk lielāka par atteikšanos no pašreizējo labumu vērtības, un tādēļ, apsvēris visas minētās sakarības, viņš var veikt investēšanu

Tādējādi secinām, ka investēšanas lēmuma pieņemšanu nosaka tas raksturojums, kuram darbīgās personas vērtību skalā ir augstāka vērtība: vai nu raksturojumam *"nākotnes labumu pašreizējā vērtība"* vai raksturojumam "*atteikšanās vērtība no pašreizējiem labumiem*". Un, tātad – jo nozīmīgāks pirmais no diviem iepriekšminētajiem raksturojumiem, resp., jo darbīgajai personai nozīmīgāka ir nākotnes labuma pašreizējā vērtība, jo lielāka būs pati šī nākotnes labuma pašreizējā vērtība; jo nozīmīgāks ir pēdējais no diviem iepriekšminētajiem raksturojumiem, resp., jo darbīgajai personai vērtīgāka ir atteikšanās no pašreizējo labumu tagadnes vērtības, jo zemāka būs tagadnes labuma tagadnes vērtība.

Jebkurā laikpunktā darbīgajai personai paveras virkne iespēju pieņemt lēmumus par investēšanu prognozētajos produktos, kuru derīguma potenciāls ir variatīvs[37]. Viņam, protams, ir noteikts sava laika preferences kurss/likme, un atbilstīgi tam viņš grib diskontēt nākotnē gaidīto derīgumu atbilstīgi tā tagadnes vērtībai. Cik daudz darbīgā persona varētu uzkrāt un investēt dažādos laika periodos, to viņa nosaka, salīdzinot tagadnes vērtības ar atteikšanās vērtību no patēriņa precēm. Šo atteikšanos būs nepieciešams veikt, pieņemot investēšanas lēmumu. Ja viņš secīgi pieņem vairākus investēšanas lēmumus, tad viņam vispirms jāizvēlas izvietot savus resursus tajās investīcijās, kurām ir visaugstākā tagadnes vērtība, pēc tam nākamajā augstākajā utt. Ja viņš turpina investēšanu, tad ar katru nākamo laika brīdi nākotnes derīguma pašreizējā vērtība pazeminās. No otras puses, tā kā viņš tagadnē ir atteicies no arvien lielāka patēriņa preču krājuma, tad atteikto patēriņa preču (vaļas un citu) derīgums pieaug. Tas izriet no likuma par marginālo derīgumu. Viņš grib pārtraukt uzkrāšanu un investēšanu tai momentā, kad atteikto labumu vērtība pārsniedz nākotnē gūstamo labumu derīgumu. Tas nosaka darbīgās personas uzkrāšanas un investēšanas likmi jebkurā laikpunktā. Un te arī jābilst, ka atbilde kompleksās ekonomikas sakarā ir meklējama iedibinātajā proporcionalitātē starp visiem patēriņa priekšmetiem tagadnē un nākotnē. Bet tas tiks diskutēts nākamajās sadaļās.

Nenoteiktības faktori darbīgās personas lēmumos ieviešas dažādos veidos. Dotajā situācijā visu dažādo faktoru precīzā un smalkjūtīgā novērtēšanas procedūra ir komplekss process, kas norisinās jebkuras darbīgās personas prātā, atbilstīgi tam kā viņa izprot situāciju. Tas ir lēmums, kas pilnā mērā izriet no katras darbīgās personas individuālā sprieduma un subjektīvā novērtējuma. Labāko lēmumu nevar tieši vai kvantitatīvi izsecināt ar objektīvo metožu palīdzību. Katrai darbīgajai personai vajadzētu līdztekus savas darbības virzībai paredzēt arī nākotnes apstākļus. Būtiski nozīmīgo apstākļu uzminēšanu un šo apstākļu izmainīšanu savu iespēju robežās sauc par uzņēmējdarbību vai uzņēmējdarbības aktu. Gandrīz visi cilvēki ir uzņēmēji. Katrs darbīgais indivīds savu nākamo darbību sekmīgas īstenošanas nolūkos veic situāciju nenoteiktības izvērtēšanu un novērtēšanu.

Priekšstats par uzņēmējdarbības *veiksmēm* vai *neveiksmēm* ir deducējams no cilvēka darbības būtības. Relatīvi veiksmīgs uzņēmējs ir tas, kurš precīzi uzmin apstākļu izmaiņas visas savas darbības laikā un atbilstīgi šo minējumu rezultātiem veic investēšanu. Un tā, lūk, tas nu ir Krūzo, kas neizlēma izgatavot nūju, jo viņa vērtējošais spriedums teica viņam, ka viņš drīz atradīs jaunu ogu audzi un arī patiešām atrada to. No otras puses, relatīvi veiksmīgs uzņēmējs ir tas, kas maz kļūdās savos paredzējumos par apstākļu būtiskām izmaiņām, kuras noteiks visas viņa darbības laikā. Un tas nu atkal bija Krūzo, kurš kļūdījās, atklājot, ka ar nūju var cīnīties pret miltrasu. Veiksmīga darbīgā persona, veiksmīgais uzņēmējs spēj precīzi novērtēt; bet neveiksmīgais uzņēmējs ir tas, kura novērtējumi ir kļūdaini.

Tagad iedomāsimies, ka investīcija jau bija izdarīta, un kapitālmantas arī jau bija izveidotas rēķinoties ar viedokli, ka apstākļu izmaiņas atklāsies tikai pēc tam, kad kļūdīšanās jau būs notikusi. Tagad darbīgajai personai izveidojusies nepieciešamība noteikt, ko iesākt ar šo kapitālu. Atbilde ir atkarīga no kapitāla *konvertējamības*. Ja labums izrādās mazvērtīgāks tai pielietojumā, kuram tas ir paredzēts, tad darbīgā persona vispirms varētu domāt, ka kļūda bijusi investēšanā, un tagad viss ir viņas rokās un viņa var izdarīt iespējami labāko, ko vien šādā situācijā vispār var izdarīt. Ja ir kāda cita šī preču kapitāla pielietojamība, tad viņai jāveic šī kapitāla izdevīga pārbīde. Tādējādi, ja Krūzo atrod kādu jaunu birztalu, kur izmantot nūju ogu lasīšanai ir nelietderīgi, viņš savu nūju var izmantot kā pastaigāšanās spieķi. Tādējādi viņam nav jāinvestē jaunā nūjā, jo viņam zināms, ka tā nebūs izmantojama ogu vākšanā, bet ja nu tomēr to atkal ievajadzēsies izmantot ogu vākšanai, tad viņš atsāks to izmantot atbilstoši tās sākotnēji paredzētajam pamatlietojumam. No otras puses, viņš var jaust, ka ir ļoti vērtīgi pavadīt laiku nūjas aizstāšanai tagad, kad nūja ir izmantojama pastaigāšanās nolūkos. Vai, kad nu viņš ir piecas stundas strādājis un izgatavojis cirvi, viņš atrod māju, kuru pametuši iepriekšējie tas iemītnieki. Cirvis tomēr ir konvertējams citam lietojumam, kur tā vērtība ir gan mazliet zemāka – teiksim stopu un bultu izgatavošanai, medībām vai zvejas laivas izgatavošanai. Šajos pielietojumos cirvis var būt tik vērtīgs, ka Krūzo varētu vēlēties vēl ar to darboties, lai uzturētu to lietošanas kārtībā turpmākai ilgākai izmantošanai.

Kapitālā ir akumulēta cilvēku pagātnē un tagadnē realizēto darbību enerģija. Taču cilvēku pagātnē veiktās darbības, tostarp arī kļūdainās, ietekmē tagadnes cilvēku darbību. Tagad uzskatīsim, ka Krūzo varēja atrast lietošanai derīgu cirvi, kuru izgatavojis iepriekšējais iedzīvotājs. Šis cirvis varēja arī nebūt tāda veida cirvis, kādu Krūzo būtu uzskatījis par pietiekami labi izmantojamu. Tomēr tas ir lietojams cirvis un viņš var to lietot kā kapitālu lietu tik ilgi, kamēr tas būs nolietots, un līdz tam brīdim necensties to aizstāt ar citu cirvi. Taču viņš varēja arī konstatēt, ka šis atrastais cirvis ir jau tik ļoti notrulināts un tādēļ maznoderīgs, un tūdaļ jāuzsāk pašam sava cirvja izgatavošana.

Pagātnes veikums ir sastindzis un kā tāds tad nonāk tagadnē un ietekmē jebkuru mūsdienu problēmas risinājumu. Tā, lūk, Krūzo kādā salas daļā varētu būvēt sev māju, iekopt laukus utt. Bet, ko viņam darīt tad, ja kādu dienu, pastaigājoties pa salu, viņš atrastu kaut kur citur izdevīgākas zvejas, augļu u.c. citas vietas? Ja viņš nebūtu jau investējis kapitāllietās vai ilgspējīgos patēriņa labumos, tad viņš itin viegli varētu pārcelties uz dabas veltēm bagātāku jaunu darbības vietu. Taču, ja viņš ir jau investējis noteiktās kapitālalietās – tādās kā cirvis, tad tās ir viegli konvertējams lietošanai jaunajā apmešanās vietā, bet iekoptos laukus, atrasto vai paša uzbūvēto māju viņš nevar konvertēt izmantošanai jaunajā apmešanās vietā, un tad viņam, ievērojot savu vērtību skālu, ir nepieciešams izšķirties starp pārvietošanās izdevīgumu un neizdevīgumu. Vecajā vietā ir lielāka zivju un augļu bagātība, bet jaunajā vietā

nepieciešams būvēt jaunu māju, iekopt jaunus laukus utt. Turklāt viņš varētu raudzīties uz šo problēmu arī vēl no kāda cita viedokļa, proti, – nedomāt par pārvietošanos, bet palikt pie savas mājas un iekoptajiem laukiem līdz brīdim, kad tie būs zināmā mērā nolietoti, un tikai pēc tam pārcelties uz jaunu dzīvesvietu.

Ja kāda darbīgā persona nolemj pamest nekonvertējamo kapitālu, piemēram, nūju vai iekoptos laukus, dodot priekšroku cita kapitāla un patēriņa preču ražošanai, tad šī persona tomēr nav savu resursu izšķērdētāja. Ja Krūzo atteiktos no saviem iekoptajiem laukiem, nūjas un mājas, tad tas nozīmētu, ka viņš ir pametis nekonvertējamu kapitālu tādēļ, lai tā vietā ar savu darbu, kombinējot to ar dabas elementiem vai kapitālmantām, iegūtu sev citus labumus, kuru lietderīgums būtu lielāks. Līdzīgi, ja viņš atsakās doties dziļāk džungļos pēc ogām, tad viņu tomēr nevar uzskatīt par savu nekonvertējamo – zemes un ogu – krājumu izšķērdētāju, jo šo atteikšanos nosaka šīs rīcības – doties dziļāk džungļos pēc ogām – pārāk zemais lietderīgums, salīdzinājumā ar sava darba un laika izmantošanu citā situācijā. Par kādas konkrētas kapitālmantas eksistenci nespriež tikai situācijā, kur tās konkrētais lietojums ir neatbilstošs šīs lietas pamatfunkcijai, resp., kur to nelieto atbilstīgi tam, kam tā sākotnēji bija paredzēta. Par kapitāla preces eksistenci drīzāk spriež pēc tā, kā darbīgā persona cer to izmantot lietderīgāk vai konvertēt to citam lietojumam[38].

Šī diskusija atklāj ražošanas oriģinālo, dabisko faktoru izmantošanas variantu analītiskos risinājumus. Daudzos gadījumos darbīgajai personai jāizvēlas piemērotākais dabas elements. Tā, pieņemsim, ka Krūzo, izpētot salu, konstatē, ka dažas no piemērotākajām vietām, kur viņš varētu apmesties uz dzīvi, ir ogām bagātākas (nemaz jau nerunājot par citu patēriņa labumu ieguves iespējām), nekā citas, dažas ir nederīgas, jo tur ir neauglīga zeme. Skaidri saprotams, ka pie vienādiem visiem pārējiem nosacījumiem, viņš grib apmesties visauglīgākajā vietā – labākajos laukos – un, izmantojot šo faktoru – labākos laukus – cik vien to nosaka šī faktora produkts, iespējamība investēt šiem laukiem derīgās kapitālmantās, vērtīgs vaļas laika izkārtojums un vēl daudz kas cits. Protams, ka šīs apmetnes nabadzīgākās jomas netiks izmantotas. Bet, kā jau iepriekš konstatēts, šāda attīstība ir gaidīta. Un nav iemesla pārsteidzīgam izteikumam par acīmredzami neizmantotajiem resursiem. No otras puses, kad labākās viņa darbības jomas būs pilnīgi izmantotas, tad Krūzo pāries pie citu – nākamo labāko ražošanas jomu izmantošanas. Un turpinās tur savu darbību līdz brīdim, kad producētā (saražotā) krājuma derīguma pazeminājums pārsniegs viņa atturēšanās no vaļas lietderīgumu, resp., kad atturēties no vaļas, lai strādātu, nebūs viņam vairs lietderīgi. ("Nākamais labākais" ietver visus citus būtiskos faktorus, tādus kā produktivitāte, piemērota piekļuve labākajiem laukiem utt.).

Potenciālās izmantošanas jomas, kuras darbīgā persona tomēr neizvēlas sākt izmantot, jo par tām nevar "maksāt" ar atteiktā derīguma vienībām, sauc par submarginālajām jomām. Tās nav šī laika brīža darbības objekti, bet darbīgā persona tās patur prātā kā nākotnē izmantojamus objektus.

No otras puses, Krūzo sala varētu būt tik maza vai nabadzīga, ka visu viņa apgūto jomu – lauku un ūdeņu izmantošanas iespējas varētu ātri apsīkt. Tad viņam vajadzētu izpētīt visu salu un noteikt vai ir iespējams katru dienu ievākt divi simti ogu. Gadījumā, ja viņa resursi ir tādi, ka viņam nepieciešams izmantot gandrīz visus iespējamos dabiskos faktorus, tad ir skaidrs, ka darbīgā persona atrodas visai cieši ierobežotā nabadzīgā izdzīvošanas līmenī.

Šādos gadījumos, kad cilvēks ar savu piepūli liek strādāt dabiskajiem faktoriem, uzlabo un saglabā tos, šie dabiskie faktori tiek pārvērsti par kapitālmantām. Tādā veidā ar cilvēka piepūli zemes platības, kas tiek nolīstas, apstrādātas, apārtas u.tml. iekoptas, kļūst par kapitālu. Šāda zeme ir cilvēka producēts, nevis dabas dots labums.

Lēmumi par zemes iekopšanu un par tās ražības uzturēšanu, lai iegūtu patēriņa labumu maksimumu, un tomēr neveicinātu tās eroziju, ir gluži tādi paši kapitāla veidošanas lēmumi kā visi citi. Tie atkarīgi no nākotnē gaidītās produkcijas derīguma salīdzinājuma ar atturēšanās derīgumu, neizmantot jau tagad pieejamās patēriņa preces.

Protams, ka šiem diviem līdztekus notiekošajiem procesiem – kapitāla veidošana un patēriņa preču ražošana – summējoties, tiek pagarināts darbīgajai personai nepieciešamā *pārtikas krājuma sagādes periods.* Tā kā kapitāla veidošanas process iesniedzas nākotnē, tad darbīgajai personai arī jāparedz savu vajadzību apmierināšanas nodrošināšana šajā nākamības periodā. Darbība ir arī to vajadzību paredzēšana, kuras varētu rasties nākotnē, šo vajadzību relatīvās neatliekamības novērtēšana, apmierināšanas iespēju apzināšana un izkārtošana Jo vairāk kapitāla cilvēks investē, jo vairāk arī pagarinās provīzijas krājumu sagādes periods. Labumi, kurus tieši un tūdaļ patērē, ir *tagadnes labumi*. *Nākotnes labumi* ir tagadējās gaidas baudīt kaut kad nākotnē pieejamos patēriņa labumus. Nākotnē vajadzīgās mantas / lietas izsaka prasības nākotnes patēriņa mantām. Šīs prasības var attiekties arī uz kapitālmantām, kuras nākotnē tiks transformētas patērējamās lietās. Tā kā kapitālmantas ir it kā maršruta stacijas produkta transformēšanā par patēriņa produktu, tad abi – kapitālmantas un dabas elementi kā faktori ir nākotnes labumi jeb nākotnē derīgi produkti.

Provīzijas periodu var pagarināt, ja ražos produktus, kuru derīguma termiņš būs garāks. Mājas ilgtspēja ir lielāka par ievāktās ogu ražas ilgtspēju. Piemēram, Krūzo kapitālieguldījumi mājā ir ievērojamai ilgspējīgāki par provīzijas derīguma periodu. Katrs ilgspējīgs produkts ir patērējams tikai pa daļām diendienā tādējādi vienas pašreizējās dienas patēriņš ir tagadnes labums, bet šī krājuma atlikuma daļa ir nākotnes labums. Tā, piemēram, ja māja ir uzbūvēta un tās kalpošanas mūžs ir 3000 dienas, tad vienā dienā tiek nolietota 1/3000 daļa šīs mājas, un atlikums tiks nolietots nākotnē. 1/3000 mājas daļa ir tagadnes labums, bet atlikuma daļa ir nākotnes labums[39].

Varētu piebilst, ka ir vēl viena ražošanas perioda pagarināšanas metode – tādu produktu krājuma veidošana, kuri paredzēti patērēšanai nākotnē, nevis tagadnē. Piemēram, Krūzo varētu veidot simts ogu krājumu, lai tās patērētu vai nu tūdaļ vai nedaudz dienās vai pēc nedēļas. Šo metodi bieži vien sauc par vienkāršo uzkrāšanu, nošķirot to no kapitāla uzkrāšanas, kas ir viena no kapitāla veidošanas darbībām[40]. Mēs tomēr redzēsim, ka nav būtisku atšķirību starp šiem diviem uzkrāšanas veidiem, un ka vienkāršā uzkrāšana ir arī tā pati kapitāla uzkrāšana, jo abu rezultāts ir viens un tas pats – kapitāla veidošana Mums jāpatur prātā ļoti svarīgs fakts, proti, jēdziens *labums* attiecas uz lietām, kuru vienības darbīgā persona uzskata par līdzvērtīgam. Bet teiktais neattiecas uz labuma fiziskajām vai ķīmiskajām īpašībām. Atgādināsim mūsu kritiku par populārajiem maldiem sakarā ar ziemā sasalušā ledus uzglabāšanu vasarai[41]. Nebija runa par priekšrokas došanu *vienas un tās pašas* preces patērēšanai tagadnē vai kaut kad nākotnē. Bet, ja Krūzo ziemā bija izveidojis sev ledus krājumu, un nolēma saglabāt to līdz vasarai, tad tas nozīmē tikai to, ka "ledus vasarā'" ir cits – atšķirīgs labums, un tam ir cita – atšķirīga no "ledus ziemā" vajadzību apmierināšanas intensitāte, neraugoties, ka "ledus ziemā" un "ledus vasarā" fiziskā izpratnē ir pilnīgi vienādi. Ar ogām vai jebkuru citu labumu situācija ir līdzīga. Ja Krūzo nolemj atlikt kādas savu ogu krājuma daļas patērēšanu, tad tas varētu nozīmēt, ka šai porcijai varētu būt lielāka apmierināšanas intensitāte, ja to patērētu vēlāk, nevis tūdaļ, turklāt – īstenībā – pat tik pietiekami liela, lai pārsniegtu tās tagadnes laika preferenci. Šādām atšķirībām var būt daudz iemeslu, tostarp arī šī krājuma gaidītā kondīcija un garša

kādā noteiktā nākotnes laika periodā. Katrā ziņā var teikt, ka "pēc nedēļas ēdamās ogas" ir kļuvušas par daudz augstāk vērtējamu labumu, nekā "tūdaļ, tagad ēdamās ogas"; ka ogu noteikta ogu daudzuma patērēšanu varētu atlikt uz nākamo nedēļu to šodienas derīguma pazeminināšanās dēļ (ja to krājums palielinās), vai – šodien patērējamo ogu marginālā derīguma paaugstināšanās dēļ (ja to krājums samazinās), kā arī ņemot vērā laika preferences likmi. Pieņemsim, ka Krūzo, minēto faktoru darbības rosināts, šādai pārbīdei atvēl simts ogu. Šajā gadījumā šīs simts ogas tiek pārvestas no patēriņa priekšmeta statusa uz kapitāla statusu. Šādā pārbīdes procesā izveidotās kapitālmantas top līdzīgi kā vīns, proti, vīnam ir nepieciešams tikai *nogatavošanās laiks*, lai tas kļūtu par patērējamu labumu, šāda veida nogatavošanās notiek pati no sevis, tātad bez cilvēka piepūles (atskaitot, protams ogu uzglabāšanu).

Tātad kapitāla akumulācija iepriekš izskaidrotajā veidā nozīmē to, ka cilvēku taupīga rīcība tiek transformēta kapitālā[43]. Ietaupītie labumi kļūst par kapitālu tieši, un vēlāk tas pārtop par daudz augstāk vērtētām patēriņa mantām. – Tomēr, nobeigumā jābilst, ka nav būtisku atšķirību starp minētajiem diviem ekonomēšanas veidiem.

10. Apmaiņas rīcība

Cilvēka rīcība būtībā ir vienas savas situācijas apmaiņa pret citu – labāku, patīkamāku[43]. Turpinājumā iztirzāsim šo tēzi pamatīgāk. Cilvēkam vienmēr ir alternatīvas. Alternatīva ir viena no savstarpēji izslēdzošām iespējamībām. Cilvēkam vienmēr jāizvēlas vieno no tām. Viņš izvēlas to, kurai viņa vērtību skalā ir augstāks rangs jeb -- kura viņam ir derīgāka, un aizmaina to, kurai ir zemāks rangs. Apmainīt var visu ko – ilgspējīgas preces, kapitālpreces, taupīšanu pret patērēšanu, darbu pret vaļu utt.

Pirms turpināt izvēlēto alternatīvu rangu analīzi, ir nepieciešams uzsvērt, ka *cilvēkam vienmēr jārīkojas.* Tā kā izvēles akts, ko veic persona, vienmēr ir laimes spēle, tad pat "nekā nedarīšana" arī ir konkrēta rīcība. "Nekā nedarīšana" vai visa sava laika veltīšana atpūtai, arī ir izvēle par labu tādam patēriņa precei veidam kā vaļa. Tādējādi var teikt, ka cilvēka eksistence ir viņa izturēšanās izvēļu situācijā un atbilstīgi situācijai viņš arī rīkojas.

Tā kā cilvēks ir rīcībspējīga būtne, viņam vienmēr jātiecas sasniegt savas vērtību skālas pozitīvos ekstrēmus. Šādi centieni vienmēr veicina arī indivīda vērtību skālas pilnīgošanu. Pretējā situācija ir tāda, ka kādā laika momentā visas indivīda pašreizējās vajadzības būtu jau perfekti apmierinātas un viņa rīcība apsīkusi. Tā kā tas tomēr nekad nevar notikt, tad tas tikai nozīmē to, ka katrai darbīgajai personai vienmēr ir atvērtas plašas laimes spēles iespējas iegūt augstākas vērtības par tām, no kurām viņa atsakās, t.i., *gūt sev psihiska rakstura labumu*. To, no kā viņa atsakās, varētu nosaukt par *izmaksām*, t.i., tas viņai derīgais, no kura viņa ir atteikusies, lai izveidotu sev labāku situāciju. Tad nu iznāk arī tā, ka darbīgā persona maksā ar savu atturēšanos no patēriņa labumu baudīšanas. Līdzīgi spriežot, šo paaugstināto derīgumu, ko indivīds cer iegūt apmaiņas procesā, zināmā mērā varētu uzskatīt par viņa *psihisko ieņēmumu* vai *psihisko ienākumu,* un tas varētu būt vienāds ar tā labuma derīgumu, kuru viņš ieguvis ar savu rīcību, un baudīt to. Varam secināt, ka, uzsākot kādu jaunu rīcību, personai jātic, ka šis viņa rīcības kurss *maksimalizēs viņai psihisko ienākumu vai psihisko ieņēmumu,* t.i., nodrošinās viņai sasniegt noteiktus pozitīvus ekstrēmus savā vērtību skalā.

Pielikums A: Praksioloģija un ekonomika

Šajā pielikumā aplūkosim praksioloģiskās analīzes daļu, kas veido ekonomikas teorijas galveno apakšstruktūru. Šīs analīzes pamatpremisa ir cilvēka rīcība kā viņa eksistences (esamības) pamatforma. Beidzot reiz ir pierādīts, ka cilvēka rīcība ir nepieciešams cilvēcisko būtņu eksistences atribūts. Pārējās praksioloģijas daļās (tās apakšnozarē ekonomikas teorijā) tiek iztirzātas cilvēka rīcības koncepcijas loģiskās implikācijas. Ekonomiskā analīze tiek īstenota šādās formās:

1) Apgalvojums A – rīcības aksioma.
2) Ja A, tad – B; ja B, tad – C; ja C, tad –D, utt.—atbilstīgi loģikas liekumam.
3) Tātad – mēs apgalvojam, ka spriedumi B,C,D utt. ir patiesi.

Ir svarīgi saprast, ka ekonomikai nav jāiztirzā likumi par ražoto lietu *saturu,* ar kuru apmierina cilvēka vajadzības tieši. Piemēri par šķinķmaizi, ogām u.c., kurus mēs minējām problēmas būtības skaidrojuma nolūkos, bija tīri ilustratīvi un ar tiem nebija domāts izteikt kaut kādus apgalvojumus par cilvēka konkrētā ieguvuma saturu kādā noteiktā viņa dzīves situācijā. Rīcības koncepcijā formulēta atziņa, ka cilvēki savu visneatliekamāko vajadzību apmierināšanai kaut kad nākotnē izmanto deficītus līdzekļus, resp., tādus kuri vienmēr ir nepietiekami, kuri nekad nav pieejami pietiekamā daudzumā. Bet ekonomikas teorija iztirzā cilvēka vajadzību apmierināšanas specifiskā satura un līdzekļa savstarpējās formālās *attiecības,* bet ne to specifisko saturu. Cilvēku vajadzību apmierināšanas konkrētie produkti mēdz būt gan "egoistiski" vai "altruistiski", gan "rafinēti" vai "vulgāri". Cilvēku var īpaši saistīt materiālie labumi un komforts vai arī askētiska dzīve. Ekonomika nav *tiešā veidā* saistīta ar savu saturu, resp., ekonomika nenodarbojas ar cilvēku vajadzību *tiešu* apmierināšanu, tās likumi tiek īstenoti neatkarīgi no šo vajadzību tiešās apmierināšanas produkta, tā būtības vai funkcijas.

Īpaši arī jāuzsver, ka praksioloģija ir nošķirta no *psiholoģijas*, tāpat kā no *ētikas* vai *morāles filosofijas.* Taču, ievērojot, ka visas trīs te minētās zinību nozares nodarbojas ar cilvēka individuālā prāta subjektīvajiem lēmumiem, daudzi zinātniskie komentētāji uzskata, ka savā dziļākajā būtībā visas trīs minētās zinību nozares ir identiskas. Mēs šādu uzskatu noraidām, jo psiholoģija un ētika nodarbojas ar cilvēku vajadzību saturu. Un tās abas tiecas atbildēt uz jautājumu *kā* darbojas cilvēks, izvēloties vienu vai otru savu vajadzību apmierināšanas tiešo produktu, vai kā cilvēkam novērtēt, *kura* lieta viņam *varētu būt* derīga savas vajadzības apmierināšanai? – Praksioloģija un ekonomika nodarbojas ar jebkuru jau *noteiktu* cilvēka vajadzību apmierināšanas konkrēto produktu un ar tā fakta formālu implikāciju, ka ikvienam cilvēkam ir skaidrs priekšstats par ikvienas savas vajadzības apmierināšanas tiešo līdzekli – produktu un šis cilvēks nodarbojas ar šī viņam vajadzīgā produkta kā līdzekļa iegūšanu sev lietošanā. Tātad praksioloģija un ekonomika ir būtiski nošķirtas gan no psiholoģijas, gan no ētikas vai morāles filozofijas.

Visi marginālā derīguma likuma skaidrojumi no psiholoģijas vai fizioloģijas konceptuālajiem viedokļiem ir kļūdaini. Piemēram, daudzi autori kritizē marginālā derīguma likumu, atsaucoties uz nepamatotu apgalvojumu, proti, uz " vajadzību pārsātināšanas likumību", kas izvirza atzinumu, ka indivīds vienā reizē var apēst tik daudz saldējuma, ka viņa organisms nonāk piesātinājuma stāvoklī ar šo labumu. Neatkarīgi no tā vai tas ir vai nav pareizi no psiholoģijas viedokļa, ekonomikas zinātnei ar to nav nekāda sakara. Šādi autori kļūdaini secina, ka krājuma veidošanas sākumperiodā otrā vienība var būt daudz tīkamāka, nekā pirmā, un tādēļ šī krājuma otrās vienības marginālais derīgums vispirms var paaugstināties un pēc tam –

pazemināties. Šāds apgalvojums ir pilnīgi maldinošs. Marginālā derīguma likums nav pamatojams ar fizioloģiskiem vai psiholoģiskiem pieņēmumiem, bet tiek balstīts uz praksioloģijas atziņu, ka konkrēta labuma pirmā vienība tiek izlietota visneatliekamākās vajadzības apmierināšanai, otrā – nākamās neatliekamākās vajadzības apmierināšanai utt. Turklāt ir nepieciešams atgādināt, ka visām šādām vienībām -- pirmajai, otrajai utt. derīguma potenciāli ir vienādi.

Piemēram, spriežot par olu derīgumu, mēdz lietot arī šādu kļūdainu argumentāciju. Pieņemsim, ka tortes pagatavošanai vajadzīgas četras olas. Šajā gadījumā otro olu varētu izmantot mazāk neatliekamam lietojumam , nekā pirmo olu, un trešo olu – mazāk neatliekamam lietojumam nekā otro olu. Bet, tā kā tikai ceturtā ola ir pietiekama četru olu tortes pagatavošanai, un bez šīs ceturtās olas četru olu torti vispār nav iespējams pagatavot, tad šīs ceturtās olas marginālais derīgums ir lielāks nekā trešās olas derīgums.

Šajā argumenta netiek nerespektēts fakts, ka labums nav fiziska viela, bet kaut kāds tāds materiāls, kura ikviena vienība *vienādā mērā veido krājuma derīgumu*. Tā kā ceturtajai olai *nav tāds pats derīgums* un apmaināmība kā pirmajai olai, šīs divas olas nav viena un tā paša krājuma vienības, un tādēļ šo marginālā derīguma likumu nevar pielietot šim gadījumam vispār. Šajā gadījumā šīs četras olas ir viena labuma četras homogēnas vienības un katra no tām ir četru olu veidojuma viena vienība.

Rezumējot teikto par attiecībām un atšķirībām starp praksioloģiju un pārējām minētajām zinātnēm, mēs varētu formulēt šādus šo zinātņu raksturojumus:

psiholoģija risina problēmas par to, kā cilvēks izvēlas dažādus mērķobjektus;

ētika vai morāles filozofija, arī estētikas filozofija -- kādiem vajadzētu būt cilvēka mērķobjektiem;

tehnoloģija -- kā cilvēki izmanto līdzekļus, lai iegūtu savu vajadzību apmierināšanai nepieciešamos produktus;

vēsture – kādi bija cilvēku mērķi un kā viņi lietojuši līdzekļus, lai iegūtu savu vajadzību apmierināšanai nepieciešamos produktus.

Praksioloģija ir formālu secinājumu kopums, kuri izriet no fakta, ka cilvēki izmanto līdzekļus, lai iegūtu savu vajadzību apmierināšanai nepieciešamos produktus.

Kādas ir attiecības starp praksioloģiju un ekonomikas analīzi? Praksioloģija ir cilvēka rīcības vispārīgā formālā teorija. Ekonomika ir praksioloģijas apakšnozare, turklāt līdz šim vienīgā visā pilnībā izveidotā apakšnozare. Praksioloģija un ekonomika kā tās apakšnozare pētī izolēta indivīda (Krūzo ekonomika) rīcības problēmas, taču galvenokārt detalizēti analizē starppersonālo apmaiņu (katalaktika) (catallactics). Pārējā praksioloģijas daļa ir pagaidām neizpētīta joma. Taču ir mēģinājumi formulēt kara loģikas un varmācīgas darbības teoriju. Politikas filosofija un praksioloģija mēģina analizēt valsts vardarbību, apsekojot kā tās intervences ietekmē brīvo tirgu. Tiek izstrādāta spēļu teorija un veikta vēlēšanu loģiskā analīze un ir jau iegūtas dažas interesantas atziņas.

Tā kā praksioloģija un ekonomika ir saistītas, jo balstās uz vienādi izprastām neliela skaita vispārīgām premisām, tad, lai šīs nozares veidotos īsteni zinātniski, tika ierosināts izstrādāt tās atbilstīgi matemātiskās loģikas simbolikai[44]. Taču šī minētā prasība pauž konceptuāli aplamu viedokli par matemātiskās loģikas jeb "loģistikas" lomu. Vispirms ir jāatzīst, ka vārdiskā formā izteikti spriedumi ir nojēgumi, bet loģistikā lietotie algebriskie un loģiskie simboli paši par sevi nav nojēgumi. Praksioloģija, atzīstot rīcības aksiomu, un, ievērojot secināšanas loģiskos likumus, no šīs aksiomas deducē visus ekonomikas nojēgumus, atzīstot, ka katra no tām ir gan verbāla, gan saturiska Ja lietotu loģistikas simbolu sakārtas rindas, tad propozīcijas

vairs nebūtu saturiskas/ jēgpilnas. Tādējādi loģistika ir vairāk piemērota dabas rīcību. Dabas zinātnes ir pretstatu attiecībās ar zinātni par cilvēka darbību. Loģistikā un līdz ar to arī dabas zinātnēs drīzāk ir zināmi secinājumi par cilvēka rīcību, nevis to aksiomas. Dabas zinātnēs premisas ir tikai hipotētiskas un no tām tiek iegūti loģiskie deducējumi. Šādi deducējumi netiek veikti ar nodomu iegūt konkrētas propozīcijas katram dzīves u.tml. procesa solim. Simbolikai un matemātikai ir pārāk plašs pielietojums, līdz ar to nenoteikts.

Ir visai vienkārši veikt ekonomikas verbalizāciju, tad to tulkot loģistikas simbolos, un pēc tam visas propozīcijas tulkot atpakaļ angļu valodā, neko nejēdzot par Okama Viljama (ap 1285-1349; angļu filosofs, loģiķis) fundamentālo zinātniskuma principu un pārkāpjot to. Skaidrības labad jābilst, ka šis princips aicina jebkurā zinātnē īstenot pēc iespējas lielāku vienkāršību un izvairīties no nevajadzīgas zinātniskā procesa un tā būtības multiplicēšanas.

Dažkārt mēdz uzskatīt, ka verbāli loģiskie spriedumi ir sliktāki, mazvērtīgāki par loģistikas spriedumiem. Faktiski ir gluži otrādi – loģistika tikai palīdz pamatot verbāli loģiskos spriedumus. Verbālā loģika nodarbojas ar domāšanas fundamentālajiem likumiem, tā palīdz cilvēkam verbalizēt savas idejas. Bet loģistika ir tikai simbolu sistēma. Formālo verbālo loģiku izmanto spriedumu veidošanas nolūkos. Tādējādi praksioloģijai un ekonomikai nav jāuzņemas verbālās loģikas lietojumu apoloģēta loma. Verbālā loģika bija un ir simboliskās loģikas būtiskais pamats[45].

PIELIKUMS B: LĪDZEKLIS UN VĒLAMAIS GALA PRODUKTS

Praksioloģijas kritiķi visai bieži un pašpārliecināti apgalvo, ka jebkura teorija atzīst, ka *līdzekļa* un ar šo līdzekli iegūstamā *vajadzīgā gala produkta* nošķiršana nav reāli iespējama, jo abi saplūst vienā veselumā un tādēļ ir vienoti. Taču mēs uzskatām – ja cilvēks rīkojas mērķtiecīgi, tad tas nozīmē, ka viņš cenšas iegūt sev vajadzīgo gala produktu, bet to viņš var iegūt vienīgi lietojot šī gala produkta iegūšanas līdzekli. Atšķirība starp līdzekli un vajadzīgo gala produktu ir absolūta un loģiska un faktiski tā sakņojas cilvēka rīcības būtībā. Ir grūti saskatīt šīs pirmatnīgās patiesības noliegumu jēgu. Vienīgā šāda līdzekļa un gala produkta nenodalamības jēga būtu saskatāma tādos atsevišķos gadījumos, kad noteikts objekts, vai – drīzāk – kad atsevišķu secīgu darbību ar objektu īstenošanas maršruta nobeigumā iegūtais gala rezultāts tūdaļ un turpmāk tiek lietots kā cita – jauna gala rezultāta veidošanas līdzeklis. Tā tas tiešām var notikt visai bieži. Taču arī visi šāda veida atsevišķi gadījumi bez grūtībām ir iekļaujami mūsu analīzē un atbilst mūsu izstrādātajai un proponētajai teorijai. Tā, piemēram, cilvēks strādā noteiktu darbu ne tikai algas dēļ, bet arī tādēļ, ka viņam patīk šis darbs vai arī šo darba vietu viņš uzskata par pieņemamu. Taču var bilst vēl ko vairāk, proti, – vēlme iegūt naudu vienlaicīgi ir arī vēlme iegūt līdzekļus cita veida vajadzīgo gala produktu ieguvei. – Praksioloģijas kritika mulsina, uzspiežot savu prasību, atzīt par nepieciešamu vienmēr nošķirt līdzekli no produkta, kurš iegūts ar šo līdzekli. Taču arī pieļaujot, ka īpašos gadījumos, kurus nosaka resursi, darbības virzieni, šīs dimensijas – līdzeklis un tā radītais produkts -- var zināmā mērā arī sakrist.

2

TIEŠĀ APMAIŅA

1. Starppersonālo darbību tips: Vardarbība

Pirmajā daļā veiktā analīze balstīta uz pieņēmumiem par cilvēka rīcību un tās loģiskajām implikācijām. Tika arī uzskatīts, ka šīs analīzes rezultāti ir patiesi un attiecināmi uz visu cilvēku rīcību. Taču šie principi tika *pielietoti* tikai izolēta indivīda (Krūzo) rīcību analīzē un ierobežoti "Krūzo ekonomikas" ietvaros. Šādā situācijā, kā tas pats par sevi saprotams, nav nekādas starppersonu attiecības. Un tādēļ šī analīze ir attiecināma uz *n* izolētiem Krūzo *n* izolētās salās vai citās izolētās vietās. Nākamais uzdevums ir paplašināt šīs analīzes pielietojumu, attiecinot to uz vairāku cilvēcisko indivīdu sadarbību.

Pieņemsim, ka Krūzo nejauši sastop citu indivīdu, teiksim, Džeksonu, kurš arī, izrādās, eksistējis izolēti šīs pašas salas citā attālākā vietā. Kāda tipa attiecības starp viņiem varētu izveidoties? Viens iespējamais attiecību tips ir *vardarbība*. Krūzo var lolot cerības, ka naidīgi uzbrūkot Džeksonam, viņš var to ievainot vai pat nonāvēt. Šādi izrīkojoties, Krūzo cer īstenot savus nodomus vardarbīgā ceļā. Krūzo var nolemt, ka viņam būtu izdevīgi izmantot Džeksona māju, pievākt viņa kažokādas, un, tādējādi Džeksona nonāvēšana būtu tikai šo labumu iegūšanas līdzeklis. Abos gadījumos – ievainojot vai pat nonāvējot Džeksonu, rezultāts ir viens un tas pats – Krūzo gūst apmierinājumu uz Džeksona rēķina, bet Džeksons cieš lielus psihiskus zaudējumus. Pēc būtības šādam attiecību raksturojumam ir līdzīgas visas tādas darbības, kuras ir balstītas uz *vardarbības draudiem* vai *iebiedēšanu.* Tā, lūk, Krūzo var nodurt Džeksonu ar nazi un nolaupīt viņa kažokādas un pārtikas krājumus. Abi ir varmācīgas

rīcības piemēri par to, kā viens cilvēks iegūst kaut ko uz otra cilvēka rēķina, t.i., otram cilvēkam kaut ko zaudējot.

Turpmāk uzskaitītie faktori, atsevišķi vai arī savstarpēji kombinēti, var ierosināt Krūzo (vai Džeksonu) atteikties no varmācīgām darbībām vienam pret otru:

1) Viņš varētu apzināties, ka varmācīga darbība (pret otru cilvēku) ir amorāla, t.i., ka atteikšanās no varmācīgas darbības pret otru cilvēku pati par sevi ir ieguvums un tās rangs viņa vērtību skalā ir augstāks par jebkura veida kapitāla vai patēriņa preces ieguvi šādā vardarbīgā ceļā.
2) Apzinoties situācijas sarežģītību, viņš varētu izlemt, ka ar spēka paņēmienu lietošanu varētu iedibināt nevēlamu precedentu, kas izsauktu otras personas pretdarbību – pacelt rokas pret viņu pašu, un šādas personu sadursmes iznākumā viņš varētu būt upuris, nevis uzvarētājs. Ja viņš sāktu ar tāda tipa darbībām, kuru īstenošanas rezultātā viens cīņas dalībnieks kaut ko iegūtu uz otra cīņas dalībnieka zaudējumu rēķina, tad viņam arī skaidri jārespektē fakts, ka cīņas rezultāts varētu būt arī *viņa paša* zaudējums.
3) Pat ja viņš jaustu, ka šī varmācīgā darbība varētu arī vainagoties ar viņa uzvaru pār otru cilvēku, tad viņš tomēr varētu arī izsecināt, ka šāda "kara cena" varētu pārsniegt uzvarā gaidīto ieguvumu. Tad iznāktu tā, ka *kara cīņām* (karu varētu definēt kā varmācīgas darbības, kuras īsteno divi vai vairāki pretinieki) veltītā laika, pūļu un enerģijas nelietderīgums, arī ieroču uzkrājums kara vajadzībām, (kapitāla preces, kuras izlietotas kara vajadzībām), u.c., varētu gūt pārsvaru pār karā gūtajām trofejām.
4) Pat ja Krūzo būtu pārliecināts par savu uzvaru un uzskatītu, ka cīņu cena varētu būt daudz mazāka par uzvarā gūto „kara trofeju" derīgumu, tad tomēr šo nelielo ieguvumu drīzumā pārsniegtu zaudējumi. Tādējādi, Džeksona kažokādu un mājas iekarošanu kā savu ieguvumu Krūzo varētu izmantot kā savu vajadzību papildus apmierinājumu kādu brīdi pēc tam, kad šis viņa ražošanas periods (sagatavošanās laiks karam + karošanas laiks) būs galā, resp. būs beidzies Džeksona labumu iekarošanas periods. Bet, pēc kāda laika sprīža, māja tomēr sabruks un arī trofeju kažokādas kļūs nederīgas un tādēļ nevērtīgas. Un tad viņš varētu nonākt pie slēdziena, ka līdz ar Džeksonu nonāvēšanu, viņš ir zaudējis arī iespējas pastāvīgi saņemt daudzus pakalpojumus, kurus viņš tomēr būtu varējis turpināt saņemt no Džeksona, ja tas būtu palicis dzīvs un strādātu. Situācija, kad Džeksons turpina eksistēt, un, protams, Krūzo arī, varētu būt divu personu draudzīgu attiecību situācija vai – cits kapitāla preču vai patēriņa preču tips. Kā turpmāk Džeksons varētu kalpot Krūzo, nemēģinot pielietot vardarbību, iztirzāsim turpinājumā. Bet jebkurā abu personu attiecību attīstības pakāpē, Krūzo tomēr vajadzētu atturēties no vardarbības pielietošanas pret Džeksonu, ja vien no Krūzo viedokļa viņa ilglaicīga sadarbība ar Džeksonu viņam ir nelietderīgāka par īslaicīgajiem ieguvumiem. No otras puses, viņa laika preference varētu būt tik augsta, ka tā noteiktu viņa nolēmumu par labu īsā laika sprīdī gūtā labuma pārākumam pār ilgākā laika sprīdī gūtā labuma zaudējumu.

Ir iespējams, ka Krūzo varētu arī īstenot varmācīgas darbības, neņemot vērā kara cenu vai tā ilgtermiņa konsekvences par to, kādā situācijā viņam šīs savas darbības jāizbeidz, lai nekļūdītos, proti – kad līdzekļi, kurus viņš lietotu, vairs neatbilstu viņa psiholoģisko ienākumu maksimalizēšanas nolūkiem.

Krūzo, padomājot, varētu nonākt pie atziņas, ka lietderīgāk būtu pretinieku paverdzināt, nevis nogalināt. Un tad, nepārtraukti uzturot apdraudējuma situāciju, piespiest Džeksonu pakļauties un tērēt viņa darba lielāko daļu savu – Krūzo -- vajadzību apmierināšanai un daudz mazāku daļu – Džeksona vajadzībām[1]. Verdzības

apstākļos vergi strādā ar vergtura mājlopiem, zirgiem un citiem dzīvniekiem, lietojot tos kā ražošanas faktorus un kā atalgojumu par verdzisku pakļaušanos. Vergturis nodrošina saviem vergiem pārtiku un mājokli tik lielā mērā, lai tie – vergi - būtu spējīgi kalpot savam saimniekam. Tiesa, vergi samierinās ar šādu lietu izkārtojumu. Bet tā ir viņu pašu izdarītās izvēles rezultāts – verdziski strādāt vergtura labā. Cilvēka strādāšana šādos paverdzināšanas apstākļos ir kvalitatīvi atšķirīga no strādāšanas bez vardarbības draudu pastāvēšanas. Darbu pastāvīga apdraudējuma situācijā sauc par *obligāto jeb iespiedu darbu*, pretstatā *brīvam* vai *labprātīgam darbam*. Ja Džeksons piekrīt turpināt vergot Krūzo, tad tas tomēr nenozīmē, ka Džeksons ar entuziasmu aizstāv savu paverdzināšanu. Tas vienkārši nozīmē tikai to, ka Džeksons neuzskata, ka sacelšanās pret Krūzo varētu uzlabot viņa darba apstākļus, jo sacelšanās *izmaksas* noteiks Kruzo iespējamā varmācīgā pretdarbība, sagatavošanās darbs šai cīņai, pati cīņa u.tml.

Vergu saimnieku apgalvojums, ka vergs varētu arī būt verdzības kā sistēmas entuziasts, jo vergturis nodrošina viņu ar pārtiku utt., ignorē tādu izšķiroši nozīmīgu faktu, ka verdzība bez vardarbības draudiem un pašas vardarbības nav vispār iespējama. Tas, ka Džeksons var brīvprātīgi kalpot Krūzo, un viņu abu attiecības varētu nebūt verdzība, bet gan kāds cits cilvēku attiecību tips, diskutēsim nākamajā sadaļā[2,3]. Ir skaidrs, ka vergs kā tāds vienmēr ir ļaunums, neņemot pat vērā to, ka verga-vergtura attiecības būtu iedibinātas un pastāvētu bez vergtura vardarbības draudiem, bet vergturis tomēr kaut ko iegūtu uz sava verga rēķina.

Starppersonālās attiecības verdzības apstākļos raksturo ar vārdu *hegemonija*[4]. Ar to saprot kundziskuma un pakļaušanās attiecības. Kundziskumu spēcina varmācības draudi. Vergturis savus vergus izmanto kā savu vajadzību apmierināšanas rīkus, kā ražošanas faktorus. Rezumējot – verdzību vai hegemoniju definē kā tādu starppersonālo attiecību sistēmu, kurā viens cilvēks, piedraudot ar varmācību otram cilvēkam, piespiež otru cilvēku strādāt savā labā. Tādējādi, hegemonijā varmācīgi pakļautais cilvēks –vergs, dzimtcilvēks, aizbilstamais vai pavalstnieks – var izvēlēties tikai vienu no šādām divām alternatīvām: (1) pašam kļūt par saimnieku vai diktatoru; vai (2) sacelties pret varmācīgo režīmu, pašam lietojot vardarbību pret citiem, vai atteikties, noraidīt iedibināto pakļautības kārtību. Ja viņš izvēlas pirmo darbības virzienu, tad viņš kļūst par hegemonistiska tipa valdnieku un pieņem visus lēmumus un izrīkojas kā šāda tipa valdnieks. Ar *vienu* savu izvēli subjekts pakļaujas valdniekam; visas pārējās izvēles jau izdara valdnieks viņa vietā. Subjekts darbojas kā pasīvs ražošanas faktors, kuru savā labā izmanto saimnieks. Pēc šī viena izvēles akta, ko izdarījis indivīds, viņš kļūst par vergu, tiek turēts paklausībā un veic piespiedu darbu, un vienīgi diktators ir brīvs savā izvēlē un darbībā.

Varmācīga rīcība varētu izpausties šādos notikumos: (a) nepārtrauktās kaujās ar pretinieku, kurās nav uzvaretāja; tad karš vai nu var turpināties ilgu laiku vai arī pati vardarbība apsīkst un tad iestājas *miers* (tā ir situācija, kad nav kara); (b) upura nonāvēšanā, ko veic uzvarētājs, un tad kopš šī brīža nekādas starppersonu attiecības starp šiem subjektiem vairs nepastāv ; (c) sava upura aplaupīšana, ko izdara uzvarētājs, un tad ļaujot viņam atgriezties izolācijā, un laiku pa laikam vardarbīgi pasirot viņa teritorijā un uzbrukt viņam; vai (d) uzvarētājam, atjaunojot savu varu pār upuri, turpināt hegemonistisku tirāniju, radot viņam apdraudējumu.

Šo divu personu attiecību attīstības pirmajā (a) variantā varmācīgā darbība bija neveiksmīga un kļūdaina; otrajā (b) variantā – starppersonu attiecības vairs vispār nepastāv; trešajā (c) variantā – aplaupīšana mijas ar izolētu eksistenci, un ceturtajā (d) variantā – ir atjaunotas un nostiprinātas abu personu hegemoniska rakstura attiecības.

Visu šo rezultātu kopā – a, b, c, d – tikai (d) variantā tiek turpināts starppersonālo attiecību modelis. Šādas attiecības ir obligātas, tās ietver sevī sekojošas piespiedu apmaiņas: vergs funkcionē kā ražošanas faktors apmaiņā pret sev vajadzīgo barību un citu proviantu; vergturis ir ieguvis ražošanas faktorus apmaiņā pret provīzijas uzkrāšanu. Jebkuru starppersonālo apmaiņu turpinājuma modeli sauc par *sabiedrību*, un ir skaidrs, ka tā tiek attīstīta vai attīstās tikai gadījumā (d)[5]. Krūzo Džeksona paverdzināšanas gadījumā šī sabiedrība attīstās tikai kā totāli hegemonistiska.

Ar terminu *sabiedrība* apzīmē cilvēcisko būtņu starppersonālās apmaiņas modeli. Un ir absurdi uzskatīt par īstenu tādu sabiedrību, kurā pastāv no tās neatkarīgi indivīdi vai to grupas. Citiem vārdiem -- cilvēku sabiedrība nevar būt un nav neatkarīga no saviem indivīdiem, resp., no indivīdiem, kuri to veido.

Pirmajā daļā mēs redzējām, ka visas rīcības ir apmaināmas un tās var iedalīt divās kategorijās. Viena no tām ir *autismiskā apmaiņa*. Autismisku psiholoģisko stāvokli raksturo noslēgšanās sevī, ierobežota komunikācija ar ārpasauli. Autismiskā apmaiņa ir tāds stāvoklis, kad nenotiek nekādas starppersonālās apmaiņas. Tā, lūk, visas izolētā Krūzo apmaiņas ir autismiskas. Bet, no otras puses, verdzība tomēr ietver sevī arī tādu starppersonālo apmaiņu, kur katrs indivīds atsakās no kāda sava labuma, lai iegūtu sev kādu citu labumu no otra indivīda. Šajā piespiedu apmaiņas veidā tomēr tikai vadonis gūst gandarījumu no apmaiņas, jo viņš ir vienīgais no visiem indivīdiem, kas šo apmaiņu izdara uz savas brīvas izvēles pamata. Tā kā tikai viņš var izmantot varmācības draudus, lai piespiestu citu subjektu izdarīt apmaiņu, tad ir skaidrs, ka šis subjekts-vergs šajā apmaiņas procesa ir zaudētājs. Vadonis izmanto otru subjektu kā ražošanas faktoru savā labā, vergam kaut ko zaudējot, un šīs hegemonistiskās attiecības sauc par *ekspluatāciju*. Hegemonistikās apmaiņas apstākļos vadonis ekspluatē citus subjektus, lai gūtu sev labumu, gandarījumu[6].

2. Starppersonu darbības tipi: Brīvprātīga apmaiņa un līgumsabiedrība[7]

Šajā sadaļā mēs izvērsīsim tādas sabiedrības funkcionēšanas pamatprincipu analīzi, kuras pamatu veido tās indivīdu īsteni brīvprātīga rīcība, tātad tāda rīcība, kuru nekādi netraucē vardarbība vai vardarbības draudi. Mēs iztirzāsim interpersonālās darbības, kuras ir pilnīgi brīvprātīgas bez jebkādām hegemonistisko attiecību paliekām. Pēc *netraucētā tirgus* likumu izstrādes, mums jāizpētī hegemonistisko rīcību būtība un rezultāti, t. i., tādas rīcības, kuru izriet no vardarbīgiem nodomiem vai vardarbības draudiem. Mēs ņemsim vērā vardarbības un brīvprātīgu darbību sajaukšanās ietekmes un rezultātus, aplūkosim totāli hegemonistisko režīmu īstenoto pieeju konsekvences, kā arī pilnīgas verdzības vai pakļautības ietekmes un rezultātus. Diskutēsim par rīcībām, kuras netiek vardarbīgi traucētas.

Galvenā brīvprātīgās mijdarbības forma ir brīvprātīga starppersonālā apmaiņa. Tā ir tāda situācija, kad persona A atsakās no kāda sava labuma par labu personai B apmaiņā pret kādu šai personai B piederošu labumu, lai to iegūtu persona A. Šādas apmaiņas būtība ir *abu personu sakritīgi uzskati ar to, ka apmaiņa viņus apmierina; pretējā gadījumā viņi nepiekristu šai apmaiņai. Šādas apmaiņas nepieciešamais nosacījums ir tas, ka šiem diviem apmaināmajiem labumiem ir reversīvs jeb apgriezenisks novērtējums katra apmaiņas dalībnieka vērtību skalā.*

Tā, lūk, iedomāsimies, ka A un B ir divi apmainītāji. A dod B labumu X apmaiņā pret labumu Y. Lai šī apmaiņa notiktu, pirms apmaiņas notikuma katram apmainītājam ir jābūt šādai savai vērtību skalai:

A	B
1 – (labums Y)	1 – (labums X)
2 – labums X	2 – labums Y

(Apaļās iekavas norāda, ka tajās ieliktie labumi nav bijuši šo personu –apmaiņas līdzdalībnieku krājumā īpašumā, bet labumi bez iekaviņām – ir viņu krājumā īpašumā. Personai A pieder labums X. Personai B pieder labums Y. Un katra no šīm divām personām otrai personai piederošo labumu vērtē daudz augstāk, nekā sev jau piederošo labumu. Kad labumu apmaiņa ir notikusi, abas personas – A un B – pārbīda iemainīto labumu uz augstāku pozīciju savā vērtību skalā.

Situāciju pirms labumu apmaiņas raksturo abiem apmaiņas līdzdalībniekiem piederošo labumu apgriezeniskais_novērtējums un katras varbūtējās apmaiņas līdzdalībnieka *zināšana* par otras puses eksistenci un tās īpašumā esošajiem labumiem. Nepārzinot otrai pusei piederošos aktīvus, nav iespējama nekāda akciju apmaiņa.

Ir pašsaprotami, ka lietas, kuras būtu iespējams apmainīt, ir *labumi*, un tie ir derīgi saņēmējpusei). Šādi labumi var būt vai nu tagadnes labumi vai nākotnes labumi (vai prasības nākotnes labumiem, kuras varētu uzskatīt par nākotnes labumu ekvivalentu), šie labumi varētu būt kapitāla preces vai patēriņa preces, darbs vai dabas veltes kā faktori. (At any rate…) Jebkurš no minētajiem konkretajiem labumiem – kapitāla preces vai patēriņa preces, darbs vai dabas veltes – kā apmaiņas objekts varētu būt cilvēka vajadzību apmierināšanai nepieciešamais, bet patlaban *nepietiekams / deficīts līdzeklis,* jo pretējā gadījumā, t.i., ja šie līdzekļi būtu pieejami lietošanai visā pārpilnībā, tad tie sastādītu cilvēku labklājības vispārējos apstākļus un nevarētu vairs būt cilvēka darbības mērķis un/vai objekts. Ja kaut kāda lieta pārveidotos par cilvēku labklājības vispārējiem apstākļiem, tad šī pārveidotā lieta, resp., cilvēku labklājības vispārējie apstākļi – vairs nebūtu kaut kas tāds, no kā cilvēks varētu atteikties, lai to – šo vispārējo apstākļu vietā iegūtu kaut ko citu, un tad šis "kaut kas" nevarētu arī būt apmaiņas objekts.

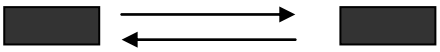
Ja apmaināmie labumi ir unikāli labumi un katra krājumā ir tikai viena vienība, tad problēma par to, vai apmaiņa ir vai nav izdarāma, ir vienkārša. Ja personai A ir vāze, bet personai B – rakstāmmašīna, un ja katra ir informēta par otras aktīviem, un, ja persona A augstu vērtē rakstāmmašīnu, bet persona B – vāzi, tad varētu notikt šo lietu apmaiņa. Bet, no otras puses, ja katra no tām augstāk vērtē to lietu, kas viņai pieder, nekā to lietu, kas pieder otrai personai, tad šo lietu apmaiņa nevar notikt. Līdzīgi ir situācijā, kad neviens no viņiem nezina, kas otram pieder –vāze, rakstāmmašīna vai – nekas, arī tad nekāda apmaiņa nav iespējama.

Citāda situācija ir tai gadījumā, ja ir dabūjams labuma homogēnu vienību krājums. Tad apmaiņas problēma ir daudz sarežģītāka. Izšķiroši noteicošs faktors ir tas, cik lielā mērā šādā gadījumā ir lietojamas atziņas par divu labumu apmaiņu, vai marginālā derīguma likums[8]. Ja Džona īpašumā ir labuma X noteikta daudzuma vienības, bet Šmita īpašumā ir labuma Y noteikta daudzuma vienības, tad, lai Džons iemainītu *vienu X vienību pret vienu Y vienību*, ir nepieciešams, lai partneru darījumi apmierinātu šādus nosacījumus:

no Džona puses – labuma Y iemainītās vienības marginālajam derīgumam ir jābūt lielākam par tās labuma X vienības marginālo derīgumu, no kuras viņš atsakās;

no Šmita puses – labuma X iemainītās vienības marginālajam derīgumam ir jābūt lielākam par tās labuma Y vienības marginālo derīgumu, no kuras viņš atsakās. Tātad:

Džona 1 X vienība Šmitam



darījums notiks, ja:

1 Y vienība

no Džona puses – Y papildinājuma m.d. *būs lielāks par* X m.d.
no Šmita puses – X papildinājuma m.d. *būs lielāks par* Y m.d.

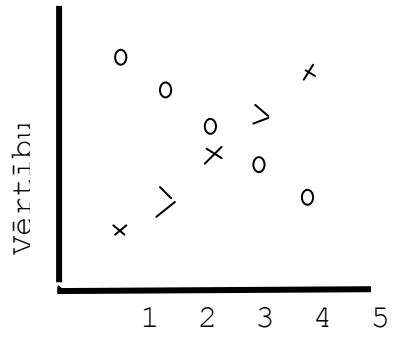
(Džonam piederošo labumu marginālā vērtība un Šmita labumu marginālā vērtība, protams, nav salīdzināmas, jo tās nav samērojamas, un šīs divas vērtību skalas nav arī reducējamas uz kādu vienu mērvienību sistēmu vai skālu).

Taču, lai arī kā tas būtu, Džonam turpinot sava labuma X vienību apmaiņu pret Šmitam piederošā labuma Y vienībām, Džonam piederošā labuma X marginālais derīgums palielinās, atbilstīgi marginālā derīguma likumam. Bet Džona secīgi iemainīto Y vienību marginālais derīgums samazinās līdz ar Y krājuma palielināšanos, jo arī šai gadījumā darbojas tas pats marginālā derīguma likums. Šajā apmaiņas procesā Džons tiecas sasniegt tādu X pret Y apmaiņas punktu (situāciju), kad X marginālais derīgums kļūst lielāks par Y secīgās papildvienības marginālo derīgumu. Sasniedzis šādu punktu, viņš pārtrauc apmaiņu. Šmits, protams, ir līdzīgā situācijā. Viņš turpina Y apmaiņu pret X tik ilgi, kamēr vien viņa vērtību skalā Y marginālais derīgums palielinās, bet iemainītās X papildvienības marginālais derīgums pazeminās. Tāda ir likumsakarība, ko nosaka tas pats marginālā derīguma likums. – Šmits rīkojas līdzīgi, tikai piedāvājums ir pretējs, proti, Y pret X , un tādēļ viņš tiecas sasniegt tādu Y pret X apmaiņas situāciju, kad Y marginālais derīgums kļūst lielāks par X secīgās papildvienības marginālo derīgumu. Šādā situācijā viņš pārtrauc apmaiņu. Tā kā tiek aplūkots divu personu – Džona un Šmita savstarpējs darījums, apmainot X vienības pret Y vienībām, tad šis darījums tiks pārtraukts situācijā, *kad viena no darījuma pusēm*, Džons vai Šmits, būs sasniedzis tādu apmaiņas situāciju, kad darījuma turpinājums drīzāk novedīs viņus pie zaudējuma, nekā nesīs peļņu.

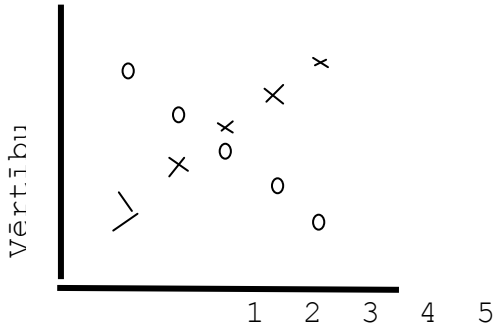
Turpinot iztirzāt apmaiņas problēmu, aplūkosim konkrētus piemērus. Pieņemsim, ka Džonam apmaiņas sākumpozīcijā ir *aktīvi* (labumu krājums), kuru piedāvājums sastāv no 5 zirgiem un 0 govīm, bet, savukārt, Šmita apmaiņas sākuma aktīvus veido 5 govis un 0 zirgu. Kā noris šo divu personu vērtību skalās vienas govs apmaiņa pret vienu zirgu, ir attēlots 5. un 6. grafikā (sk. 5. un 6. zīm.). 5.zīm. attēlota Džona vērtību diagramma. Šajā diagrammā ar punktiem attēlots viena zirga pret vienu govi apmaiņas process, un katrs punkts rāda vienas iemainītās jeb apmaiņā iegūtās govs marginālā derīguma vērtību. Ar krustiņiem attēlots viena apmainītā, resp., aizmainītā zirga marginālā derīguma palielinājums. Džonam jāpārtrauc tirgošanās pēc trešās apmaiņas, t.i., trešā apmaiņa ir pēdējā, kas vēl dod peļņu. Un šajā situācijā viņa aktīvi sastāv no 2 zirgiem (punkti grafikā) un 3 govīm (krustiņi grafikā). Apmaiņas turpinājums Džonam nesīs tikai zaudējumus.

No otras puses, pieņemsim, ka 6.zīm. attēlota Šmita vērtību diagramma. Šajā diagrammā ar punktiem attēlots katra iemainītā zirga_marginālais derīgums, bet ar krustiņiem – katras aizmainītās govs marginālais derīgums. Šmitam jāpārtrauc tirgošanās pēc otrās apmaiņas, un tad arī Džonam jāaptur tirgošanās pēc otrās apmaiņas. Apmaiņas procesa nobeigumā Džonam ir krājums, kas sastāv no 3 zirgiem un 2 govīm, bet Šmitam ir krājums, kas sastāv no 3 govīm un 2 zirgiem.

Attīstītas ekonomikas sistēmā ir gandrīz neiespējami novērtēt par augstu apmaiņas nozīmīgumu. Starppersonālā apmaiņa ļoti lielā mērā ietekmē produktīvas aktivitātes. Tas nozīmē, ka labumiem un labumu vienībām nav tikai *tiešās lietošanas vērtība*, bet ir arī *apmaiņas vērtība*. Citiem vārdiem – rīcības cilvēks varētu apmainīt sev piederošos



Džona apmaiņas



Šmita apmaiņas

(G 75) 5.zīm. 6.zīm.

labumus pret citiem labumiem, kuriem no viņa viedokļa ir augstāks derīgums. Cilvēks var virzīt apmaiņai kāda sev piederoša labuma vienības tik ilgi, kamēr vien šo vienību vērtība ir lielāka par to vērtību tiešajā lietojumā, t.i., tik ilgi, kamēr vien to apmaiņas vērtība ir lielāka nekā tā lietošanas vērtība. Iepriekšminētajā piemērā pirmo divu zirgu, no kuriem atteicās Džons, un pirmo divu govju, no kurām atteicās Šmits, apmaiņas vērtība ir lielāka, nekā lietu lietošanas vērtība to īpašniekiem – Džonam, Šmitam. No otras puses, no brīža, kad apmaiņa notikusi, attiecīgo aktīvu īpašniekiem to lietošanas vērtība ir lielāka par apmaiņas vērtību[9].

Apmaiņas iespēju pastāvēšana ir rosinošs priekšnosacījums producentiem drīzāk ražot tirgum, nekā pašiem priekš sevis. Un, tādējādi, tā vietā, lai censtos maksimalizēt labumu ražošanu vienīgi savai lietošanai, katra persona var ražot labumus, cerot, ka tiem būs pienācīga apmaiņas vērtība, un apmainīt tos pret tādiem citiem labumiem, kuri tai ir vērtīgāki. Ir acīmredzams, ka tiklīdz kā paveras šāda jauna pieeja saražoto labumu izmantošanai pakalpojumiem, tūdaļ katrai personai kļūst iespējams kāpināt ražošanas produktivitāti. No praksioloģijas mēs zinām, ka tikai apmaiņas procesā katram tās līdzdalībniekam ir iespējams gūt peļņu un ka katrs gūst labumu no darījumiem; pretējā gadījumā viņiem vispār nav jēgas iesaistīties darījumos. No pieredzes mēs zinām, ka maiņas ekonomika nodrošina ļoti lielu produktivitātes kāpinājumu un apmierinājumu visiem tās dalībniekiem.

Katra persona var ražot labumus vai nu savai tiešai lietošanai vai apmaiņai pret citiem sev vēlamiem labumiem. Pirmajā gadījuma *šī persona* pati ir sava produkta *patērētāja*; otrā gadījumā – viņa ražo pakalpojumam *citiem patērētājiem*, t.i., viņa ražo tirgum. Un no šī brīža un netraucēta tirgus apstākļos ražošanas virzību diktē patērētājs.

Jebkurā situācijā no īpašnieka viedokļa labumam vai labuma vienībai var būt vai nu lietošanas vērtība vai apmaiņas vērtība vai abas vienlaicīgi, bet tā vērtība no šim divām, kura konkrētajā laika brīdi viņam ir lielāka, nosaka viņa rīcību. Tās labumu vienības, kurām ir tikai tiešās lietošanas vērtība, ir izolētas ekonomikas elementi, vai arī tādas labumu vienības, kā, piemēram, pensneja pamatne jeb briļļu ietvars, ko izgatavo pēc individuālas receptes, vai ķirurģiskie instrumenti. Bet, no otras puses,

šādām lietām no to producentu viedokļa nav tiešās lietošanas vērtības, bet ir tikai maiņas vērtība. Daudzām iepriekšējā piemērā minētajām līdzīgām lietām no to īpašnieku puses ir gan tiešās lietošanas, gan maiņas vērtība. Iepriekšminēto labumu apmaiņas nosacījumi, kuri izriet no rīcības personas vērtību hierarhijas, var izraisīt nepieciešamību nomainīt šo priekšmetu lietošanas vērtību pret to apmaiņas vērtību vai otrādi. Ja persona, kurai pieder vīna krājumi, nejauši zaudē vīna baudīšanas patiku, tad viņam iepriekšējā augstā vīna lietošanas vērtība mainās, un viņam vīna apmaiņas vērtība klūst lielāka par tā lietošanas vērtību, turklāt viņam šī vīna lietošanas vērtība vispār var nokrist gandrīz līdz nulles līmenim. Līdzīgi ir ar pieauguša cilvēka bērnības rotaļlietām – viņš tās var apmainīt, jo to lietošanas vērtība ir ievērojami pazeminājusies.

Labumu maiņas vērtības pazeminināšanos var izraisīt arī pats to īpašnieks, pašam tās lietojot, nevis apmainot. Tā, piemēram, modes cepurniece izgatavo sieviešu platmales apmaiņai, bet daži sīki platmales defekti var izraisīt tās maiņas vērtības pazeminināšanos tik lielā mērā, ka viņai kļūst izdevīgāk valkāt tās pašai.

Viens no svarīgākajiem faktoriem, kas izraisa attiecību maiņu starp tiešās lietošanas vērtību un maiņas vērtību, ir dabūjamā krājuma vienību daudzuma pieaugums. No marginālā derīguma likuma mēs jau zinām, ka pieaugot dabūjamo labumu krājumam, šī krājuma tiešās lietošanas marginālais derīgums pazeminās.

Tādējādi, jo vairāk krājuma vienību ir pieejamas ieguvei, jo lielāka varbūtība, ka marginālās vienības maiņas vērtība kļūs augstāka, nekā tās lietošanas vērtība, un tad varbūtība, ka īpašnieks tās apmainīs, arī paaugstināsies. Konkrētāk – jo vairāk Džonam ir zirgu un Šmitam govju savstarpējai apmaiņai, jo katram no viņiem ir lielāks vilinājums šos lopus apmanīt. Un – apgrieztā sakarība – krājuma samazināšanās paaugstina varbūtību, ka pārsvaru gūs tiešās lietošanas vērtība.

Brīvprātīgas starppersonālās apmaiņas tīkls veido sabiedrību; šī sabiedrība, savukārt, veido tādu savstarpējo saistību sistēmu, ko sauc par *tirgu*. Šādas sabiedrības veidotais tirgus ir *netraucētais* vai *brīvais tirgus*. Šādu tirgu neapgrūtina varmācīga rīcība. Sabiedrību, kas balstās uz brīvprātīgu apmaiņu, sauc par *līgumsabiedrību*. Pretstatā hegemonistiskai sabiedrībai, kura balstās uz vardarbīgiem likumiem, līgumsabiedrības tips balstās uz tādām savu indivīdu attiecībām, kuras, savukārt, balstās uz brīvi noslēgtiem līgumiem. Indivīdu vienošanos veikt apmaiņu sauc par *līgumu*, un sabiedrība, kas balstās uz līguma tipa vienošanos sauc par līgumu tipa sabiedrību vai līgumsabiedrību. Tā ir netraucēta tirgus sabiedrība.

Līgumsabiedrībā katrs tās indivīds gūst labumu, izpildot apmaiņas kontraktu. Katrs indivīds kā darbīga persona brīvi pieņem lēmumus par katru savu rīcību. Tādā izpratnē netraucēta tirgus apstākļos attiecības starp cilvēkiem ir simetriskas; tā ir vienlīdzība tai ziņā, ka visām personām ir vienādas iespējas pieņemt savus apmaiņas lēmumus. Tas ir pretstats hegemonistiskām attiecībām, kur šīs iespējas ir asimetriskas, proti, diktators pieņem visus lēmumus par saviem pavalstniekiem, izņemot lēmumus pakļauties, kurus arī viņi tomēr veic piespiedu kārtā.

Tātad – līgumsabiedrības kā arī netraucēta tirgus būtiskās pazīmes ir pašatbildība, neatkarība no vardarbības, pilnīgas iespējas pašam pieņemt savus lēmumus (izņemot lēmumus par vardarbības īstenošanu pret citiem indivīdiem) un iespēja katram līdzdalībniekam gūt sev labumu. Bet hegemonistiskās sabiedrības būtiskās pazīmes ir likumi, kuri pieļauj vardarbību, diktatora tiesības noteikt indivīdu iespējas, vadoņu labumi, kurus tie gūst no pavalstnieku ekspluatācijas. Turpmāk redzēsim, ka sabiedrības var būt gan totāli hegemonistiskas, gan pilnīgas līgumsabiedrības, kā arī jauktas, kurām dažādā mērā piemīt minēto divu krasi nošķirto sabiedrību pazīmes. Un

turpinājumā tiks analizētas šo jaukto ekonomiku sabiedrības kā arī totāli hegemoniskā sabiedrība.

Lai turpinātu apmaiņas procesa iztirzāšanu, ir nepieciešams izprast, ka vispirms personai *kaut kas* jāpieder, lai pēc tam tā varētu šo *kaut ko* apmainīt pret *ko citu*. Apmaiņa nozīmē to, ka viena persona atsakās no savām īpašumtiesībām uz labumu X, lai iegūtu īpašumtiesības uz labumu Y. Viena vai vairāku īpašnieku īpašumtiesības nozīmē īpašu kontroli pār labumiem un to izmantošanu; viņam un / vai viņiem piederošos labumus sauc par viņa un/vai viņu *īpašumu*. Neatkarība no vardarbības nozīmē, ka neviens nedrīkst piesavināties, konfiscēt, sagrābt, izmantot vai kā citādi apgrūtināt otras personas īpašumu, lietojot vardarbīgus līdzekļus vai vardarbības draudus. Personas īpašums ir neaizskarams.

Kādu labumu, lietu, mantu u.tml. apzīmējums ir *īpašums*? – No visa iepriekš teiktā seko, ka *īpašums* ir vienīgi *nepietiekamo līdzekļu* apzīmējums / nosaukums. Tikai *nepietiekamie līdzekļi* var būt cilvēka rīcības objekti. Un šīs rīcības rezultātā cilvēks tos iegūst, t.i., tie kļūst par viņa īpašumu un viņš var tos izmantot. Viss pārējais veido vispārējos labklājības apstākļus. Tie, savukārt, nevar nevienam piederēt vai nonākt kāda īpašumā, jo ir to pārpilnība un tie visiem ir pieejami bez jebkādiem ierobežojumiem, un tādēļ tie nevar būt kādas cilvēka rīcības objekti. Brīvā tirgus koncepcijā apgalvojums, ka kādam var "piederēt" gaiss, ir nonsenss. Tikai tai gadījumā, ja kāds labums ir nepietiekams, tas kļūst kādam vajadzīgs, un viņš tiecas to iegūt, vai nostiprināt savas īpašumtiesības uz to un izmantot. Vienīgais veids, kā kāds var piesavināties īpašumtiesības uz atmosfēru, ir varmācīga spēka lietošana. Bet netraucēta jeb brīvā tirgus apstākļos tāda darbība nav īstenojama.

Brīvā vai netraucētā tirgus apstākļos cilvēks var iegūt savā īpašumā nepietiekamos labumus šādi:
(1) Vispirms katram cilvēkam ir īpašumtiesības pašam uz sevi, uz savu gribu un rīcību, uz sava darba izmantošanas veidiem. (2) Viņš var divējādi iegūt nepietiekamās dabas veltes kā lietojamus faktorus – (a) piešķirot pašam sev lietošanai savus līdz šim neizmantotos faktorus vai (b) saņemot izmantošanai cita īpašnieka līdz šim par neizmantojamiem atzītos faktorus kā dāvanu[3]. (3) Viņš var iegūt kapitāla preces vai patēriņa preces, miksējot tās ar savu darbu un dabas veltēm vai arī saņemot tās no citas personas kā dāvinājumu. Tāpat kā iepriekšējā gadījumā – šīm dāvanām, miksējoties ar rīcības personas darbu, jāsadalās pa darbīgās personas ražotajiem labumiem. Konkrētāk – dāvanas varētu būt gan dabas veltes, gan kapitāla preces, gan *ilgspējīgas* patēriņa preces, gan ātrbojīgas patēriņa preces. Ātrbojīgās patēriņa preces patērēs pēc iespējas ātrāk. (4) Viņš var apmainīt viena tipa faktorus (pakalpojumdarbību, dabas veltes, kapitāla preces, patēriņa preces) pret cita tipa faktoriem. Ir skaidrs, ka dāvanas un apmaiņa kā īpašuma avoti galu galā jāsadala sekojoši: *īpašumtiesības pašam uz sevi, neizlietoto dabas velšu kā faktoru asignēšana, kapitāla un patēriņa preču ražošana.* Tie visi ir brīvās ekonomikas sistēmā iegūstamā īpašuma pirmavoti. Lai būtu iespējama labumu apmaiņa, tie vispirms darbīgajai personai kādā iepriekšminētā veidā jāiegūst savā īpašumā. Indivīda rīcību loģiskā secība ir šāda: indivīds – (a) apzina savu patību jeb Es; (b) iegūst īpašumtiesības uz neizlietotām dabas veltēm-faktoriem; (c) izmantojot iegūtos faktorus, ražo kapitāla preces un/vai patēriņa preces, un tās pieder viņam; (d) izlieto/iztērē savas patēriņa preces pats un/vai nodot tās un savas kapitāla preces citiem indivīdiem; (e) dažus savus labumus viņš apmaina pret citu indivīdu labumiem, kuri savā laikā iegūti tādā pašā veidā[11, 12]. Uzskaitītās darbības ir arī labumu iegūšanas metodes, kuras lieto brīvajā tirgū, turklāt tās ietver sevī gandrīz tās pašas vardarbīgās metodes vai citu indivīdu īpašumu agresīvās ekspropriācijas metodes.

Pretstatā labklājības vispārējiem apstākļiem, kuri brīvajā tirgū nevar būt par īpašumā iegūstamu priekšmetu, nepietiekamo labumu izmantošanai ražošanā vienmēr vajadzētu notikt kāda *indivīda un/ vai indivīdu* kontrolē (uzraudzībā), jo tie ir kādas personas īpašums. Brīvā tirgus apstākļos labumi pieder tiem, kuri ir to pirmie lietotāji vai kuri tos iegūst kā dāvinājumu. Vardarbīgā un hegemonistiskā sistēmā viens vai vairāki cilvēki pārvalda un vada labumu ražošanas procesus. Tas attiecas uz personām, pakalpojumiem, kā arī uz materiāliem labumiem. Brīvā tirgus apstākļos katra persona pilnā mērā pati pieder sev. Turpretim totāli hegemonistiskā sistēmā indivīds ir citu īpašumtiesību priekšmets. Bet tikai ar vienu izņēmumu – viņam paliek tiesības pašam izlemt par sacelšanos pret sava īpašnieka varu. Tādējādi pat vardarbīgs un hegemonistisks režīms nav spējīgs un nevar likvidēt tādu īpašumu, kura pirmsākuma būtību postulē cilvēka rīcības pamatprincipi, bet var tikai vienas personas vai personu kopuma (ražotāji vai Es-patība) īpašumu nodot citu personu vai to kopuma īpašumā.

Tagad izveidosim īsu cilvēka rīcības tipu apkopojumu:

CILVĒKA RĪCĪBA

I Izolācija (autismiskā apmaiņa).

II Starppersonu rīcība:

A Agresīva rīcība:
1.Karošana
2.Slepkavošana, uzbrukšana
3.Laupīšana
4.Verdzināšana

B Neagresīva rīcība:
1.Dāvināšana
2. Brīvprātīga apmaiņa

Nākamās sadaļas veltīsim neagresīvas sabiedrības analīzei, īpaši tādas neagresīvas sabiedrības analīzei, kuras pamatu veido brīvprātīga starpersonu apmaiņa.

3. Apmaiņa un darba dalīšana

Raksturojot starppersonālās apmaiņas nosacījumus (tādus kā, piemēram, reversīvais novērtējums), mēs pieņēmām, ka apmaiņai nepieciešami vismaz *divi atšķirīgi labumi.* Ja Krūzo vientuļajā salā producē tikai ogas kā savu vajadzību apmierināšanai nepieciešamos produktus, Džeksons – tajā pašā nolūkā arī tikai ogas, turklāt tās pašas, tad nav nekāda pamata šo ogu savstarpējai apmaiņai. Taču, ja Džeksons ievāktu divi simti ogu un Krūzo -- simts piecdesmit ogu, tad nebūtu aplami pieņemt, ka starp viņiem varētu notikt kaut kāda ogu apmaiņa[14]. Bet šajā gadījumā brīvprātīga starppersonālā rīcība varētu būt tikai savstarpēja ogu dāvināšana.

Lai starp diviem rīcības cilvēkiem varētu notikt labumu apmaiņa, katras puses īpašumā jābūt tādiem labumiem, kas atbilst otras puses vajadzībām un kuras tos vēlas iemainīt. Katram apmainītājam ir jābūt zināmā mērā *specializētām* zināšanām par otras puses ražoto atšķirīgo labumu iegūšanu savā īpašumā. Indivīds var specializēties šādos trīs virzienos vai to kombinācijām: (a) dabisko faktoru piemērotība un to ražība; (b) kapitāla preces un ilgspējīgas patēriņa preces ; (c) darba spēka prasmes un tipi[15]. Šāda specializācija, kopā ar iespējamo ražoto preču maiņas vērtību un lietošanas vērtību, var noteikt rīcības personas ražošanas līniju jeb preču partiju. Tā, lūk, Krūzo, piemēram, atrodot savā vientuļās salas daļā auglīgākas vietas, un, apzinoties

nelietderību izmantot tikai pašam sevi, kā arī izjūtot zināmu patiku pret lauksaimniecisko ražošanu un apzinoties savas saimniekošanas prasmes, viņš var uzsākt nodarboties ar laukkopību. Bet, turpretim, Džeksons tai pašā laikā varētu specializēties medībās un slazdu izlikšanā, jo arī viņam jau ir visai labi izkoptas medīšanas prasmes un visai liels medījumu krājums. Tātad, lai apmaiņa būtu abpusēji produktīvs process, katram apmaiņas dalībniekam nepieciešams specializēties savas vienam no otra atšķirīgas produkcijas ražošanā. Šāda specializēšanās sauc par *darba dalīšana*. Ja preces tiek ražotas apmaiņai, tad to apmaiņas vērtība ir galvenais faktors, kas nosaka ražošanu. Preču apmaiņas nepieciešamība nosaka ražošanas specializāciju, bet specializācija ir *darba dalīšana*.

Katrā konkrētā sabiedrībā darba dalīšanas pakāpe ir atkarīga no šīs sabiedrības tirgus attīstības pakāpes. Labuma apmaiņas vērtību nosaka tirgū. Tā, lūk, ja Džeksons ir pārliecināts, ka viņš varētu apmainīt savus medījumus pret Krūzo graudiem un augļiem, tad viņam jāpapūlas nomedīt vairāk dzīvnieku. Bet, savukārt, Krūzo nodotos vairāk lauksaimnieciskai darbībai, un viņi savu krājumu pārpalikumus varētu apmainīt atbilstoši iepriekš aplūkotajiem limitiem. No otras puses, ja, piemēram, Džeksons nav spējīgs piedāvāt Krūzo tik daudz gaļas, cik vajadzētu Krūzo patēriņam, tad viņam – Krūzo -- būtu jātiecas pēc iespējas vairāk savu vajadzību apmierināt ar paša ar paša ražotiem produktiem – graudiem, augļiem, protams, arī gaļu.

Praksioloģiskā izpratnē īstenā apmaiņa un darba dalīšana ir daudz produktīvāka visām ieinteresētajām pusēm, nekā tas ir izolēta, autismiska darba situācijā. Taču ekonomiskā analīze viena pati nevar mums sniegt pietiekamas zināšanas par to produktivitātes milzīgo pieaugumu, ko sabiedrībai dod darba dalīšana. Šāds apgalvojums sakņojas tālākos plašākos empīriskos atskārtumos par milzīgo cilvēcisko būtņu daudzveidību un pasauli, kurā viņi dzīvo. Fakts ir tāds, ka attiecinot teikto uz cilvēcisko indivīdu un dabas objektu pamatvienībām, mums nākas konstatēt, ka minētie objekti/subjekti ir ļoti dažādi, ļoti atšķirīgi. Daļēji šīs atšķirības izraisa specializācija: naturālo resursu tipi un to izvietojums vidē un pasaulē un cilvēcisko būtņu spējas, prasmes, gaumes, ievirzes, tieksmes u.tml. Šai sakarā atsauksies uz fon Mises teikto, proti, –

Kāds cilvēks var uzskatīt minētos divus faktus par vienu faktu, proti, par dabas daudzveidību, kas veido universu kā neierobežotu varietāšu kompleksu. Ja visur uz Zemes būtu vienādi ražošanas fiziskie apstākļi un arī visi cilvēki būtu pilnīgi identiski, tāpatīgi, tad darba dalīšana rīcības cilvēkam nepavērtu nekādas priekšrocības vai izdevīgumu (16).

Vispār apmaiņas priekšnoteikumus veido līdzdalībnieku organizētā ražošanas procesa pieaugošā produktivitāte, bet konkrētāk – šie priekšnoteikumi veidojas tad, kad *vienas puses* apmaiņai piedāvātā labuma ražošanas produktivitāte kaut kādā nozīmē ir pārāka par *otras puses* ražošanas produktivitāti. Un šo labumu pārākuma izveidošanās iemesls ir viena dalībnieka labāki ražošanas dabiskie faktori vai arī pats ražotājs ir *kompetentāks*. Ja indivīds savrupēji nododas savu vajadzību apmierināšanai, un, ja katrs indivīds savu darba laiku izmanto atbilstoši tai specialitātei, kura atbilst viņa izcilākajai personības iezīmei, tad tas nozīmē, ka katra šāda indivīda ražoto labumu totālā produktivitāte regulāri paaugstinās. Ja Krūzo laika vienībā spēj ražot vairāk ogu un Džeksons nomedīt vairāk dzīvnieku, tad tas nozīmē, ka abās ražošanas līnijās produktivitāte ir paaugstinājusies. Un tas notika tādēļ, ka katrs no viņiem pilnā mērā nodevās savam darbam. Krūzo vairāk ievāca ogu, Džeksons vairāk nomedīja un tādējādi viņiem izveidojās ogu un medījumu

savstarpējās apmaiņas iespēja. Turklāt jābilst, ka indivīda nepārtraukta specializēšanās kādā ražošanas līnijā vienlaicīgi ir arī viņa iespēja paaugstināt savas ražošanas līnijas produktivitāti un intensificēt produkcijas relatīvā pārākuma palielinājumu.

Bet problēma kļūst sarežģītāka tai gadījumā, ja kāds indivīds ir pārāks visās ražošanas līnijās jeb visu preču ražošanā. Iedomāsimies, ka Krūzo ir pārāks par Džeksonu abās jau minētajās ražošanas līnijās – gan ogu ievākšanā, gan arī medīšanā. Vai arī šādā situācijā pastāv kaut kāda apmaiņas iespējamība? Spriežot pavirši, var atbildēt noliedzoši. Abi indivīdi var eksistē nošķirti viens no otra. Taču Krūzo būtu daudz izdevīgāk specializēties tādā ražošanas līnijā, kurā viņam ir *relatīvi* lielāks produktivitātes pārākums, un tad šīs līnijas produktus apmainīt pret tiem Džeksona ražotajiem produktiem, kuru ražošanā viņš ir specializējies. Protams, ka sliktākais ražotājs iegūst labumu, saņemot pārākā jeb labākā ražotāja produktus. Tomēr arī pārākais ražotājs var vairāk nodoties tādu produktu ražošanai, kuru produktivitātes pārākums ir augstāks. Tā, lūk, ja Krūzo ir liels pārākums ogu ražošanā un mazs pārākums lielo zvēru medīšanā, tad viņam ir izdevīgāk visu savu darba laiku veltīt ogu ievākšanai, un tad tās apmainīt pret Džeksona medījumiem. Kā piemēru var minēt arī profesora Bouldinga teikto, proti:

Ārsts, kurš ir arī izcils dārznieks, var tomēr algot kādu prasmīgu dārzkopi, lai pats varētu vairāk nodoties ārsta praksei(17).

Viss iepriekšteiktais attiecas uz kādu svarīgu ekonomikas principu. Šis svarīgais princips nosaka, ka īstenot apmaiņu ir izdevīgi pat tai gadījumā, kad vienai pusei ir pārākums abās ražošanas līnijās. Šim principam ir vairāki nosaukumi – *ražošanas asociāciju* likums, *relatīvo izmaksu likums* un *pārākuma* jeb *izdevīguma* likums.

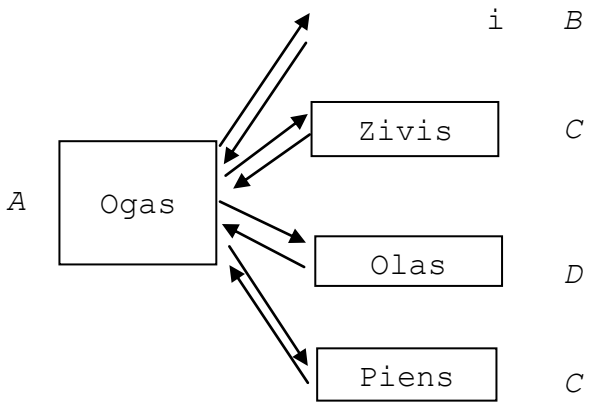
Taču neraugoties uz plaši daudzveidīgajām specializēšanās iespējām kā arī uz priekšrocībām, kādas paveras vienam apmaiņas līdzdalībniekam, kad tam ir pārākums abos ražošanas veidos, liela izdevību pārpilnība paveras arī plaši izvērstai darba dalīšanai un tirgus paplašināšanai. Jo arvien lielāks cilvēku skaits iesaistās apmaiņas tīklojumā, jo vairāk paplašinās ikvienas preces tirgus, un jo intensīvāk dominē preču apmaiņas vērtība, salīdzinājumā ar tās lietošanas vērtību. Šī dominante – apmaiņas vērtība - ražotājam kļūst par lēmumu pieņemšanas noteicošo faktoru. Tad nu iztēlosimies situāciju vientuļā salā, kur apmetušies pieci cilvēki, un katrs no tiem specializējas tā produkta ražošanā, kuru viņš prot vislabāk. Un tādēļ šī produkta ražošanā viņam ir relatīvs vai absolūts pārākums. Pieņemsim, ka katrs no viņiem koncentrē savus spēkus šādu produktu ražošanā:

```
A ------  ogas
B ------  medījumi
C ------  zivis
D ------  olas
E ------  piens
```

Līdz ar lielāka skaita cilvēku piedalīšanos tirgus procesā, ievērojami paaugstinās arī katras aktīvās personas izdevīgu apmaiņu varbūtība. Šāds apgalvojums ir patiess pat tad, ja savstarpējās apmaiņas darbību īsteno tikai divi cilvēki un katram no viņiem ir tikai pa vienam apmaināmam labumam. Tas attēlots 7.zīm. Šādā situācijā daudz lielāka nozīme

Dzīvnieki

Šajā diagrammā attēlots A apmaiņas modelis. A veic apmaiņu ar ikvienu citu apmainītāju.



7.zīm. *A* APMAIŅU MODELI

lēmumu pieņemšanā ir labuma apmaiņas vērtībai. Krūzo (līdzdalībnieks *A*) tagad zina, ka specializējoties ogošanā, viņam nav vairs jāpaļaujas vienīgi uz Džeksona piedāvājumu, bet viņš savas ogas var arī apmainīt pret vairāku citu cilvēku ražojumiem. Un, ja nu Džeksons pēkšņi zaudē tieksmi pēc ogām, tad tagad tas tomēr nenovedīs Krūzo nabadzībā – viņam nebūs jāzaudē visas sev agrāk piederējušās nepieciešamās lietas. Tieši otrādi – tagad viņam būs iespējams savas ogas apmainīt pret vairākiem citiem produktiem, turklāt lielākā apjomā un dažādībā un arī pret tādām lietām, kādas viņam iepriekš vispār nebija. Augstāka produktivitāte, plašāks tirgus un labumu apmaiņas vērtības nozīmīguma paaugstināšanās visiem tirgus dalībniekiem rada lielākas apmaiņas iespējas.

Acīmredzami, ka līgumsabiedrības tirgus ir īstenā *kooperatīvs*. Katra persona specializējas sev piemērotāka darba veikšanā, un līdz ar to arī kalpo savam biedram un tādējādi arī sekmē pats savu produktu apmaiņu ar biedriem. Katra persona, ražojot apmaiņai, sadarbojas ar savu biedru brīvprātīgi – bez jebkādiem spaidiem. Pretstatā tam kā tas notiek hegemonistiska paveida sabiedrībā, kur viena persona vai personu grupa ekspluatē citas personas, līgumsabiedrībā katrai personai pašai ir ļauts gūt sev labumus tirgū. Un vienas personas ieguvums apmaiņas procesā nozīmē, ka ir ieguvusi arī otra persona. Šīs praksioloģiskās patiesības interesantākais aspekts ir tāds, ka otras personas ieguvumi nav atkarīgi no apmaiņā iesaistīto cilvēku *motīviem*. Tā, lūk, Džeksons varētu specializēties medībās un apmainīt medījumus pret citiem produktiem kaut arī viņš būtu vienaldzīgs vai pretēji – justu pat lielu riebumu pret saviem darījuma līdzdalībniekiem. Tomēr, nedomājot par saviem un citu motīviem, citi līdzdalībnieki savas darbības rezultātā gūst labumus kā netiešas un nenovēršamas šī sava labuma gūšanas konsekvences. Šāds gandrīz vai apbrīnojams process, kad viens cilvēks, gūstot labumu, rada iespējas gūt labumu arī otram cilvēkam, bija par iemeslu Ādama Šmita izbrīns atzinumam, ka šādas abpusēji izdevīgas rīcības izskatās gandrīz vai tādas, kuras it kā vada kāda „neredzamā roka”[18]

Skaidrojot sabiedrības pirmsākumus, nav nepieciešams uzburt kādu mistisku svēto vakarēdienu vai indivīdu savstarpējo piederības izjūtu. Padomājot, indivīdi atzīst, ka darba dalīšana ir produktivitātes paaugstināšanas priekšnosacījums, un produktivitāte savukārt veido apmaiņai piedāvāto labumu pārākumu. Turpinot ražot šo labumu, tā pārākums arvien paaugstinās. Īstenībā jau ir tā, ka draudzības izjūtas vai svētais vakarēdiens ir noteikta sociālās sadarbības režīma rezultāts, nevis cēlonis. Iedomāsimies, piemēram, ka darba dalīšana kļūst neproduktīva vai ka cilvēks aplami izprot darba dalīšanas produktivitāti. Šādā gadījumā darba dalīšana tiktu izprasta kā mazāk izdevīga vai pat neizdevīga labumu apmaiņas nolūkos. Un katrs cilvēks sev vajadzīgos labumus mēģinātu iegūt autismiski, neatkarīgi. Rezultātā izraisītos sīvas

cīņas par nepietiekamo labumu iegūšanu savā īpašumā, jo šādi izveidotā pasaulē katrs cilvēks varētu iegūt savā īpašumā tikai to labumu, ko citam nāktos zaudēt . Šādā autismiskā pasaulē spēcīga vardarbība un nepārtraukts karš būtu gandrīz nenovēršami. Tā kā jebkurš cilvēks var kaut ko iegūt no sava biedra tikai pielietojot pret viņu spaidus, tad prevalē vardarbība, un, šķiet, ļoti iespējams, ka savstarpēja naidīguma izjūtas varētu dominēt. Līdzīgi kā tas vērojams dzīvnieku pasaulē, kad viņi plēšas par katru kaulu, šāda karojoša pasaule var izraisīt tikai naidu un karadarbību cilvēkam pret cilvēku. Cilvēka dzīve šādā pasaulē būtu sīva „cīņa par izdzīvošanu". No otras puses, brīvprātīgas sociālās kooperācijas pasaulē caur savstarpēji izdevīgu apmaiņu, kurā vienu cilvēku ieguvums ir arī citu cilvēku *ieguvums,* paveras lielas iespējas attīstīt savstarpējas simpātijas un pilnveidot cilvēcisku draudzību. Kooperācijas jeb patērētāju sabiedrība ir miermīlīga sabiedrība un tā rada labvēlīgus apstākļus cilvēku draudzīgām attiecībām.

Abpusējie ieguvumi, kurus nodrošina apmaiņa, stimulē (kā tas notika ar Krūzo) indivīdus apvaldīt savas agresīvās tieksmes, resp., atturēties no vardarbības lietošanas, un virza tos miermīlīgi kooperēties. Indivīds nonāk pie secinājuma, ka pārākums, ko nodrošina specializēšanās un apmaiņa, gūst pārsvaru pār to pārākumu, kuru indivīds varētu gūt, uzvarot karā.

Nākamā darba dalīšanas iezīme tirgus sabiedrībā ir attiecību pastāvība, nemainīgums, noturīgums. Cilvēka vajadzības mainās ik brīdi un viņam jācenšas iegūt arvien jaunus labumu krājumus noteiktam laika periodam. Kruzo ir nepieciešams pastāvīgs daudzums medījumu, bet Džeksonam vienmēr nepieciešamas ogas. Tādējādi sociālo attiecību veidošanas pamats darba dalīšanas procesā ir permanentas indivīdu specializēšanās tendences izpildīt atšķirīgus uzdevumus un savu noteikta veida produktu ražošana.

Iztirzāsim vēl vienu darba dalīšanu variantu. Tā ir noteiktu uzdevumu veikšana darbu apmaiņa. Iedomāsimies, ka Krūzo, Džeksons un Šmits, smagi un nogurdinoši strādājot, cenšas nolīst savus līdumus. Ja katrs no viņiem individuāli veic sava līduma nolīšanu, tad šī darba uzdevuma veikšanai nepieciešams daudz laika. Bet ja viens no viņiem sava darba laikā noplanēs ne tikai savējo, bet arī abu pārējo biedru līdumus, tad līdumu planēšanas operāciju produktivitāte ievērojami paaugstināsies. Katrs no viņiem savu uzdevumu izpildīs īsākā laika periodā. Šis apgalvojums ir it īpaši pareizs tai gadījumā, ja jānoplanē mežains krūmiem apaudzis līdums, jo tas ir smags darbs, un vienam zemniekam individuāli tas nav pat iespējams. Bet šis darbs ir vieglāk veicams, ja vienojas par kopdarbību. Šajā situācijā katrs no līdzdalībniekiem atsakās no sava darba veikšanas tikai savā līdumā, apmaiņā saņemot abu pārējo zemnieku darbu savā līdumā. Un šis iemainītais darbs viņam ir vērtīgāks par savu individuāli veikto uzdevumu savā līdumā. Šāda apmaiņa ietver sevī dažu darba tipu tādu kombināciju, kura ir labāka par darba dalīšanu atšķirīgos tipos, ņemot par dalīšanas pamatu izolēta indivīda esošo sagatavotību kāda viena darba tipa veikšanai. Šis koooperātīvais „līdumu planēšanas" darba tips tomēr ir saistīts tikai ar līdzdalībnieku pagaidu vienošanos, kas izriet no veicamajiem specifiskajiem uzdevumiem, bet nevis no specializācijas un darba dalīšanas, kura tiek veikta vadoties no pastāvīgas apmaiņas pienākumu saistībām un sociālajām attiecībām[19].

Darba dalīšanas dižais nodoms nav vis nodalīt situācijas pēc darba kopapjoma, kuru veic viens cilvēks kāda viena īpaša produkta ražošanai. Darba dalīšana ir indivīdu specializācijas sekas, nevis otrādi. Bet indivīdi specializējas atbilstīgi patēriņa preces ražošanas procesa pakāpēm. Paplašinoties tirgus caurlaidībai, indivīdi specializējas atbilstīgi produkta ražošanas pakāpēm, piemēram, šķiņķmaizes ražošanas pakāpēm, par ko rakstījām iepriekš. Līdz ar cilvēku specializēšanos dzelzs rūdas ražošanā,

dažādu tipu mašīnu ražošanā, dažāda veida maizes cepšanā, gaļas konservēšanā, preču sadalē utt., ievērojami paaugstinājusies ražošanas vispārējā produktivitāte. Attīstītas tirgus ekonomikas būtība ir kooperatīvās apmaiņas struktūra un specializēšanās[20].

4. Apmaiņa, lietojot labumu nosaukumus

Pirms uzsākt šīs problēmas iztirzāšanu, ir lietderīgi atgādināt apmaiņas iemeslu, proti – katrs indivīds labumu, kuru viņš iemaina, vērtē daudz augstāk, nekā to, kuru aizmaina. Šis fakts ir pietiekams, lai novērstu maldīgo uzskatu, ka Krūzo piecu tūkstošu ogu apmaiņa pret Džeksona vienu govi ir kaut kādā mērā vienādi vērtīgu lietu apmaiņa. Kādas lietas vērtība eksistē tikai vērtējošā indivīda prātā un katrs no viņiem uzskata, ka veic apmaiņu atbilstīgi savam apmaināmo lietu – šajā gadījumā ogu un govs – novērtējumam savā vērtību skalā, un tādēļ, kā jau iepriekš teikts, divu indivīdu lietu subjektīvie novērtējumi *nav vienādi*. Tādējādi katrā apmaiņas notikumā figurē nevis vienādas, bet gan *dubultnevienādas vērtības*, un tādēļ tās nav nekādā veidā vienādi mērāmas vērtības[21].

Mēs jau zinām kādi nosacījumi ir nepieciešami, lai notiktu apmaiņa, un kādā mērā (apjomā un/vai pakāpē) ir veicamas apmaiņas ar nosauktajām lietām (ogas, zirgi, govis u.c.). Rodas jautājums: vai ir kādi apmaiņas principi, pēc kuriem var noteikt apmaināmo lietu proporcijas, teiksim vienu tūkstoti ogu pret vienu govi vai vienu govi pret vienu tūkstoti ogu?

Aplūkosim hipotētisku apmaiņu – 5000 ogu pret vienu govi. 5000 ogu pret vienu govi ir apmaiņa, kuru izsaka apmaināmo lietu – ogu un govs – nosaukumos. Tā ir šo lietu apmaiņas attiecība vai apmaiņas likme. Izsakot vienu patēriņa priekšmetu ar otra patēriņa priekšmeta nosaukumu, dabūjam patēriņa priekšmeta *cenu*. *Apmaiņas notikumā viena labuma cena izteikta ar otra labuma nosaukumu, ir otrā labuma daudzuma (skaita) dalījums ar pirmā labuma daudzumu/skaitu*. Ja 2 govis apmaina pret 1000 ogām, tad vienas govs cena, izteikta ogās (pēc līdzības ar *izteikta latos, dolāros*), ir „govs ogu cena", proti – 500 ogas par vienu govi. Apgriezeniski – vienas ogas cena, izteikta govīs jeb – „govs ogu cena", ir 1/500 daļa govs par vienu ogu. Cena ir divu patēriņa priekšmetu apmaiņas likme, kas izteikta viena apmaināmā patēriņa priekšmeta nosaukumā.

Nākamie apmaiņas analīzes termini ir pārdošana un pirkšana. Iepriekšminētās apmaiņas sakarā mēs varētu teikt, ka Krūzo *pārdod* vienu tūkstoti ogu un apmaiņā *pērk* divas govis, bet Džeksons savukārt – *pārdod* divas govis un apmaiņā *pērk* vienu tūkstoti ogu. *Pārdošana* ir atteikšanās no kāda labuma, bet *pirkšana* ir labuma *saņemšana* to apmaiņas nolūkos.

Pievērsīsim vēlreiz uzmanību apmaiņas mērķim. Par to jau rakstījām pirmajā sadaļā un izskaidrojām, ka visu cilvēka rīcību mērķis ir *maksimalizēt savus psihiskos ienākumus*. Un, veicot šī mērķa īstenošanas darbības, aktīvajai personai jāraugās, lai šo darbību rezultātā gūtais psihiskais ienākums pārsniegtu viņas psihiskās izmaksas un tādējādi viņa gūtu psihisku peļņu. Šāds apgalvojums, attiecināts uz starppersonālo apmaiņu, nebūt nav mazāk patiess. Šādā apmaiņas procesā katras puses mērķis ir maksimalizēt savus ienākumus un tādēļ apmainīties ar labumiem tik ilgi, kamēr katras

puses psihiskais ienākums pārsniedz tās psihiskos izdevums. Personas psihiskais ienākums ir starppersonālā apmaiņā iegūtā labuma vērtība. Taču apmaiņas psihisko izmaksu problēma ir daudz komplicētāka. *Psihiskās izmaksas* ietver sevī visu to, no kā darbīgā persona atsakās, aizmainot prom sev līdz šim piederošo lietu.

Pieņemsim, ka Džeksonam pieder piecas govis. Vienu govi viņš būtu ar mieru pārdot apmaiņā. Tikai jāapsver, ko saņemt pretī, resp. pret ko šo govi apmainīt. Viņam ir vairākas alternatīvas. Saskaņā ar savu vērtību skālu viņš izlemj, ka apmaināmās govs pašreizējai lietošanas vērtībai atbilst sekojošu alternatīvo vērtību rangi:

1. 5000 ogām, ko sola Krūzo;
2. 100 bareliem zivju, ko sola Šmits;
3. 4000 ogām, ko sola Džons;
4. Govs marginālā lietošanas vērtība.

Šajā gadījumā trīs pirmās alternatīvas formulētas apmaiņas vērtības aspektā, bet ceturtā – tiešās lietošanas vērtības aspektā. Džeksonam vislabākais savu resursu – govs – izmantojums būtu apmaiņas darījumā ar Krūzo. 5000 ogu no Krūzo varētu būt viņa apmaiņas psihiskais ienākums, bet tad 100 barelu zivju viņš neiegūtu un tie sastādītu viņa apmaiņas psihiskos izdevumus. Mēs jau iepriekš konstatējām apmaiņas priekšnosacījumu, proti, ir nepieciešams, lai iemainīto labumu marginālā vērtība būtu lielāka par aizmainīto labumu marginālo vērtību. Un tagad – lai notiktu divu *konkrētu* labumu apmaiņa, iemainītā labuma marginālai vērtībai jābūt lielākai par aizmainītā labuma marginālo vērtību. Bet labums, no kura apmainītājs atsakās, varētu tikt atgūts cita tipa apmaiņā.

Acīmredzami, ka Džeksons vienmēr atzīs par labāku tādu situāciju, kad viņam piesola vairākas viena tipa labuma vienības. Citiem vārdiem, pārdevējs vienmēr ir ieinteresēts dot priekšroku pēc iespējas augstākai savas preces pārdošanas cenai. Džeksons atzīst par labāku to cenu, kuru sola Krūzo, t.i., 5000 ogu par govi, un par sliktāku to cenu, ko sola Džons, proti, 4000 ogu par govi. Varētu iebilst, ka šāda pretnostatīta izvēle ne vienmēr varētu būt pareiza. Kompensēt varētu arī ar citiem faktoriem. Tā, lūk, izredzes saņemt no Džona 4000 ogu par govi, varētu tikt vērtētas augstāk par Krūzo piesolītajām 5000 ogu par govi, ja viņam būtu cita darba un laika psihiskā nelietderība, kā arī citi faktori, vai īpašas draudzības jūtas pret Krūzo vai naids pret Džonu varētu būt par iemeslu derīguma izmaiņām Džeksona vērtību skālā. Kā konstatēsim šīs analīzes turpinājumā, tas viss nekādā ziņā neizraisa faktoru kā tādu bojājumus. Ir spēkā likums, ka darbīgais indivīds vienmēr dod priekšroku sev piederošā labuma augstākai pārdošanas cenai, kas izteikta otrai pusei piederošā labuma nosaukumos. Būtu nepieciešams vairākkārt atgādināt, ka jebkuru konkrētu labumu nedefinē vis ar tā fiziskajām īpašībām, bet gan ar šī labuma vienību vienādo derīgumu indivīdam. Tagad – konkrētāk. Ogas, kas piegādātas no lielāka attāluma, *nav* tas pats labums kā tās, kuras piegādātas no mazāka attāluma, lai gan tīri fiziskā izpratnē tās ir tās pašas ogas. Atšķirības izraisa ogu pārvietošanā izmantotā darba spēka nederīgums. Fakts ir tas, ka pirmās iepriekšminētās ogas kā distanciālas, nozīmē, ka tās nav tik pat noderīgas kā otrās minētās ogas, un tādēļ tās nav tas pats labums. Ir salīdzināmas tikai viena labuma divas cenas. Tā, lūk, ja Džeksons dod priekšroku savas govs pārdošanai Džonam par 4000 ogu, nevis Krūzo, kurš sola vairāk ogu, proti, 5000 ogu par šo govi, tad tas tomēr nenozīmē, ka Džeksons savam produktam –govij – izvēlas zemāko cenu viena un tā paša labuma vienības nosaukumā (ogas), bet gan to, ka viņš izvēlas sava produkta cenu ogās, ņemot vērā šī labuma piederību noteiktai personai, proti, – ogas, kuras sola Džons. Ja Džonsona draudzīgums vai naidīgums pret Krūzo ietekmē Krūzo un Džona ogu kvalitātes

atšķirību, tad šo ogu divas paketes (Krūzo un Džona) nav vairs vienādi derīgas Dženksonam, un tādēļ tās no Dženksona viedokļa ir *divi atšķirīgi labumi.* Ja šāda veida izjūtas ietekmē Džonsonu pārdot savu govi Džonam par 4000 ogu, pretstatā Krūzo solītajām 5000 ogām, tad tas nebūt nenozīmē, ka viņš izvēlējies tā paša labuma zemāko cenu, bet gan to, ka viņš izvēlējās vienu no diviem atšķirīgiem labumiem – Krūzo ogas vai Džona ogas. Viss skaidrotais nozīmē tikai to, ka katra darbīgā persona jebkurā gadījumā tiecas pārdot savu produktu par iespējami augstāku cenu, kas izteikta ar saņemtā labuma nosaukumu.

Bet labi saprotams, ka pircēja viedoklis ir tieši pretējs pārdevēja viedoklim. *Pircējs vienmēr nopirkt labumu par iespējami zemāku cenu.* Šīs patiesības iztirzāšanai varētu izmantot iepriekš skaidrotos piemērus, jo Dženksons, būdams savas govs pārdevējs, tanī pašā laikā bija arī *ogu pircējs.* Un tā, viņš ogas pirka par iespējami zemāko cenu – maksājot 1/5000 daļu savas govs par vienu ogu, nevis vairāk, proti, 1/4000 daļu savas govs par vienu ogu. Šajā gadījumā Dženksons izvēlējās mazāko cenu. Arī šajā Dženksona izvēles gadījumā abas ogu kopas – Krūzo un Džona – nav vairs viens un tas pats labums, bet ir divi atšķirīgi labumi.

5.Cenas noteikšana: Līdzsvara cena[22]

Viens no vissvarīgākajiem ekonomikas analīzes jautājumiem ir brīvā tirgus cenu noteikšanas principi. Ko šajā sakarā varētu loģiski atvasināt no iepriekš postulētajiem cilvēka rīcības fundamentālajiem principiem, lai izskaidrotu cenu noteikšanu starpersonālā apmaiņā pagātnē, tagadnē un nākotnē?

Vispiemērotāk ir sākt šīs problēmas iztirzāšanu ar izolēto jeb savrupo apmaiņu, kad šajā procesā ir iesaistīti tikai divi izolēti savu mantu apmainītāji. Džonam ir zirgs, bet Šmitam --zivis. Džons pārdod savu zirgu Šmitam. Džons ir zirga pārdevējs, bet Šmits – šī zirga pircējs. Un tā Džons, piemēram, uzskata par iespējamu apmainīt savu zirgu pret Džona dažiem bareliem zivju. Kas no ekonomiskās analīzes viedokļa būtu sakāms par šo divu labumu – zirga un zivju – apmaiņas likmes noteikšanu?

Katram no šiem diviem indivīdiem –Džonsonam un Šmitam, ievērojot šo abu apmaināmo labumu pozīciju attiecības savā vērtību skālā, jāizlemj vai izdarīt apmaiņu vai – nē. Pieņemsim, ka zivju barelu īpašnieka Šmita – pircēja – vērtību skāla ir šāda:

```
----- 103
----- 102
----- 101
----- (A zirgs)
----- 100
-----  99
-----  98
-----  …
-----  …
-----  …
```

8.zīm. ŠMITA VĒRTĪBU SKĀLA

Šajā skālā ir skaidri redzams, ka Šmits būtu ar mieru iegūt savā īpašumā Džonsona zirgu, apmainot to pret 100 vai arī mazāk bareliem zivju. No Šmita viedokļa simts un mazāk par simts bareliem zivju vērtība ir mazāka par zirga vērtību.

Tātad šāda likme viņam ir izdevīga. No otras puses – simts un vairāk par simts bareliem zivju vērtība ir lielāka par zirga vērtību. Tādējādi, ja zirga *cena* nosaukuma *zivis* izteiksmē, kuras sola Šmits, ir 100 bareli vai mazāk, tad viņš ir ar mieru izdarīt apmaiņu. Bet, ja zirga cena ir 101 un vairāk barelu, tad viņš apmaiņai nepiekrīt.

Iedomāsimies, ka savukārt Džonsona vērtību skāla ir šāda:

```
-----  (104)
-----  (103)
-----  (102)
-----  A zirgs
-----  (101)
-----  (100)
-----   (99)
-----    …
-----    …
```

9.zīm. DŽONSONA VĒRTĪBU SKĀLA (Pārdevējs**)**

No Džonsona vērtību skalas seko, ka viņš atdos apmaiņā pret zivīm savu zirgu, ja par to solīs ne mazāk kā 102 barelus zivju. Ja piesolītā cena par zirgu ir mazāka par 102 bareliem zivju, viņš nepiekrīt apmaiņai. Un skaidrs, ka tad apmaiņa nevar notikt. Bet Džonsona pieprasītā pārdošanas minimālā cena – 102 bareli zivju par zirgu Šmitam nav izdevīga un viņš labāk patur savas zivis sev, nevis apmaiņā pret tām iegūst zirgu.

Lai apmaiņa notiktu, ir nepieciešams, lai *pārdevēja* (šoreiz Džonsona*)* prasītās pārdošanas cenas *minimums* (102) būtu *mazāks* par *pircēja* (Šmita) solīto *pirkšanas* cenas *maksimumu (*100*)*. Tad, lai aplūkotajā konkrētajā gadījumā apmaiņa notiktu, Džonsona zirga cenai vajadzētu būt zemākai par 100 bareliem. Pieņemsim, ka šis nosacījums tiek apmierināts, un tad Džonsona vērtību skāla ir šāda:

```
-----  (84)
-----  (83)
-----  (82)
-----  (81)
-----  A zirgs
-----  (80)
-----  (79)
-----  ….
```

10.zīm. DŽONSONA VĒRTĪBU SKĀLA

Džonsons ir ar mieru pārdot savu zirgu par zivju daudzumu, kas ir vienāds vai lielāks par 81 barelu. Šis tad nu ir zirga pārdošanas cenas minimums. Par kādu zirga cenu (vai pretēji – par zivju cenu) tad galu galā abi Džonsons (sk. 10.zīm) un Šmits (sk.8.zīm.) varētu vienoties, vadoties no norādītajām vērtību skalām? Visas šādas

problēmas analīzes rāda, ka apmaiņas procesam ir jābūt abpusēji izdevīgam, un tādēļ izolētas vai savrupas apmaiņas labumu cena jānosaka intervālā starp maksimālo pircēja piedāvāto un minimālo pārdevēja prasīto cenu. Konkrēti tas nozīmē, ka zirga cena varētu būt robežās starp 100 un 81 barelu zivju vai – pēc līdzības – viena barela zivju cena būtu robežās starp 1/81 un 1/100 daļu zirga. Mēs nevaram pateikt no kāda vērtību skālas punkta varētu sākt noteikt cenu. Jo tās noteikšanas pamats ir katra īpašā gadījuma specifiskie dominējošie apstākļi un raksturojošie dati. Sevišķi nozīmīgas ir abu indivīdu *veikalniecisko darījumu prasmes -- kaulēšanās prasmes*. Tā Džonsons tiecas panākt, lai zirga cena būtu iespējami augstāka, turpretī Šmits – pretēji, lai tā būtu iespējami zemāka. Tas pamatojas uz principu, ka produkta pārdevējs tiecas dabūt augstāko cenu, bet pircējs – zemāko cenu. Mēs nevaram iepriekš noteikt abu pušu vienošanās punktu. Vienīgi varam apgalvot, kam tāds punkts atrodas intervālā starp katras puses vēlamo cenu[23].

Tagad pakāpeniski novirzīsim uzmanību no izolētās apmaiņas un pieņemsim, ka Šmitam ir uzradies sāncensis –Brauns. Viņš par Džonsona zirgu piesola savas zivis. Pieņemsim arī, ka Brauna piesolītās zivis ir Džonsonam tikpat derīgas kā Šmita zivis. Uzskatīsim arī, ka Šmita vērtību skāla paliek tā pati, bet Brauna vērtību skālā šī zirga vērtība ir ne augstāka par 90 un ne zemāka par 91 barelu zivju. Un tad visu šo trīs personu vērtību skālas varētu izskatīties šādas:

Šmits	Brauns	Džonsons
103	--- 93	---- (84)
---102	--- 92	----(83)
----101	---- 91	---- (82)
----(A zirgs)	---- (A zirgs)	---- (81) – minimālā
----100 – maksimālā	---- 90	---- A zirgs pārdošanas
---- 99 pirkšanas	---- 98	---- (80) cena
---- 98 cena	---- 97	---- (79)

11.zīm. Trīs personu vērtību skālas

Brauns un Šmits ir konkurējoši Džona zirga pircēji, bet tikai viens no viņiem apmaiņā varēs iegūt Džonsona zirgu. Tā kā abu piesolītās zivis ir Džonsonam identiski labumi, tad pēdējā apmaiņai piesolītā augstākā cena būs zirga galīgā cena un par to Džonsons tad arī pārdos savu zirgu. Viņa vērtību skāla ir tāda, ka Šmits un Brauns var turpināt viens otru pārsolīt tik ilgi, kamēr solītā cena nonāk kādā līmeni starp 81 un 90 bareliem par zirgu. Tā, lūk, ja Šmits sola Džonsonam apmaiņai 82 barelus par zirgu, tad Brauns, uzturot konkurenci, var solīt 84 barelus zivju par zirgu utt. Tas var turpināties, tomēr tikai tik ilgi, kamēr tiek sasniegta Brauna maksimālā pirkšanas cena. Tiklīdz kā Šmits sola 91 barelu par zirgu, tā Braunam nav vairs jēgas piedāvāt vēl augstāku cenu un viņš izstājas no konkurences. Un nu solītā apmaiņas cena ir pietiekami augsta, lai izslēgtu mazāk spējīgo vai arī to pircēju, kuram pārdodamais labums ir mazāk neieciešams. Un tas bija pircējs, kura vērtību skāla vairs neļauj viņam vēlreiz pārsolīt spējīgākā pircēja piedāvāto cenu. Mēs arī nevaram precīzi noteikt kādai tad būtu jābūt šī darījuma cenai. Taču mēs tomēr skaidri zinām, ka šai cenai jābūt kaut kur starp spējīgākā pircēja solīto augstāko cenu un par nākamā spējīgākā pircēja solīto augstāko cenu. Šī cena varētu būt kaut kur starp 100 un 91 barelu un apmaiņa varētu notikt ar Šmitu. No šī piemēra mēs redzam, ka, parādoties otram – konkurējošam produkta – zirga – pircējam, tas ar savu solīto cenu ievērojami sašaurina tirgošanās cenu zonu. Šīs analīzes secinājumi ir viegli attiecināmi uz lielāku konkurentu skaitu, kuri apmaiņā grib nopirkt vienu nu to pašu pārdodamo patēriņa

priekšmetu. Bet tagad pieņemsim, ka ir jau pieci potenciālie zirga pircēji, un visi par zirgu sola maksāt ar zivīm. Šo piecu pircēju vērtību skalas ir sekojošas:

Šmits	A	B	C	Brauns
101	100	98	95	91
(A zirgs)	(A zirgs)	(A zirgs)	(A zirgs)	(A zirgs)
100	99	97	94	90

12.zīm. Piecu potenciālo pircēju vērtību skālas

Tā kā izsolē ir piedāvāts tikai viens zirgs un to galu galā nopirks arī tikai viens no šiem pieciem pircējiem, tad pircēji, pārsolot viens otra cenu, pakāpeniski pa vienam izstājas no šīs sacensības. Šīs pakāpeniskās pārsoles nobeigumā Šmits spēj pārsolīt pircēju A – kā pēdējo iepriekšējo pircēju, kurš nav spējīgs solīt vairāk par 100 bareliem zivju. Šajā piemērā mēs redzam, ka apmaiņas cena tiek noteikta ar vienreizēju piesolījumu, proti, 100 bareli. Pircējs A, solot savu augstāko iespējamo cenu, proti 100 barelus par zirgu, vēl ir darījuma līdzdalībnieks. Pie jebkuras likmes, pat tad, ja vērtību skāla nav tāda, kas cenu nosaka vienreizēji, lielāka konkurentu skaita piedalīšanās izsolē, ievērojami sašaurina kaulēšanās cenu zonu. Ir spēkā šāds vispārējs likums: pārdošanas galīgajai cenai jābūt starp spējīgākā pircēja maksimālo solīto cenu (A-100) un nākamā spējīgākā konkurējošā pircēja maksimālo solīto cenu (Šmits 101). ietverot pirmo (Šmits -101), bet izslēdzot otro (A-100)[24].

Ir acīmredzams, ka kaulēšanās cenu zonas sašaurināšanās notiek pretēji pārdevēja sākotnēji noteiktās cenas pazeminināšanas iespējām.

Norises ir tieši pretējas tai gadījumā, ja vienu un to pašu preci piedāvā vairāki savstarpēji konkurējoši pārdevēji, bet pircējs ir tikai viens no viņiem. Izmantojot iepriekšējo piemēru, tikai mainot attiecības, proti, zivju pārdevēji ir pieci, bet šo zivju pircējs ir tikai viens – zirga īpašnieks. Ja savā starpā konkurē vairāki zivju pārdevēji, tiecoties par savām zivīm nopirkt apmaiņā vienīgo pārdodamo zirgu, tad zivju cenu noteikšanas zona sašaurinās, lai gan cenu lejupslīdes procesa straujums un zivju cenu noteikšanas priekšrocības ir to pircējam. Jo vairāk zivju pārdevēju tiecas solīt mazāk nekā konkurenti tādējādi nositot zivju cenu, jo zivju cena vairāk pazeminās un par zirgu var iegūt vairāk barelu zivju. Pārdevēji, tiecoties viens otru izkonkurēt, izslēdz no tirgus konkurentu, nositot cenu. Ja ir daudzi pārdevēji un tikai viens pircējs, tad izsolē jāsasniedz cena, kura atrodas starp spējīgākā pircēja noteikto minimālo cenu un tam sekojošā spējīgā pircēja solīto cenu. Konkrētāk –tas ir cenu skālas intervāls starp diviem punktiem. Šī intervala augstākais punkts ir cena, kas ir vienāda ar spējīgākā pircēja (šoreiz –Šmita) noteikto minimālo cenu vai arī augstāka par to, un vienāda ar nākamā spējīgā pircēja (šoreiz – A) solīto maksimālo cenu.

Līdz šim mēs aplūkojām divus atšķirīgu darījumu gadījumus : (a) viens pircējs un vairāki pārdevēji; (b) viens pārdevējs un vairāki pircēji. Problēmas iztirzāšanas turpinājumā aplūkosim ļoti būtiski nozīmīgu modernās kompleksās ekonomikas apmaiņas tīklojuma veidu, kad darījumā piedalās *divas savstarpēji konkurējošas pircēju un pārdevēju puses.* Vispirms apskatīsim tirgu, kurā no katras puses piedalās neliels savstarpēji konkurējošs skaits pārdevēju un pircēju. Varētu jau tirgoties ar jebkuru produktu, bet labāk turpināsim ar mūsu hipotētisko paraugu – solot pārdot zirgus apmaiņā pret zivīm, uzskatot, ka visi darījuma dalībnieki gan zirgus, gan zivis uzskata par atbilstīgā konkrētā labuma homogēnu vienību. Ir deviņi potenciālie zirgu

pircēji. Sekojošajā sarakstā uzrādītas zirgu potenciālo pircēju pirkšanas maksimālās cenas, atbilstīgi katra dalībnieka vērtību skalai:

Zirgu pircēji	*Pirkšanas maksimālās cenas*
X1 ……	100 bareli zivju
X2 ……	98
X3 ……	95
X4 ……..	91
X5 ……..	89
X6 ……	88
X7 ……	86
X8 ……..	85
X9 ……..	83
Zirgu pārdevēji (prasa)	*Pārdošanas minimālās cenas*
Z1 ……	81 bareli zivju
Z2 ……	83
Z3 ……	85
Z4 ……	88
Z5 ……	89
Z6 ……..	90
Z7 ……..	92
Z8 ……..	96

Atpazīsim visspējīgāko pircēju – tas, protams, ir Šmits, jo viņš par zirgu var solīt pat 100 barelus zivju. Bet Džonsons ir visspējīgākais pārdevējs jo prasa viszemāko cenu par zirgu, proti, 81 barelu zivju. Viņa noteiktā zemākā minimālā cena ir 81 barels zivju par zirgu. Tātad viena zirga cena var būt intervālā no 81 līdz 100 bareliem par vienu zirgu. Problēma – noskaidrot kāds pēc kāda principa nosaka zirgu konkrēto apmaiņas cenu vai cenas.

Vispirms aplūkosim gadījumu X1 – Šmita darījumu. No saraksta ir skaidri secināms, ka tikai Šmitam ir iespēja veikt apmaiņu par cenu – 100 barelu zivju par zirgu. Taču viņam ir daudz izdevīgāk par zirgu maksāt iespējami zemāku cenu. Viņš nebūt neiesaistās ūtrupē tikai tādēļ, lai pārsolītu savus konkurentus. Viņa nolūks ir nopirkt zirgu par viszemāko cenu. Un tādēļ viņš uzskata par labāku sākt ar zemākas cenas piesolījumu un tādējādi izraisīt cenu pārsolīšanu un tā pakāpeniski izslēdzot no sacensības mazāk spējīgos konkurentus. Līdzīgi rīkojas Džonsons. Tirgošanās veicināšanas nolūkos viņš prasa iespējami zemāko pārdošanas cenu – tikai 81 barelu zivju par zirgu. Taču viņš, protams, ir ieinteresēts pārdot savu zirgu par iespējami augstāku cenu. Bet viņš solīs mazāk par savu konkurentu tikai tai gadījumā, ja kļūs nepieciešams viņu izslēgt no tirgus.

Acīmredzami, ka pircējam jātiecas sākt tirgošanās sarunas, piesolot iespējami zemāku cenu, bet pārdevējam otrādi – prasīt iespējami augstāku cenu, bet tādu, kuru cer saņemt. Konkrētāk – šai sākotnējai „tirgus testēšanai" ir tendence ieilgt un pāraugt „jaunā" tirgū. Taču tur apstākļi var kļūt nedraudzīgāki. „Vecajā" tirgū tirgošanās process var būt īsāks, ja dalībnieki relatīvi draudzīgi vērtē sava iepriekšējā cenu veidošanas procesa rezultātus un cenu noteikšanas diapazons kļūst mazāks.

Pieņemsim, ka pircējs sāk solīšanu ar cenu, kas mazāka par 82 bareliem zivju par zirgu. Tā ir cena, kuru jebkurš pircējs būtu ar mieru maksāt, bet tikai viens pārdevējs – Z1 būtu ar mieru pārdot savu zirgu par šādu cenu – 82 bareliem zivju. Ir iespējams, ka Z1 savas nezināšanas dēļ varētu noslēgt vienošanos par apmaiņu ar šo pircēju, kas sola 82 barelus zivju, nesaprotot, ka viņš – pārdevējs Z1 --varētu dabūt

pat augstāku cenu par savu zirgu. Ir arī iespējams, ka kāds cits pircējs savas nezināšanas dēļ pieļauj, ka pirmais pircējas, negaidīti laimīgs, noslēdz vienošanos par pirkumu un izstājas no ūtrupes, negaidot, ka kāds par lēto zirgu solīs vairāk. Bet šāds darījuma iznākums nav diez cik iespējams. Drīzāk iespējams, ka pārdevējs Z1 negribēs pārdot savu zirgu par tik zemu cenu, un ka citi pircēji nekavējoties solīs vairāk, iekams kāds pircējs noslēgs apmaiņas darījumu par šādu zemu cenu. Pat ja, izmantojot izdevību, kāds pircējs noslēgs šādu darījumu, tad tomēr ir skaidrs, ka šī zemā cena nav pēdējā, kas var tikt solīta. Tā kā otrais pārdevējs – Z2 nevēlas noslēgt darījumu par šādu cenu, turpmākajā tirgošanās procesā vairāk solīšanas rezultātā cena paaugstināsies.

Pēc šāda maz iespējama gadījuma aplūkošanas, pieņemsim, ka par tik zemu solīto cenu nekāda apmaiņa nevar notikt, jo pircēji turpinās solīt vairāk un vairāk un arī pārdēvēji būs kompetentāki. Līdz ar piesolīto cenu paaugstināšanos, mazāk spējīgie pircēji pakāpeniski tiek izslēgti no tirgošanās. Sākot ar cenu 84 bareli par zirgu izsolē iesaistās divi pārdevēji, bet no tirgošanās procesa tiek izslēgts pircējs X9, jo viņš spēj solīt tikai 83 barelus. Piesolot arvien augstākas cenas par ūtrupēto preci, disproporcija starp piedāvāto pirkšanas cenu un pārdevēja prasīto pārdošanas cenu pazeminas, bet tikai tik ilgi, kamēr pārdevēja prasītā cena ir lielāka par pircēja piesolīto pirkšanas cenu. Pircēju savstarpēja pārsole pakāpeniski paaugstina izsolītās preces cenu. Pārdevēju prasīto pārdošanas cenu kopu sauc par *cenu piedāvājumu,* bet pircēju solīto pirkšanas cenu kopu – par *cenu pieprasījumu.* Acīmredzami, ka par pirmo solīto cenu – 82 bareli – zirgu piedāvājumu tirgum sastāda tikai viens zirgs. Zirgu pieprasījums šajā tirgū ir 9. Tikai viens zirga pārdevējs ir ar mieru pārdot savu zirgu par šādu cenu, bet visi deviņi pircēji būtu ar mieru pār šādu cenu pirkt zirgus. Ievērojot iepriekšējās divās tabulās nosauktās maksimālās pirkšanas un minimālās pārdošanas cenas, mēs varam sastādīt pieprasīto un piedāvāto labumu/preču daudzumu sarakstus, ievērojot šo preču hipotētiskās cenas.

TABULA 2

CENA	PIEDĀVĀTĀS PRECES	PIEPRASĪTĀS PRECES	CENA	PIEDĀVĀTĀS PRECES	PIEPRASĪTĀS PRECES
80 ...	0 zirgi	9 zirgi	91 ...	6 zirgi	4 zirgi
81 ...	1 zirgs	9 zirgi	92 ...	7 zirgi	3 zirgi
82 ...	1 zirgs	9 zirgi	93 ...	7 zirgi	3 zirgi
83 ...	2 zirgi	9 zirgi	94 ...	7 zirgi	3 zirgi
84 ...	2 zirgi	8 zirgi	95 ...	7 zirgi	3 zirgi
85 ...	3 zirgi	8 zirgi	96 ...	8 zirgi	2 zirgi
86 ...	3 zirgi	6 zirgi	97 ...	8 zirgi	2 zirgi
87 ...	3 zirgi	7 zirgi	98 ...	8 zirgi	2 zirgi
88 ...	4 zirgi	6 zirgi	99 ...	8 zirgi	1 zirgs
89 ...	5 zirgi	6 zirgi	100 ...	8 zirgi	1 zirgs
90 ...	6 zirgi	4 zirgi	101 ...	8 zirgi	0 zirgi

Šī tabula rāda, ka zirgu pārdošanas cenām paaugstinoties, tirgū iesaistās arvien lielāks zirgu pārdevēju skaits, bet no šī tirgus izstājas arvien vairāk zirgu pircēju. Pieprasījumam palielinoties, cenas turpina augt. Kā jau iepriekš redzējām, kamēr par kāda labuma homogēnajām vienībām piedāvātā_ cenu pārsniedz prasīto cenu, tikmēr pircēji turpina solīt vairāk un cena turpina paaugstināties. Pavērsiens šajā solīšanā iestāsies līdz ar cenu tuvošanos savam augstākajam cenu punktam. Tā, lūk, ja izsoles sākumā prasīs 101 barelu par zirgu, tad būs astoņi ļoti ieinteresēti zirgu pārdevēji, bet nebūs neviena zirgu pircēja. Sākot ar cenu 99 bareli par zirgu, pārdevējam būs viens ieinteresēts zirga pircējs. Taču tirgošanās izdevība pavērsies tikai tad, ja pārdošana par šo cenu nenotiks. Pircēji sapratīs, ka tik augstu cenu par zirgu nevar maksāt un solīs mazāk par šo cenu šo cenu 99. Un šim augstās cenas tīkotājam neizdosies pārdot zirgu par 99 bareliem. Tādējādi, kad cena ir tik augsta, tad tās *piedāvājums pārsniedz pieprasījumu*, un pircēji mazāksolīšanā panāk cenu lejupslīdi – to pazeminašanu. Līdz ar mazāksolīšanas procesa izraisīto cenu krišanos, arvien vairāk pārdevēju izstājas no tirgus, bet arvien vairāk pircēju iesaistās tirgošanās procesā.

Ja pircēju vairāk solīšana cenu uzdzen, lai gan pieprasījuma ir augstāks par piedāvājuma, un pārdevēji nosit cenu, lai gan piedāvājums ir lielāks par pieprasījumu, ir skaidri redzams, ka preces cena tiecas sasniegt kādu sastinguma punktu, kurā piedāvājums ir vienāds ar pieprasījumu. Sākot ar šo cenu un tikai ar šo cenu, *tirgus attiecības ir noskaidrojušās,* t.i., pircējiem ir izzudis stimuls pārsolīt cenas un pārdevējiem –solīt mazākas cenas. Šāds ir šīs problēmas iztirzājuma fināls – *cenu līdzsvars.* Aplūkotajā piemērā tā ir 89 bareli zivju par zirgu. Un par šādu cenu piecus zirgus pirktu pieci pircēji. Izlīdzsvarotā cena ir tāda cena, par kuru preces tiecas pirkt un pārdot[25].

Konkretizējot teikto, darījumu par šo izlīdzsvaroto cenu –89 bareli – varētu veikt pieci spējīgākie pircēji: X1, X2, X3, X4, X5. Citi -- mazāk spējīgie pircēji (vai tādi, kuriem šie zirgi nav tik nepieciešami) no tirgus izstājas, jo viņu vērtību skalas nepieļauj izdarīt pirkumu par šādu cenu. Līdzīga situācija ir ar pārdevējiem: pārdošanas darījumu par šo cenu 89 varētu veikt Z1 – Z5; citi pārdevēji arī no tirgus izstājas.

Šajā zirgu-zivju tirgū Z5 ir pēdējais spējīgais pārdevējs, kas paliek šajā tirgū. Tā kā pārdevēja Z5 noteiktā zirga pārdošanas minimālā cena ir 89, tad viņš tikai par šo cenu var pārdot savu zirgu, un tādēļ viņš ir *marginālais pārdevējs* – pārdevējs uz cenu robežas, un tas nozīmē, ka tiklīdz kā cena kaut mazliet pazeminātos, viņš no šī tirgus izstātos. No otras puses – X5 ir pēdējais spējīgais pircējs, kurš ir var palikt tirgū. Viņš ir *marginālais pircējs*, jo tiklīdz kā cena kaut nedaudz paaugstinātos, viņš no tirgus izstātos. Tā kā citiem pircējiem būtu muļķīgi maksāt vairāk, tad arī viņi maksā to pašu marginālā pircēja cenu, t.i., 89. Un līdzīgi ar pārdevējiem, proti, arī pārējie pārdevēji negrib pārdot par cenu, kas ir zemāka par to cenu, ko viņi varētu saņemt. Viņi grib pārdot par cenu, ko atļaujas maksāt marginālais pārdevējs, palikdams tirgū.

Acīmredzami, ka spējīgākie pircēji (un pārdevēji) – *supramarginālie* (ietverot marginālos) – apmaiņā gūst psihisku pārākumu, un viņiem mantiskā ziņā tas ir izdevīgāk, nekā tad, ja cenas būtu vai nu augstākas vai zemākas par šo marginālo cenu. Tomēr, tā kā labumi var tikt ranžēti vienīgi katra indivīda vērtību skalā, un nav iespējams kaut kāds psihiskā guvuma vispārējs *izmērījums*, kas vienādi derētu gan vienam indivīdam, gan citiem atšķirīgiem indivīdiem, tad vienīgais, ko šai sakarā varētu teikt, ir tas, ka šāds psihisks guvums eksistē. (Mēs pat nevaram apgalvot, ka, piemēram, X1 apmaiņā dabūtais psihiskais guvums ir lielāks nekā X5 psihiskais

guvums). No tirgus izslēgtos pircējus un pārdevējus sauc par *submarginālajiem* tirgus dalībniekiem.

Specifiska tirgus attiecību noskaidrošanas iezīme, kura veidojas cenu līdzsvara sasniegšanas procesā, ir tāda, ka visiem pircējiem un pārdevējiem, kuri vēlas veikt apmaiņu, ir jāveic līdzīgas cenu līdzsvarošanas darbības. Par iepriekšējā piemērā sasniegto līdzsvara cenu pieciem zirgu pārdevējiem atradās pieci šo zirgu pircēji. Un visi, kas vēlas pirkt un pārdot zirgus par šo cenu, var to izdarīt. Visi pārējie pircēji un pārdevēji, kuri cerēja uz citu cenu, ir vīlušies. Tā, piemēram, cenu 84 labprāt maksātu astoņi cilvēki, bet par šo cenu tiek piedāvāti tikai divi zirgi. Par šādu cenu ir liels skaits neapmierinātu pieprasījumu vai *pārmērīgu pieprasījumu*.. Pretējā aspektā – par cenu, teiksim, 95, piekrīt pārdot savus zirgus septiņi peļņas kāri zirgu pārdevēji, bet par šādu cenu ir pieprasīti tikai trīs zirgi. Par šādu cenu ir liels neapmierinātais piedāvājums vai *ekcesīvais piedāvājums.* Aizstājot terminus *ekscesīvais pieprasījums* un *ekcesīvais piedāvājums* ar citiem terminiem, var teikt, ka ir preču trūkums jeb deficīts un pārpalikums. Kā secinājums no universālā fakta par visu preču trūkumu - vai precīzāk – nepietiekamību, izriet, ka cena, kas ir zemāka par līdzsvara cenu, rada pieprasītā preču kopuma papildtrūkumu, bet cena, kas ir virs līdzsvara cenas, rada preču pārpalikumu. Mēs redzam, ka tirgus process vienmēr tiecas līdzsvarot preču trūkumu un pārpalikumu, veidojot cenas tā, lai pieprasītajam atbilstu piedāvātais un piedāvātājam – pieprasītais preču kopums.

Ir svarīgi saprast, ka tirgošanās vienmēr ir pircēju un pārdevēju sadarbība, kur pircēji vienmēr sola mazāk, bet pārdevēji – prasa vairāk, lai gan ārēji tas viss izskatās tā, it kā tikai pārdevējs noteiktu cenu. Varētu arī likties, ka mazumtirdzniecības veikalos preces pārdod par cenu, ko noteicis individuālais pārdevējs. Īstenībā tomēr arī šajā tirgū notiek tāds pats solīšanas process kā visur. Ja pārdevējs nosaka savai precei zemāku cenu par līdzsvara cenu, pircēji steigsies iepirkties šajā veikalā un pārdevējs drīz konstatēs, ka sāk pietrūkt šīs preces, un veidojas šo preču pirkt alkstošu cilvēku rindas. Pārdevējs, apjēdzis, ka varētu dabūt augstāku samaksu par savu preci, viņš, atbilstīgi šim pieprasījumam, paaugstina savas preces cenu. No otras puses, ja viņš noteicis savām precēm augstākas cenas par to līdzsvara cenām, to uzrādīs nepārdoto preču krājuma pārpalikumi, un tad viņam nāksies pazeminināt savu preču cenu, lai „iekustinātu" savu pircējiem pagaidām nevēlamo preču uzkrājuma nonākšanu tirgū un tādējādi noskaidrotu tirgus attiecības.

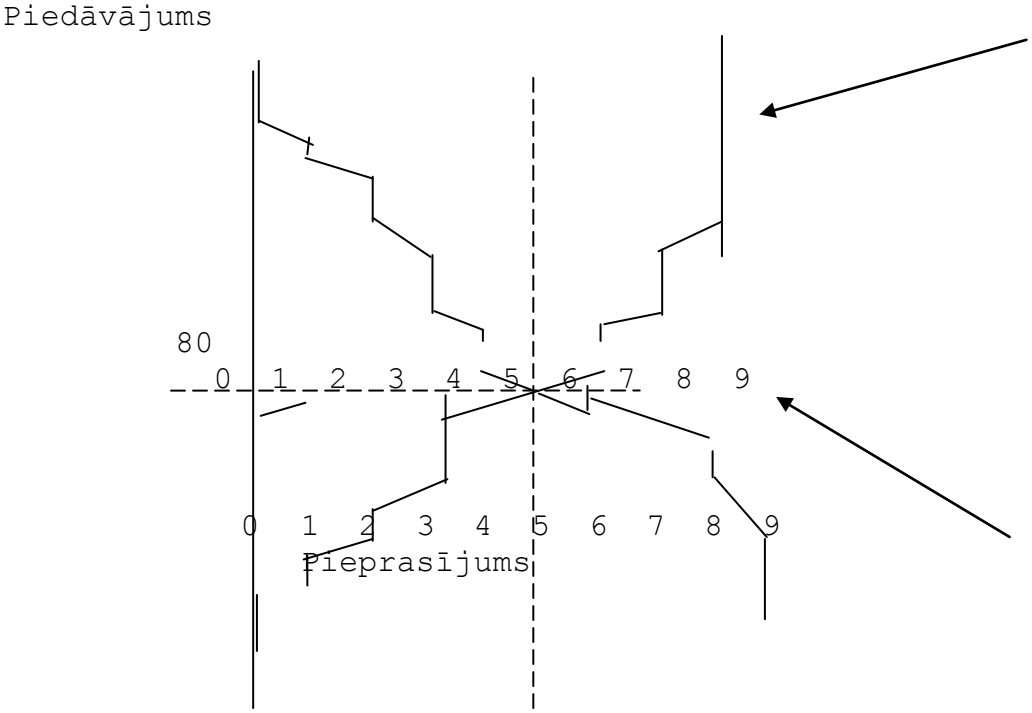
Situācija, kad it kā pircējs nosaka cenas jeb šķietami tās piedāvā, ir līdzīga iepriekš aprakstītajai situācijai. Ja pircējs nosaka cenu zemāk par līdzsvara cenu, tad viņš drīz konstatēs, ka nespēj apmierināt preču pieprasījumu par šo cenu. To konstatējot, viņam jāpaaugstina paša noteiktās cenas. No otras puses, ja pārdevējs prasīs cenas, kuras būs augstākas par līdzsvara cenu, viņš tūdaļ pārliecināsies, ka no viņa pircēji aizmūk, tā radot nepieciešamību noteikt zemāku cenu un noskaidrot tirgus attiecības. Tādējādi, neraugoties uz *izkritušajiem* no šī tirgus, tirgošanās procesa rezulējošā cena vienmēr tiecas uz līdzsvara cenas izveidošanu. Līdzsvara cena tiek izveidota pircēju un pārdevēju abpusējas solīšanas procesā un ir tā rezultāts.

Acīmredzami, ja arī mēs izslēdzam pieņēmumu, ka nekāda pārdošana nav iespējama pirms līdzsvara cenas izveidošanas, tad tas tomēr nemaina mūsu analīzes rezultātus. Pat ja nezināšanas un kļūdīšanās dēļ pārdots tika par cenu 81 vai 99, šāda cena ir efemerāla, īslaicīga, bet galīgā cena tiecas uz līdzsvara cenu. Ja reiz tirgus cena ir izveidota, *tad skaidrs, ka tai jādominē visā tirgū*. To jau pauda fakts, ka visi pircēji un pārdevēji tiecās veikt apmaiņu par to pašu cenu kā viņu marginālie konkurenti. Tirgū vienmēr pastāvēs tendence izveidot vienu vienīgu noteiktas preces cenu ilgākam laika periodam. Tā, iedomāsimies, ka tika izveidota tirgus cena 89. Taču

kāds spēcīgs pārdevējs rosina savu pircēju maksāt 92. Bet ir taču skaidri redzams, ka neviens pircējs negrib maksāt 92, jo zina, ka profesionāli izveidotajā tirgū cena ir 89. Līdzīga situācija ir ar pārdevējiem – neviens pārdevējs negribētu pārdot savu preci par cenu, kas ir zemāka par tās tirgus cenu, jo viņš skaidri zina, ka var saņemt par savu preci 89. Ja, piemēram, neinformēts pārdevējs pārdod savu zirgu par 87, tad tas pircējs, kas nopērk šo zirgu par 87, tūdaļ ir gatavs ieiet tirgū kā pārdevējs un pārdot šo pašu zirgu tālāk, bet jau par 89. Šāda dzīšanās pēc patvaļīgi iedibinātas pelņas sekmē ātri iedibināt konkrētajai precei vienotu cenu visā tirgū. Tirgus cenas tiecas mainīties vienīgi tikai tad, kad mainīgie pieprasījuma un piedāvājuma nosacījumi groza līdzsvara cenu, izveidojot pārmērīgu piedāvājumu vai pārmērīgu pieprasījumu. Pirms tirgus attiecību noskaidrošanās, pastāv arī pārmērīga piedāvājuma vai pārmērīga pieprasījuma situācija.

Skaidrāku ainu par to, kā līdzsvara cenu determinē piedāvājuma un pieprasījuma nosacījumi, sniedz grafiskais attēls (13.zīm.). Šajā grafiskajā attēlā ir redzams, ka līdz ar cenas paaugstināšanu tirgū ienāk jauni preču piegādātāji, piedāvājot preci par augstāku pārdošanas cenas minimumu, jo preču pieprasītāji, kuri sola zemu pirkšanas cenas maksimumu sāk izstāties no tirgus. Tādējādi, kad cena pazeminās, pieprasītais preču daudzums var vēl arvien palikt tas pats vai arī palielināties, bet nekad ne samazināties. Un līdzīgi – kad cena pazeminās, solīšanai piedāvātais preču daudzums var vēl arvien pazemināties vai arī palikt tas pats, bet nekad ne palielināties. Tādējādi, kad cenas pazeminos pieprasījuma grafiks (+++) (vektors II ą IV) var arvien vēl būt vertikāls, bet, ja cena pazeminās, tad – noliekts pa labi; bet pieprasījuma grafiks (oooo, vektors I ą III) var būt vertikāls vai – cenu pazeminināšanas gadījumā – noliekts slīpi pa kreisi. Šo divu grafiku krustpunkts attēlo līdzsvara cenu, proti – kad piedāvājums ir vienāds ar pieprasījumu.

(Šis zīm. jākopē no grāmatas –103.lpp.)



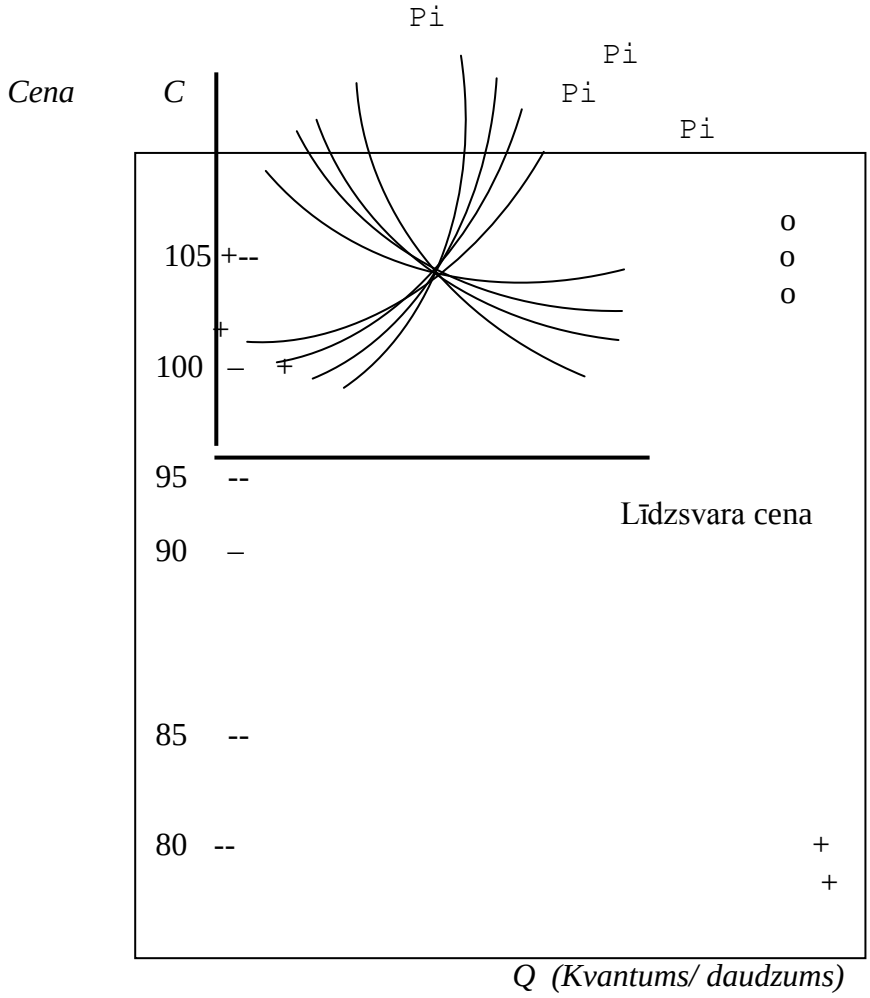
O 1 2 3 4 5 6 7 8 9
Zirgu daudzums

13.zīm. LĪDZSVARA CENAS NOTEIKŠANA

Līdzsvara cenu attēlo abu grafiku krustpunkts. Cenas un apmaināmo preču daudzumu līdzsvara punkta apgabalā nosaka marginālie pārdevēji un marginālie pircēji.

Piedāvāto preču un to cenu datu kopums ir pazīstamas ar nosaukumu *piedāvājumu saraksts*, bet šo datu zīmējumā izkārtotais skaitlisko sakarību kopums ir pazīstamas ar nosaukumu *piedāvājumu grafiks*. Līdzīgi par pieprasījumu, proti – pieprasīto preču un to cenu datu kopums ir *piedāvājumu saraksts*, bet šo datu zīmējumā izkārtotais skaitlisko sakarību kopums ir *piedāvājumu grafiks*. Pieprasījuma un piedāvājuma grafiku nogriežņiem virs un zem šo grafiku krustpunkta var būt dažādas formas, bet tās neietekmē līdzsvara cenu. Cenu tiešie determinanti ir marginālie pircēji un marginālie pārdevēji, bet supramarginālo tirgus dalībnieku nosauktās – piedāvātās un pieprasītās cenas ir nozīmīgas tikai to pircēju un pārdevēju izlases noteikšanā, *kuri* varētu būt margināli. *Izslēgto pircēju un pārdevēju* nosauktajām cenām, kuras ir ļoti atšķirīgas no marginālajām cenām, nav tiešas ietekmes uz līdzsvara cenu. Taču tās var kļūt nozīmīgas tikai tad, ja mainās tirgus pieprasījuma un piedāvājuma saraksti un viņu nosauktās cenas tuvojas grafiku krustpunktam.

Vienā noteiktā punktā var krustoties dažādas raksturlīknes.
(Sk.14.zīm. pārtrauktās un nepārtrauktās līknes).



Apzīmējumi: Pi – piedāvājuma līkne; Pie – pieprasījuma līkne

14.zīm. IESPĒJAMIE PIEDĀVĀJUMA UN PIEPRASĪJUMA LĪKŅU VEIDI

Līdz šim mēs pieņēmām, vienkāršības un skaidrības labad, ka katrs pircējs, tāpat kā katrs pārdevējs, ir ierobežots ar viena preces vienību – zirgs – un tā cenu. Tagad mēs varam atsacīties no šiem ierobežojumiem un pilnveidot mūsu analīzi atbilstīgi apmaiņai reālajā pasaulē, ļaujot pārdevējiem un pircējiem apmainīt tādu zirgu daudzumu, kādu vien viņi vēlas. Un tad tūdaļ konstatēsim, ka šo ierobežojumu atcelšana nekādas būtiskas izmaiņas mūsu analīzē neizraisa. Atļausimies atgriezties pie Džonsona situācijas, kad viņa zirga pārdošanas noteiktā minimālā cena bija 81 barels zivju. Bet tagad pieņemsim, ka Džonsonam bija vairāki dažādi zirgi. Savu pirmo zirgu viņš grib pārdot par minimālo cenu, kas tomēr nav mazāka par 81 barelu, lai gan viņa vērtību skalā tas ierindots starp 81 un 80 bareliem zivju. Kāda varētu būt Džonsona prasītā minimālā cena, par kuru viņš labprāt šķirtos no sava otrā zirga? Mēs jau agrāk šajā sadaļā konstatējām, ka – atbilstīgi marginālā derīguma likumam – labumu krājumam samazinoties, katras atlikušās vienības vērtība paaugstinās; un – pretēji –cilvēkam piederošo labumu krājumam palielinoties, katras vienības marginālais derīgums pazeminās. Tādējādi, otrā zirga (vai, precīzāk, katra nākamā zirga) marginālajam derīgumam jābūt lielākam par pirmā zirga marginālo derīgumu. Šis likums ir spēkā tikai tai gadījumā, ja visu zirgu servisa spējas ir vienādas. Tas viss nozīmē, ka šķiršanās cenai no trešā zirga jābūt vēl augstākai. No otras puses, tā kā līdz ar katra zirga pārdošanu atlikušo zirgu marginālais derīgums paaugstinās, tad apmaiņā saņemto zivju marginālais derīgums pazeminās. Šo divu faktoru darbība, rezultējoties, neizbēgami ietekmē katra nākamā zirga pārdošanas minimālo cenu. Pieņemsim, ka pirmā zirga pārdošanas minimālā cena ir 81 barels zivju. Kad būs darīšana ar otrā zirga pārdošanu, atteikšanās vērtība no otrā zirga būs augstāka, bet zivju barela vērtība šajā apmaiņas darījumā būs zemāka. Rezultātā tā minimālā cena, par kuru Džonsons vairs nebūs uz miera pārdot savu zirgu, būs, teiksim, 88. Tādējādi, līdz ar pārdevēja zirgu daudzuma samazināšanos, katra nākamā pārdodamā zirga minimālā pārdošanas cena paaugstinās. Džonsona zirgu vērtību skala varētu izskatīties šāda:

--- (100)
--- (99)
--- A ceturtais zirgs
--- (98)
--- (97)
--- (96)
--- (95)
--- A trešais zirgs
--- (94)
--- (93)
--- (92)
--- (91) Džonsona zirgu pārdošanas minimālās cenas ir šādas:
--- (90) 81,88, 95 un 99.
--- (89)
--- (88)
--- A otrais zirgs
--- (87)

--- (86)
--- (85)
--- (84)
--- (83)
--- (82)
--- (81)
--- A zirgs
--- (80)

15.zīm. Džonsona vērtību skala

Ņemot par pamatu šo skalu, varētu sastādīt Džonsona piedāvājuma sarakstu. Par 80 un mazāku cenu viņš piedāvā 0 zirgu, 1. zirgu viņš piedāvā par cenu 81 –87, 2. zirgu – par cenu 88 – 94, 3. zirgu – par 95 – 98 un 4. zirgu – par 99 un vairāk bareliem zivju. Līdzīgu sarakstu var sastādīt par katra pārdevēja tirgū piedāvāto preču krājumu un par visu tirgu kopumā.

Iepriekš veiktās tirgus piedāvājumu analīzes būtiskais saturs paliek nemainīgs. Tā, piemēram, ja ir četri pārdevēji, katrs piedāvā pa vienam zirgam un katrs nosaka savam zirgam sekojošu minimālo pārdošanas cenu – 81, 88, 95 un 99, tad tirgus piedāvājuma saraksta sastādīšana jāizdara pēc tā paša parauga un arī tā nozīme tirgus darījumos ir tā pati. Tas fakts, ka vienā – pirmajā – gadījumā viens cilvēks piedāvā jaunas vienības apmaiņai, bet otrā gadījumā tie ir vairāki atšķirīgi cilvēki, kas to dara, nevar mainīt šīs analīzes rezultātus. Visi šie gadījumi tikai vairāk atklāj tā likuma nozīmīgumu, kas nosaka, ka piedāvājumu grafikam cenu paaugstinājuma gadījumā vienmēr jābūt vai nu vertikālai vai arī noliektai pa labi, bet saturiski tas nozīmē, ka, *cenai paaugstinoties, piedāvājumam vienmēr jāpaliek nemainīgam vai jāpalielinās.* Kā piebildi konstatācijai, ka jaunie piedāvātāji var izraisīt tirgus cenu kāpumu, var minēt, ka šie paši jaunie piedāvātāji var piesolīt vairāk kāda noteikta labuma vienības. Tādējādi marginālā derīguma likuma funkcionēšana spēcina likumu, kas nosaka, ka piedāvājums nevar pazemināt augstās cenas, bet spēj tās paaugstināt vai uzturēt nemainīgas.

Tieši pretējas tendences ir vērojamas pieprasījuma sakarā. Iedomāsimies situāciju, ka pircēji iegādājas vēlamo zirgu daudzumu. Atcerēsimies, ka Šmita noteiktās pirmā zirga pirkšanas cenas maksimums bija 100 bareli zivju par zirgu. Ja viņš uzskatīs, ka viņam jāpērk otrs zirgu, tad šī otrā – papildzirga marginālajam derīgumam jābūt zemākam par pirmā nopirktā zirga marginālo derīgumu, un tādēļ to zivju daudzuma marginālais derīgums, no kura viņam nāksies atteikties, paaugstināsies. Ja pirkuma marginālais derīgums pazeminās līdz ar katru nākamo iegādāto vienību, bet to labumu vienību marginālais derīgums, no kā pircējs pērkot atsakās, pieaug, tad šie abi faktori, rezultējoties, pazemina katra nākamā zirga pirkšanas maksimālo cenu. To rāda Šmita vērtību skala (sk. 16.zīm.).

Šādi individuāli pieprasījuma saraksti ir izveidojami katram tirgus dalībniekam, un tie varētu papildināt katra pircēja rezultējošās pieprasījuma līknes formas sniegto informāciju.

Pievērsīsim vēlreiz uzmanību likumsakarībai, proti –tirgus pieprasījuma grafika būtība nemainās, mainās tikai tās forma. Šmita individuālā pieprasījuma grafiks (16.zīm.) ar savām maksimālajām pirkšanas cenām, resp. 83, 89, 94 un 100, ir analītiski vienāds ar augstāk minēto četru pārdevēju maksimālo pirkšanas cenu pieprasījuma grafiku. Pieļaujot iespēju katram pircējam pieprasīt vairāk kā vienu preces vienību, jaunizveidotā situācija tikai vēlreiz apliecina marginālā derīguma

likuma pareizību, proti, to, ka pieprasījuma grafiks cenas pazeminināšanās gadījumā saglabā savu pamatformu un ir noliekts pa labi, t.i., ka *pieprasījumam ir vai nu jāpalielinās vai arī jāpaliek nemainīgam. Vispirms jāatgādina, ka* cenu pazeminājumu panāk iepriekš no tirgus

```
┌-- 101
├-- 102
├-- (A zirgs)
├-- 100
├--  99
├--  98
├--  97
├--  96
├--  95
├--  (A otrais zirgs)      Ņemot par pamatu šo tabulu varētu izveidot
├--  94                    Šmita pieprasījuma sarakstu. Viņš prasa par
├--  93                    savu 4.zirgu ne mazāk par 83; par 3.zirgu viņš
├--  92                    prasa cenu no 84 – 89; par 2.zirgu – 90 –94; par
├--  91                    1.zirgu –  95 – 100; un par 0 zirgu – 101 un vairāk.
├--  90
├--  (A trešais zirgs)
├--  89
├--  88
├--  87
├--  86
├--  85
├--  84
├--  (A ceturtais zirgs)
├--  83
├--  82
│
│                    16.zīm. ŠMITA VĒRTĪBU SKĀLA
│
```

izslēgtie pircēji, kas tagad atgriežas tirgū. Un katrs indivīds tiecas pieprasīt vairāk vienību tad, kad to cena krītas. Bet, atbilstīgi marginālā derīguma likumam, maksimālā pirkšanas cena varētu būt zemāka, ja pērk vairāk vienību.

Tagad rezumēsim faktorus, kuri nosaka starppersonālas apmaiņas cenas. Katras preces tirgus cena ir veidojama un šajā veidošanas procesā tā tiecas uz līdzsvara cenu. Līdzsvara cenu nosaka preču daudzuma un tā vienību cenu koordinātu sistēmā pēc tirgus piedāvājuma un pieprasījuma grafiku krustpunkta (sk. 14.zīm.). Tie indivīdi, kuri veic apmaiņu par šo līdzsvara cenu, ir supramarginālie un marginālie pircēji un pārdevēji; mazāk spējīgie vai submarginālie pircēji un pārējie pārdevēji no šī tirgus ir izslēgti, jo viņu vērtību skalas nepieļauj viņiem veikt apmaiņu – viņu maksimālās pirkšanas cenas ir par zemu vai arī minimālās pārdošanas cenas – par augstu. Pašus tirgus piedāvājuma un pieprasījuma sarakstus nosaka visu tirgus dalībnieku pārdošanas cenu minimums un pirkšanas cenu maksimums. Pēdējo, kā jau zinām, determinē tirgus dalībnieku vērtību skalas, bet ranžēšanu šajās skalās, savukārt, ietekmē marginālā derīguma likums.

Marginālā derīguma likuma ietekmi uz indivīda labumu ranžēšanu papildina vēl kāds cits faktors. Acīmredzami, ka preču daudzumu, ko Džonsons var piedāvāt par noteiktu cenu, ierobežo viņam piederošais labumu *krājums.* Tā, lūk, Džonsons labprāt varētu piedāvāt visu savu četru zirgu kopumu, nosakot katra zirga cenu 99. Bet, ja tad viņam vairs nepaliek neviena zirga, tad viņam vispār turpmāk nav vairs ko piedāvāt par augstāku cenu. Un tas ir pareizi vismaz tik ilgi, kamēr viņam nav pieejams nākamais zirgu krājums, kuru viņš varētu tirgot un pārdot. Tādējādi, katru brīdi tirgū laistais un iegūstamais kādas preces kopējais krājums ir ierobežots ar to šo labumu daudzumu, kas vispār varētu būt piedāvājams šajā tirgū.

Un – pretēji – nopirkto labumu kopējais daudzums ir ierobežots ar kopējo izsolīto preču daudzumu, ko vien var pieprasīt kāds indivīds vai tirgus vispār.

Ar to brīdi, kad tirgus piedāvājuma un pieprasījuma saraksti iedibina līdzsvara cenu, tiek iedibināti *arī* abu apmaināmo labumu līdzsvara *daudzumi*, kurus būtu iespējams savstarpēji apmainīt. Mūsu iepriekšējā piemērā apmaināmais līdzsvara daudzums visā tirgū kopumā ir 5 zirgi un 5x89 vai 455 bareli zivju.

6.Pieprasījuma elastība[26]

Pieprasījumu saraksts rāda, cik labumu vienības būtu vajadzīgas un par kādu katras vienības hipotētisko cenu tās varētu pirkt. No šī paša saraksta var arī uzzināt *pārdodamo labumu vienību kopskaitu un cenu, par kādu tās pirktu*. Tā, piemēram, 2.tabulā mēs varam nolasīt, ka par cenu 95 bareli zivju par zirgu tiek pieprasīti 3 zirgi. Ja par zirgu prasa 95 barelus zivju, tad pārdodamā labuma vienību kopsumma, kas piesolīta apmaiņai, ir 3 x 95 vai 285 bareli zivju. Tādi tad arī ir par šo cenu tirgū piesolīto pārdodamo labumu kopizdevumi. Par hipotētisko cenu pārdodamo labumu katras vienības kopizdevumi redzami 3.tabulā.

3.TABULA

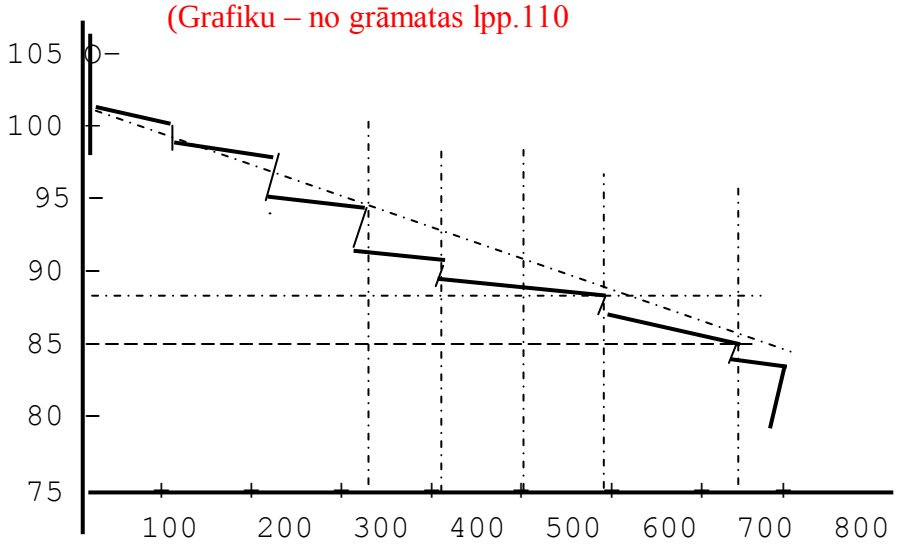
	PIRCĒJI	
CENAS	PIEPRASĪTA IS VIENĪBU SKAITS	KOPIZDEVUMI PĀRDODAMAIS LABUMS (SALE GOOD)
80……..	9 zirgi	720 bareli zivju
81……..	9	729
82……..	9	738
83…….	9	747
84…….	8	672
85…….	8	680
86…….	7	602
87…….	6	522
88…….	6	528
89…….	5	445
90…….	4	360
91…….	4	364
92…….	3	276
93…….	3	279
94…….	3	282
95…….	3	285
96…….	2	192

97……	2	194
98……	2	196
99……	1	99
100……	1	100
101……	0	0

17.zīm. attēlots kopizdevumu grafiks. Ir redzams, ka šis grafiks ir pieprasījumu grafika loģisks atvasinājums un atspoguļo pircēju izdevumus hipotētiskajās cenās.

Kopizdevumu kāpņveida grafiks, atšķirībā no citiem grafikiem, piemēram, pieprasījuma grafika, cenu paaugstināšanās vai pazeminināšanās gadījumā var noliekties abos

(Grafiku – no grāmatas lpp.110



17.zīm.KOPIZDEVUMU GRAFIKS

virzienos. Šādu kopizdevumu grafika noliekšanos nosaka divi faktori – (a) cena un (b) pieprasīto vienību kvantums, jo *kopizdevumi = cena x pieprasīto vienību kvantums* (vai pērkamo labumu kvantums). Bet mēs jau zinām, ka cenas pazeminināšanās gadījumā pieprasījumam ir jāpalielinās vai jāpaliek nemainīgam. Tomēr cenu pazeminināšanās tiecas darboties pretī labuma vienību daudzuma palielinājumam. Rezultātā cenu maiņas gadījumā kopizdevumi vai nu paaugstinās vai pazeminās.

Tagad salīdzināsim *pircēja* kopizdevumus, *pārdodot* viena labuma vienības par divām atšķirīgām blakus esošām cenām. Ja cenas pazeminājums, ko grafikā attēlo gandrīz horizontālie nogriežņi, izsauc lielas kopizdevumi izmaiņas, tad kopizdevumu grafiku šajā datu apgabalā raksturo kā *elastīgu*. Tas nozīmē, ka cenai mainoties, tūdaļ, strauji un lielā intervālā izmainās arī kopizdevumi Bet, ja cenas kritums rada mazas kopizdevumu izmaiņas, ko grafikā attēlo gandrīz vertikālie nogriežņi, tad grafiks šajā datu intervālā ir *neelastīgs*. Un tas nozīmē, ka cenai mainoties, tūdaļ, bet ne strauji un mazā intervālā izmainās arī kopizdevumi. Alternatīvi iepriekšējam sakarību rakstura skaidrojumam mēs varam teikt, ka pirmajā jeb elastīgo izmaiņu gadījumā *elastība ir spēcīgāka par neelastību.* Bet otrā gadījumā – elastība ir vājāka par vienotību. Bet situācijā, kad cenai mainoties, kopizdevumi nemaz nemainās, var raksturot ar vārdiem *(unit elasticity) elastība kā vienotība* vai elastība ir vienāda ar 1. Tā kā elastības jēdziena skaitliskajiem raksturojumiem nav nozīmes, mēs varam šos terminus lietot vienkārši – „neelastīgs”, „elastīgs” un – pēdējā gadījumā – „neitrāls”.

Ar dažiem piemēriem paskaidrosim šos jēdzienus – neelastīgs, elastīgs un neitrāls. Iztirzāsim kopizdevumu sarakstu cenu intervālā 96 – 95 (17.zīm. cena punktā p11=192, bet cena punktā p12=285). Par cenu 96 kopizdevumi ir 192 bareli, bet par cenu 95 – 285 bareli. Tātad kopizdevumu starpība šajā datu intervāla (285-192= 93) ir liela. Un tādēļ šajā datu intervālā kopizdevumu saraksts ir *elastīgs*. No otras puses, aplūkosim cenas 95 un 94. Pie cenas 94 kopizdevumi ir 282 un starpība ir maza (285 - 282 = 3), tādēļ kopizdevumu saraksts ir *neelastīgs*. 17.zīm. ir labi redzams, ka cenu un kopizdevumu sakarību rakstura – elastīgs, neelastīgs – noteikšanas pamats ir šo datu ģeometriskais projicējums *projicējums*. Ja kopizdevumu grafika nogrieznis *noliecas* pa labi no zemākās cenas punkta, tad *pieprasījumu* grafiks ir elastīgs, ja – pa kreisi, tad *pieprasījumu* grafiks ir neelastīgs.

Nav nozīmes, cik lielu cenu intervālu izmanto elastības jēdziena skaidrošanai. Varētu salīdzināt jebkuras divas saraksta cenas. Acīmredzami, ka izmantojot visus pieprasījuma grafika cenu punktus pa pāriem un jebkurā kombinācijā, konstatēsim, ka viss pieprasījumu grafiks pēc savas būtības ir elastīgs un vairumā datu intervālu tas ir elastīgs. Izņēmumi ir tikai daži mazi šī grafika pārtraukumi. Ja mēs salīdzinām divus liela intervāla cenu punktus, tad redzam, ka pie augstākām cenām kopizdevumi ir mazāki. Bet, ja cenas ir ļoti augstas, tad labumu pieprasījums nokrīt līdz nullei un tad arī, protams, kopizdevumi ir vienādi ar nulli.

Īpašu interesi izraisa pieprasījumu grafika elastība līdzsvara cenas apgabalā. Sasniedzot cenu 90, grafiks ir izteikti elastīgs – pie augstākas cenas kopizdevumi ir zemāki. Cenai nokrītot līdz kāpņveida grafika pakāpei 88, grafiks arī ir vēl elastīgs. Šajā īpašajā un konkrētajā līdzsvara cenas (88) apgabalā pieprasījumu grafiks ir elastīgs. Citi pieprasījuma grafiki, protams, varētu būt arī neelastīgi savas līdzsvara cenas apgabalā

Pretēji tam, ko vispirms varētu šai sakarā domāt, jēdziens „piedāvājuma elastība" pats par sevi nav nozīmīgs. Daudz nozīmīgāks ir jēdziens „pieprasījuma elastība". Ja mēs reizinām (sk. 2.tabulu) katru zirga cenu (zivju barelos) ar piedāvāto zirgu skaitu par šo cenu, tad mēs, pakāpeniski virzoties cenu pieauguma virzienā, sasniegsim to zivju barelu daudzumu, kuru pārdevējs pieprasa apmaiņai. Un ir vienkārši konstatēt, ka šis piedāvātais daudzums vienmēr palielinās līdz ar cenu paaugstinājumu, un pretēji. Tā, lūk, 2.tabulā ir nolasāms, ka par cenu 82 piedāvā 1 zirgu jeb 82 barelus, par cenu 84 piedāvā 2 zirgus jeb 168 barelus, par cenu 88 piedāvā 4 zirgus jeb 352 barelus zivju utt. Visa te skaidrotā būtība ir tāda, ka otra determinants, proti – piedāvātais kvantums mainās tai *pašā* virzienā kā cena, bet nevis pretējā virzienā, kā tas notiek ar pieprasīto daudzumu. Tā visa rezultātā piedāvājums vienmēr ir „elastīgs", un tādēļ šis jēdziens „piedāvātais daudzums" neizraisa interesi[27].

7. Spekulācijas, piedāvājuma un pieprasījuma savstarpējās attiecības

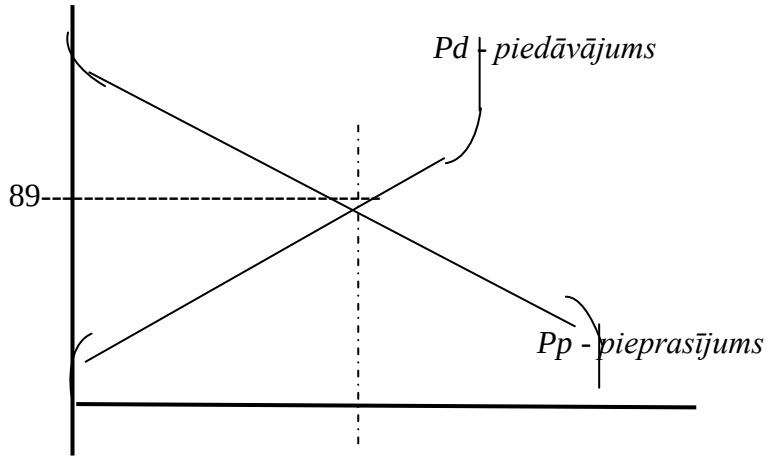
Iepriekšējā analīzē konstatējām, ka tirgus cenas nosaka pēc to atbilstības piedāvājuma un pieprasījuma sarakstu grafiku krustošanās punktam, resp. šis krustpunkts ir tirgus cenu *atskaites* punkts. Tagad pievērsīsimies šo divu īpašo sarakstu determinējošo faktoru tālākai padziļinātais izpētei. Vai mēs varam nonākt vēl pie kāda cita secinājuma par cēloņiem, kuri nosaka piedāvājuma un pieprasījuma sarakstu formu un grafiku pozīcijas jeb stāvokli jau lietoto koordinātu sistēmā?

Atcerēsimies, ka pie jebkuras dotās cenas to labumu daudzumu, ko indivīds ir uz miera pirkt vai pārdot, viņš nosaka pēc šī pērkamā vai pārdodamā labuma pozīcijas savā vērtību skalā. Viņš pieprasīs to labumu, kura iegūstamās jeb pērkamās papildvienības marginālais derīgums ir lielāks par tā labuma marginālo derīgumu, no

kura viņam būs jāatsakās, maksājot par pirkumu. No otras puses, kāds cits indivīds labprāt kļūs par pārdevēju, ja viņš šo pašu piedāvāto labuma vienību novērtēs pretēji, proti, uzskatīs to par sev vērtīgāku. Pamatojoties uz šīm pašām iepriekšminētajām patiesībām, un tās vēlreiz nostiprinot ar marginālā derīguma likumu, mēs jau konstatējām, ka tirgus pieprasījuma līkne nekad nepazeminās situācijā, kad cena pazeminās, un piedāvājuma līkne nekad nepaaugstinās, kad cena krīt.

Pievērsīsimies pircēju un pārdevēju vērtību skalas padziļinātai analīzei. Mēs jau zinām, ka katra labuma vērtībai mēdz būt divi veidi -- tiešās lietošanas vērtība un maiņas vērtība un indivīda darbības determinants ir tā vērtība no šīm divām, kura pēc viņa uzskatiem ir augstāka. No tā vadoties, viena no šīm divām vērtībām indivīdam var būt par iemeslu zirga pieprasījumam apmaiņai – vai nu tā ir tiešās lietošanas vērtība vai vērtība, kuru viņš uzskata par pamatu iespējamai apmaiņai. Ja viņš uzskatīs, ka zirga tiešās lietošanas vērtība viņam varētu būt augstāka, tad viņš būs zirga pakalpojumu patērētājs; bet uzskatot par augstāku zirga apmaiņas vērtību, viņa pirkšanas nolūks būs šī zirga tālāka veiksmīgāka apmaiņa. Tā, turpinot iztirzāt šo piemēru, pieņemsim, ka zirga pašreizējā tirgus cena vēl nav sasniegusi līdzsvara cenu un pagaidām ir 85 bareli par zirgu. Dauzi pieprasītāji sapratīs, ka šī cena ir mazāka par līdzsvara cenu, un tādēļ viņi var iegūt arbitrāžas peļņu, maksājot 85, un tad vēlāk to vēlreiz pārdot par augstāku cenu.

Un tā mēs esam nonākuši situācijā, kad nepieciešams pilnveidot iepriekšējā sadaļā veikto analīzi, jo tur netika padziļināti izpētīts jautājums, kādēļ notiek vai nenotiek labumu pārdošana pirms to cena sasniegusi līdzsvara cenu. Mēs, veidojot 2.tabulu, precīzi formulējām pieņēmumu, ka tajā minētie dati attiecas uz labumiem, kurus patērētāji pieprasa tiešai izmantošanai. Vienkāršošanas un uzskatāmības nolūkos



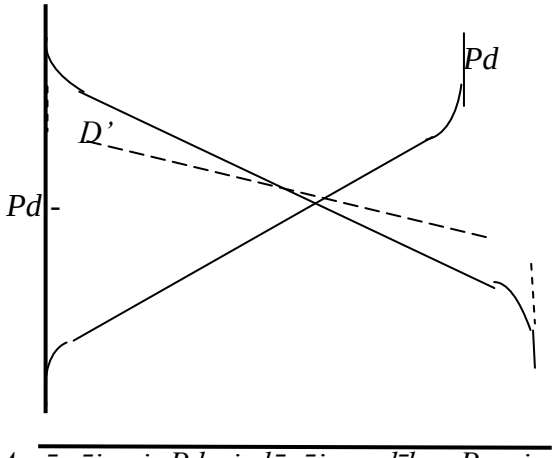
18.zīm. Vienkāršotā pieprasījuma līkne

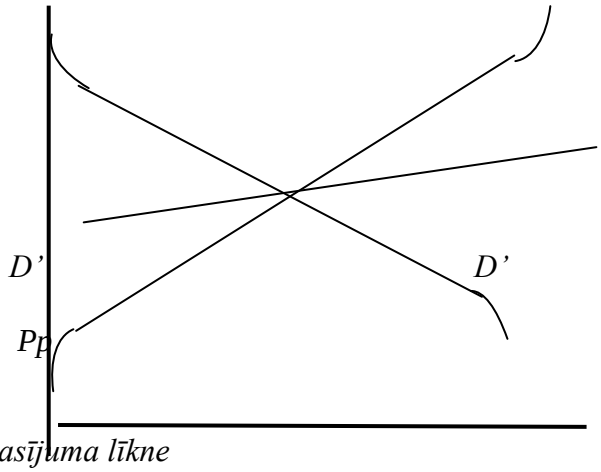
izlīdzinot 13.zīm. pieprasījuma kāpņveidīgo grafiku ("Pieprasījums"), attēlosim tajā fiksētās sakarības jaunā formā 18.zīmējumā. Tagad 18.zīm. ir attēlota tiešai lietošanai pieprasīto labumu datu līkne Pp. Šīs pieprasījuma līknes Pp datu apgabalā līdzsvara cena tiek sasniegta pērkot *faktiski* par dažādām cenām un tad pārsolīšana un zemāk solīšana atklāj labumu trūkumu vai pārpilnību tik ilgi, kamēr tiek sasniegta līdzsvara cena. Tā tas noris tik ilgi, kamēr pircēji prognozē līdzsvara cenu. Taču viņi arī negrib maksāt paaugstinātu cenu (lai gan viņi mēdz uzvesties tā, it kā *tā* būtu galīgā cena), bet tiecas nogaidīt, kad cena kritīsies. Līdzīga situācija ir tai gadījumā, ja cena ir zemāka par līdzsvara cenu. Pircēji, prognozējot galīgo cenu, cenšas iepirkt dažus labumus, lai vēlāk tos vēlreiz pārdotu par faktisko galīgo cenu un tādējādi gūtu

peļņu. Un tas arī nozīmē, ka procesu sāk ietekmēt maiņas vērtība un ievērojams pircēju skaits sāk darboties, vadoties no sava cenu paredzējuma, un tad pieprasījuma līkne iegūst citu stāvokli – D'D' (19.zīm.). Vecā pieprasījuma līkne DD attēlo tikai labumu pieprasījumu lietošanai, bet jaunā pieprasījuma līkne D'D' ataino arī līdzsvara cenas paredzējumu. Protams, ka šāds cenu paredzējums ietekmē pieprasījuma līkni, ievērojami paaugstinot tās *elastību*, jo vairāk ir indivīdu, kas gribētu pirkt par zemāku cenu, nekā par augstāku cenu.

Maiņas vērtības iesaiste pirkšanas-pārdošanas procesā var pagriezt pieprasījuma līkni ap prognozēto līdzsvara cenu kā punktu, paaugstinot tās labo un pazeminot kreiso zaru (20.zīm.), lai gan galīgajā pieprasījumā, t.i. pieprasījumā patērēšanai līdzsvara cena paliks nemainīga.

Tagad aplūkosim konkrētāk patēriņa priekšmetu pārdevēju situāciju. 13.zīmējumā attēlotajā pieprasījuma grafikā piedāvātais daudzums figurē kādā cenu intervālā bez sasaistes ar līdzsvara cenas pastāvēšanas iespēju.





Apzīmējumi: Pd-piedāvājuma līkne Pp-pieprasījuma līkne

Grafiks nav pabeigts

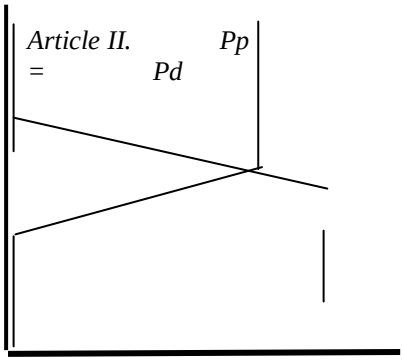
19.zīm. SPEKULATĪVI MODIFICĒTĀ PIEPRASĪJUMA LĪKNE

20.zīm. SPEKULATĪVI MODIFICĒTĀ PIEDĀVĀJUMA LĪKNE

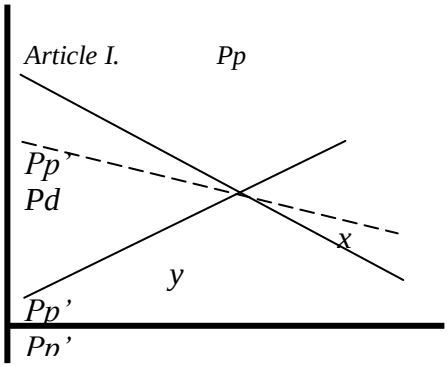
Šajā situācijā mēs varam teikt, ka pie šādas piedāvājuma līknes pārdošanu vajadzētu virzīt uz līdzsvara cenu, un tad labumu trūkums vai pārpalikums gala iznākumā iedibinās virzību uz galīgo cenu. No otras puses iedomāsimies, ka vairāki pārdevēji prognozē galīgo līdzsvara cenu. Protams, ka viņi atteiksies veikt pārdošanu par zemāku cenu, lai gan tai pašā laikā viņi mēdz tā uzvesties, it kā *tieši šī cena* būtu galīgā cena. No otras puses, viņi tiecas vairāk pārdot par cenu, kas ir augstāka par līdzsvara cenu, jo viņi būtu spējīgi iegūt arbitrāžas peļņu, pārdodot savus zirgus par cenu, kas ir augstāka par līdzsvara cenu un tad atpirkt tos par līdzsvara cenu. Tā visa rezultātā piedāvājuma līkne šādā prognozēšanas situācijā izmainās un ir tāda kā 20.zīmējumā. Piedāvājuma līknes maiņa no SS uz S'S' ir līdzsvara cenas prognozēšanas rezultāts.

Tagad atļausimies iedomāties neiespējamo, proti, ka visi pieprasītāji un piedāvātāji ir spējīgi paredzēt galīgo līdzsvara cenu precīzi. Kāds tad varētu izskatīties tirgus piedāvājuma un pieprasījuma līkņu modeļi šādā ekstrēmā situācijā? Modeļu raksturojums varētu būt šāds. Par cenu, kas ir augstāka par līdzsvara cenu (teiksim

89), neviens vispār labumus nepieprasīs un piedāvātājiem nāksies piedāvāt visu savu labumu krājumu. Par cenu, kas ir zemāka par līdzsvara cenu, neviens labumus nepiedāvās. Bet jebkurš var pieprasīt tik daudz labumu, cik vien viņš var nopirkt, kā tas redzams 21.zīmējumā. Lai gan



21.zîm.Vienprâtîgi korekts galîgâs cenas paredzējums



22.zīm. Uz kļūdainu paredzējumu pamata modificēta pieprasījuma līkne

šāds vienprātīgi korekts paredzējums cilvēka rīcība nav iespējams, taču pats šāda veida pieņēmums aktualizē paredzējumu vai *spekulēšanas* fakta nozīmīgumu, proti, jo intensīvāk šāds spekulatīvs elements iesaistās piedāvājuma un pieprasījuma veidošanā, jo ātrāk tirgus cena tiecas uz līdzsvaru. Acīmredzot, jo vairāk rīcības personu prognozē galīgo cenu, jo veiksmīgāk notiktu piedāvājuma un pieprasījuma cenu nošķiršana no līdzsvara cenas, un, jo krasāk svārstīsies labumu trūkums un to pārpalikums, jo straujāk stabilizēsies galīgā līdzsvara cenai.

Atgādināsim – mēs pieņēmām, ka spekulatīvais piedāvājums un pieprasījums un arī līdzsvara cenas prognozes bija korektas un redzējām, ka šādi korekti paredzējumi paātrināja līdzsvara cenas izveidošanu. Tomēr iedomāsimies, ka vairums šādu cerību bija kļūdainas. Piemēra pēc pieņemsim, ka pieprasītāji ir tendēti uzskatīt, ka līdzsvara cena varētu būt zemāka, nekā tā ir. Vai tas var mainīt līdzsvara cenu vai radīt šķēršļus virzībai uz šo cenu? Uzskatīsim, ka pieprasījuma un piedāvājuma saraksti ir tādi, kādi tie attēloti 22.zīmējumā. Šajā zīmējumā pamatpieprasījuma līkne ir DD, bet pieprasītāji paredz zemāku līdzsvara cenu un tādēļ maina un pazemina pieprasījuma līkni līdz stāvoklim D'D'. Ar jau esošo piedāvājuma līkni SS līkne D'D' krustojas nevis vairs punktā x, bet gan punktā y, tātad, teiksim, nevis vairs 89, bet gan tikai 85. Tas gan, protams, varētu būt tikai paredzētās cenas stabilizēšanās punkts. Bet tiklīdz kā cena nostabilizējas uz 85, tā pieprasītāji tūdaļ konstatē, ka pie šādas cenas veidojas preču trūkums, un, ka viņi labprāt pirktu par šo cenu, ja vien nebūtu šī trūkuma. Un tā pieprasītāju vairāksolīšana izraisa atkal cenas paaugstināšanos līdz tās īstajai līdzsvara cenai.

Tāds pats kļūdīšanās process notiek ar piedāvātāju cenu paredzējumiem -- tirgus spēki darbojas nežēlīgi un tiecas izveidot īsteno līdzsvara cenu, tādu, kura nebūtu spekulantu kļūdu dēļ izkropļota, un kura pati tiecas atjaunoties un likvidēties. Tiklīdz piedāvātāji un pieprasītāji konstatē, ka cena, kura izveidota kļūdainu hipotētisku pieņēmumu rezultātā, tomēr nav īsteni līdzsvara cena, un ka trūkums un/vai pārpalikums attīstās, viņu darbības atkal tiek vērstas uz līdzsvara stāvokļa iedibināšanu.

Abu divu – kā pircēja, tā pārdevēja -- rīcībai tirgū ir trīs aspekti – psihiskais ienākums, psihiskā peļņa un psihiskās izmaksas. Atcerēsimies, ka katras rīcības

personas mērķis ir gūt pēc iespējas augstāku psihisko ienākumu un salīdzināt to ar sekojošo pēc iespējas izdevīgāku viņa alternatīvo izdevumu. Vienalga -- gribot vai negribot – indivīda *pirkumi* ir atkarīgi no viņa vislabākās izvēles par savu resursu izlietojumu, šajā konkrētajā gadījumā ir runa par viņa zivīm. Viņam savs gaidītais ienākums no jebkura sava darījuma būtu jāsabalansē ar savu atbilstošo gaidīto izdevumu – nākamo vislabāko alternatīvu. Šajā gadījumā ienākums varētu būt viens no sekojošiem diviem – (a) vajadzības apmierinājums, izmantojot zirgu tiešā tā lietojumā, vai (b) cerība uz zirga atkalpārdošanu par augstāku cenu, kura būtu viņam vērtīgāka, nekā sava zirga tiešās izmantošanas vērtība. Viņa izdevumi varētu būt trejādi: vai nu (a) aizmainīto zivju tiešās lietošanas marginālā vērtība, vai (b) (iespējams) gaidītā zivju apmaiņas vērtība pret kādu citu labumu, vai (c) cerības uz tāda zirga pirkšanu nākotnē par zemāku cenu, kuram būs visaugstākais derīgums. Viņš ir uz miera pirkt zirgu, ja gaidītais ienākums ir lielāks, bet viņš nav uz miera to pirkt, ja gaidītais izdevums ir lielāks. Pircēja gaidītais ienākums ir viņa papildus iegūtā zirga marginālais derīgums, bet viņa gaidītais izdevums ir to zivju marginālais derīgums, no kurām viņš atteicās, maksājot ar tām par šo zirgu. Kā vienā – ienākuma, tā otrā – izdevuma gadījumā lielākā no divām vērtībām – tiešās lietošanas vērtība vai maiņas vērtība -- būtu jāizvēlas par preces/mantas marginālo derīgumu.

Tagad apdomāsim pārdevēja situāciju. Pārdevējs, tāpat kā pircējs, tiecas maksimalizēt savu psihisko ienākumu, cenšoties gūt psihisko ienākumu, kurš ir augstāks par atbilstošo viņa psihisko izdevumu. Izdevumu sastāda viņa nākamās vislabākās alternatīvas derīgums, no kura viņam, veicot apmaiņas darbību, būtu nepieciešams atteikties. Pārdevējam salīdzinot jānovērtē pārdodamās mantas (zivju) labuma marginālais derīgums, (no kura viņam būs nepieciešams atteikties, lai veiktu apmaiņu), ar pērkamās mantas (zirga) marginālo derīgumu, kuru viņš apmaiņas procesā iegūtu. Un tad jāizvēlas vai pārdot savas zivis.

Pārdevēja psihiskā ienākuma lielums ir atkarīgs no ienākuma izcelsmes avota. Ienākuma izcelsmes avots varētu būt vai nu (a) pārdodamā labuma (zivju) tiešās lietošanas vērtība, vai (b) zirga spekulatīvās atkalpārdošanas vērtība zivju nosaukuma izteiksmē. Arī pārdevēja izdevumi ir atkarīgi no pārdodamās preces vērtības *konkrētā* veida. Pārdodamajai precei var būt vismaz trīs vērtības veidi: (a) tiešās lietošanas vērtība, (b) spekulatīvā vērtība un (c) apmaiņas vērtība. Pārdodot preci, pārdevējs atsakās no tās, tātad viņam nav vairs šīs preces izmantošanas iespējas. No pārdevēja viedokļa tas sastāda viņa atteikšanās derīgumu. Pārdošanas gadījumā pārdevēja izmaksas sastāda tas iepriekš minētais preces konkrētais vērtības veids, kurš no viņa viedokļa ir visaugstākais, resp., a, b vai c. Tas tad arī sastāda viņa izdevumus. Tātad viņš ir uz miera pārdot savu zirgu, ja gaidītais ienākums būs lielāks par gaidīto izdevumu, bet ja izdevums izrādīsies lielāks, viņš darījumu neveiks. No visa teiktā mēs varam secināt, ka pārdevēja un pircēja situācijas ir salīdzināmas. Gan pircējs, gan pārdevējs -- katrs no viņiem rīkojas atbilstīgi tai savai izvēlei, kura dod katram no viņiem augstāko derīgumu. Tie ir viena labuma divi dažādi novērtējumi divās atšķirīgās vērtību skālās –pircēja un pārdevēja. Šie novērtējumi determinē labuma tirgus cenu un to apmaiņas kvantumu par šo cenu. Izsakoties citiem vārdiem – katra labuma *derīgums* ir vienīgi tas, kas determinē labuma cenu un apmaināmā labuma vienību kvantumu. Vienīgi *derīgums* nosaka piedāvājuma un pieprasījuma sarakstu raksturu.

Tādējādi uzskatīt, ka derīgumam un izdevumiem cenu noteikšanā ir vienādas un neatkarīgas potences, ir maldīgi, neraugoties, ka tas ir visai populārs pieņēmums. Izdevumi ir nākamās labākās alternatīvas derīgums, no kā nāktos atteikties, veicot jebkuru pārdošanas darbību. Un kā tādi šie izdevumi ir indivīda vērtību skalā noteiktā

derīguma neatņemama daļa. Šīs izmaksas vienmēr, protams, izsaka *nākotnes* notikumus *tagadējā* izpratnē, pat tad, ja šī nākotne ir pavisam tuvu. Atteikšanās lietderīgums, veicot pirkšanu, varētu būt zivju tiešā patērēšana, ko darbīgā persona spētu izdarīt dažās stundās. Vai arī tā varētu būt iespējamība iemainīt govi, kuras lietderīgums izpaustos ilgā laika periodā. Jau iepriekš tika skaidrots, ka jebkurā darījumā gūstamā ienākuma vai izdodamā izdevuma vērtības tagadējā izpratne ir balstīta uz nākotnē gaidītā ienākuma vai izdevuma tagadējo vērtību. Būtiskais šajos abos gadījumos ir tas, ka jebkuras rīcības rezultātā iegūtais derīgums vai atteiktais derīgums attiecas uz kādu laika momentu nākotnē, pat ja tas ir pavisam tuvu, un ka kādas lietas vērtībai, kāda tai bijusi kaut kad pagātnē, tagadējā cilvēku darbībā nav nekādas nozīmes – tā neko neizsaka, tā neietekmē arī preces tagadējo cenu. Šīs fundamentālās patiesības svarīgumu pamatīgāk izskaidrosim nākamajām šīs grāmatas sadaļās.

8. Krājums un koppieprasījuma turēšana

Ir vēl arī cita piedāvājuma un pieprasījuma saraksta iztirzāšanas metode un dažu problēmu analīzē tas lietošana ir daudz lietderīgāka par iepriekš aplūkoto metodi. Proti, jebkurā brīdī piedāvātāji ieiet tirgū, piesolot tikai daļu no sava labumu krājuma, atlikušo daļu aizturot, resp. – neizsolot. Tā, piemēram, piedāvājot tirgū trīs zirgus par cenu 86, piedāvātājs neko nepauž par to, ka viņam krājumā ir vēl pieci zirgi. Šo atturēšanos no piedāvāšanas tirgū uzreiz visu savu preču krājumu rada viens no jau iepriekš minētajiem faktoriem, kas ietekmē apmaiņas izmaksas, proti: vai nu tiešajai izmantošanai (teiksim, zirga) ir augstāks derīgums, nekā apmaiņā pret to saņemto zivju tiešai lietošanai, vai varbūt šos pašus zirgus varētu apmainīt pret kādu citu labumu, vai, beidzot, pārdevējs varētu uzskatīt beigu cenu par augstu, un viņam būtu izdevīgāk atlikt pārdošanu. Pārdevēju atturēšanos laist tirgū uzreiz visas savas preces sauc par *pieprasījuma rezervēšanu*. Iepriekš izpētījām preču pieprasījumu *apmaiņai*. Šī izpēte nav tai līdzīga. Šīs izpētes priekšmets ir preču krājuma *pieprasījuma turēšana*. Un šis jēdziens "preču pieprasījuma turēšana" vienmēr ietver sevī divus momentus – prasību un faktoru: ne-īpašnieku pieprasījumu pēc precēm apmaiņai *plus* preču īpašnieku ieinteresētību turēt preces krājumā. Pieprasījums pēc precēm apmaiņai ir vienlaicīgi arī pieprasījums turēt tās krājumā. Mēs, tātad, sākām ar jēdzienu "turēt labuma koppieprasījumu", nošķirot to no iepriekš lietotā jēdziena *pieprasījums apmaiņai*, lai gan pēdējais jēdziens – *pieprasījums apmaiņai* ietverts pārdevēja rīcību raksturojošā jēdzienā "turēt labuma koppieprasījumu" kā tā papildinājums.

Ja mēs zinām, cik liels pašreiz ir faktiskais labumu kopkrājums (šobrīd 8 zirgi), tad mēs, izpētot piedāvājuma un pieprasījuma sarakstus, varam iegūt priekšstatu par tirgošanās nolūkos "turēto koppieprasījumu" vai – citiem vārdiem – *koppieprasījuma sarakstu*. Piemēram, par cenu 82 (sk. Tabulu 4.) pircēju pieprasījumu apmaiņai sastāda 9 zirgi, bet pārdevēju piedāvājumu apmaiņai (sk. Tabulu 4.) veido tikai 1 zirgs. Kopkrājumā lielums ir 8 zirgi. Tātad 7 zirgus (t.i. 8 – 1 = 7) pārdevējs atturas piedāvāt apmaiņai. Tas ir pieprasījums, ko aizturēja pārdevējs. Tātad koppieprasījums turēt tirgum (resp. pārdošanai) zirgus ir 9+7, tātad 16 zirgi. No otras puses – par cenu 97 pārdevēji neaiztur nevienu zirgu un tādējādi pieprasījuma rezervēšana ir 0, bet pircēji pieprasa tikai divus zirgus. Un koppieprasījums par šo cenu 97 ir 0 + 2, tātad – 2 zirgi.

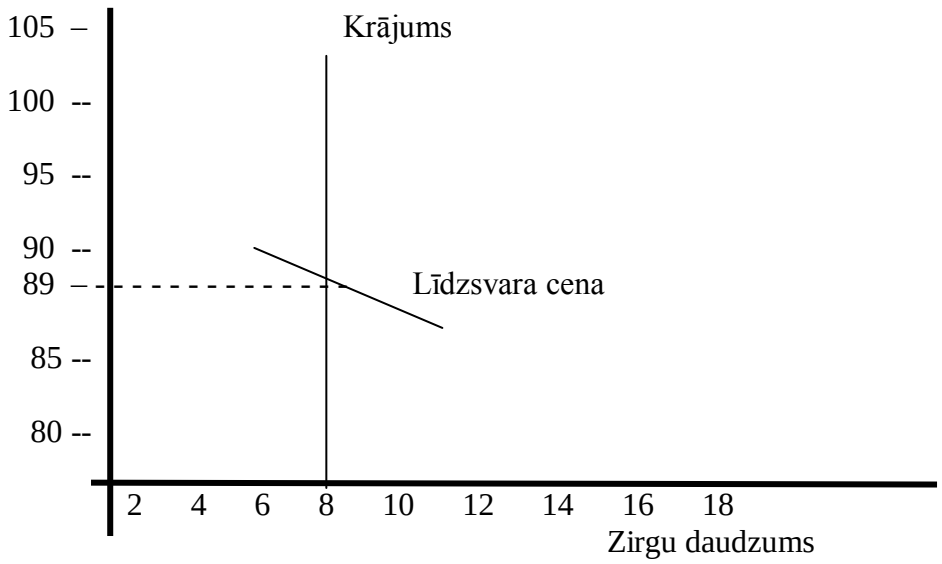
4.tabulā apkopoti konkrētā momentā fiksēti dati par koppieprasījuma turēšanu un kopkrājumu. Šie dati aizgūti no piedāvājuma un pieprasījuma saraksta tabulā 2. 23.zīmējumā grafiski attēlota labumu koppieprasījuma uzturēšana un to krājums.

23.zīmējumā ir labi saskatāms, ka koppieprasījuma grafika noliekšanās pa labi ir izteiktāka, nekā pieprasījuma grafikā. Pieprasījuma saraksts cenu pieauguma, saglabāšanās vai krišanas gadījumā paliek nemainīgs, tādēļ, ka pārdevēju pieprasījuma rezervēšanas jeb *saglabāšanas* saraksts arī tiecas palielināties, ja cena krīt. Koppieprasījuma saraksts ir divu sarakstu summēšanas rezultāts. Proti, cenai krītot pārdevēju veiktā pieprasījuma rezervēšana jeb saglabāšana

4.TABULA

CENA	KOPPIEPRASĪJUMS TURĒT LABUMU KRĀJUMU	KOPPIEPRASĪJUMS	CENA	KOPPIEPRASĪJUMS TURĒT LABUMU KRĀJUMU	KOPPIEPRASĪJUMS
80	17 zirgi	8 zirgi	91	6 zirgi	8 zirgi
……	16	8	……	4	8
81	16	8	92	4	8
……	15	8	……	4	8
82	14	8	93	4	8
……	13	8	……	2	8
83	12	8	94	2	8
……	11	8	……	2	8
84	10	8	95	1	8
……	8	8	……	1	8
86	6	8	96	0	8
……			……		
86			97		
……			……		
86			98		
……			……		
88			99 ……..		
……			100 ……		
89			101 ……		
……					
90					
……					

paaugstinās tā paša iemesla dēļ, kā pircēju pieprasījums. Līdz ar cenas pazeminināšanos relatīvi paaugstinās arī pērkamo labumu tiešās lietošanas vērtība un citas vērtības, kā arī nākotnē iespējamā jeb atkal apmaiņa, un tādēļ pārdevējs tiecas vairāk labumu atturēt no apmaiņas. Citiem vārdiem – rezervētā pieprasījuma līkne ir apvērsta piedāvājuma līkne.



23.zīm. Krājums un koppieprasījuma turēšana

Ir vēl arī cits interesants aspekts. Proti, pie līdzsvara cenas 89 turētais koppieprasījums ir 8. Un tas ir vienāds ar faktisko kopkrājumu. Tādēļ seko, ka līdzsvara cena neizsaka tikai piedāvājuma un pieprasījuma cenu vienādību. Bet tā ir vienāda arī ar apmaiņai turēto labumu krājumu, kas savukārt, ir vienāds ar to kopkrājumu, ko cilvēki, ieskaitot pircējus un pārdevējus, vēlas iegūt savā īpašumā. Kopkrājums iepriekšējā diagrammā (23.zīm.) ir atzīmēts ar vertikāli no punkta 8.

No iepriekš skaidrotā ir saprotams, ka tirgus vienmēr tiecas izveidot preču cenu tā, lai to krājums pārdošanai būtu vienāds ar turētā koppieprasījuma krājumu. Pieņemsim, ka konkrēta labuma cena ir augstāka par šī labuma līdzsvara cenu. Teiksim – cena ir 92 un krājuma apjoms par šo cenu ir 8, bet koppieprasījuma turējuma apjoms sastāda 4. Tas nozīmē, ka eksistē četri zirgi, kuru īpašnieks negrib, ka tie viņam pieder. Ir skaidrs, ka šie četri zirgi ir jāiegūst *kādam citam* savā īpašumā, jo visiem labumiem jābūt kā īpašumā. Pretējā gadījumā šī lieta nevar būt cilvēka rīcības priekšmets. Tā kā visam krājumam visu laiku kaut kam – fiziskai vai juridiskai personai jāpieder, tad tas fakts, ka krājums ir lielāks par koppieprasījumu nozīmē, ka ekonomikā reāli pastāv nelīdzsvarotība, ka daži īpašnieki ir nelaimīgi sev piederošā īpašuma dēļ. Viņi tiecas pazemināt cenu, lai pārdotu savu krājumu. Tā rezultātā cena kritīsies tik ilgi, kamēr krājums (vai – krājuma apjoms) kļūs vienāds ar (uz)turēto pieprasījumu. Tagad aplūkosim pretējo variantu. Pieņemsim, ka cena ir zemāka par līdzsvara cenu, teiksim 85, un tiek pieprasīti 13 zirgi, salīdzinoši ar 8 zirgiem, kas (skaits) ir krājumā. Ne-īpašnieki, tiecoties iegādāties sev nepieciešamos labumus, solīšanā atbrīvo cenas un tās mainās, kamēr sasniedz līdzsvara cenu.

Situācijās, kad indivīdi precīzi paredz un tiecas uz līdzsvara cenu, spekulatīvais jeb atkalpārdošanas riska elements pat sekmē "elastīgāk" un plūstošāk sasniegt koppieprasījuma līkni (sk. 23.zīm. cenu intervala 80-89 grafiku). Cenu intervālā, kur tās ir augstākas par līdzsvara cenu, tikai nedaudzi grib turēt labumu krājumu, bet pircēji pieprasa visai maz, turpretī pārdevēji labprāt atbrīvotos no saviem pārdodamajiem labumiem. No otras puses, pie zemākas cenas turētais pieprasījums varētu būt daudz lielāks par krājumu; pircēji intensīvi pieprasa, bet pārdevēji negrib pārdot savas preces. Nesaskaņa starp koppieprasījumu un piedāvāto krājumu kļūst arvien lielāka un mazāk solīšana un vairāk solīšana straujāk noved pie līdzsvara cenas.

Mēs jau iepriekš konstatējām, ka pie līdzsvara cenas spējīgākie pircēji (vai tie, kuriem ir lielāka nepieciešamība iegādāties labumus) veic apmaiņu ar spējīgākajiem pārdevējiem. No tā mēs secinām, ka apmaiņas procesa rezultāts ir tāds, ka krājums galu galā nonāk visspējīgāko īpašnieku rokās. Atcerēsimies, ka astoņu zirgu izpārdošanā spējīgākie pircēji – X1-X5 –nopirka no spējīgākajiem pārdevējiem labumus Z1-Z5. Apmaiņas nobeigumā īpašnieki ir X1-X5, un no tirgus izslēgtie pārdevēji ir Z6-Z8. Tas nozīmē, ka tie indivīdi, kuri, ieguvuši savā īpašumā astoņus zirgus, izbeidz pirkšanu, ir visspējīgākie īpašnieki. Tie, kuri pērk, maksādami 89 barelus zivju par zirgu, dod priekšroku zirgam (**In.**: nevis 89 bareliem zivju!) atbilstīgi tā cenai viņu vērtību skalā un viņu rīcību nosaka šī preference. Tas nozīmē, ka šādu apmaiņu veiks pieci indivīdi; trīs indivīdi nešķirsies no saviem zirgiem pret šādu zivju daudzumu. Deviņi tirgus indivīdi ir mazspējīgie īpašnieki un viņi beidz tirgošanos, paturos savas zivis sev, nevis iemainot pret tām zirgu (lai gan sākumā viņi uz to cerēja). Tie ir tādi indivīdi, kuri savus 89 barelus zivju savā vērtību skalā vērtē augstāk, nekā zirgu. Pieci no viņiem kļuva par jaunajiem zirgu īpašniekiem, iemainot šos zirgus pret savām zivīm. Pieci indivīdi paturēja savas zivis sev un zirgu pirkšanā vispār nepiedalījās.

Kopējā pieprasītā krājuma analīzes metodi ir lietderīgi izmantot kompanjonu pāra – pārdevēja un pircēja piedāvājuma-pieprasījuma analīzē. Katrs no viņiem ir kaut kādā ziņā pārāks par otru. Viens no kopējā pieprasītā krājuma analīzes trūkumiem ir tas, ka šī analīze neatklāj atšķirības starp pircēju un pārdevēju. Un šajā gadījumā tas nozīmē, ka šis koppieprasījums ir reālās apmaiņas abstrakcija, un kā šāds abstraktais tas nevar determinēt apmaiņas kvantumu, pretstatā tam, kā tas ir ar piedāvājuma-pieprasījuma līkni. Tas vienīgi atklāj līdzsvara cenu bez apmaināmo kvantumu līdzsvara uzrādīšanas. Tomēr šī abstrakcija daudz izteiksmīgāk fokusējas uz fundamentālo patiesību, ka cenu nosaka vienīgi lietas *derīgums*. Piedāvājuma līkne ir reducējama uz rezervētā pieprasījuma līkni un arī uz *fiziskā krājuma kvantumu.* Tādējādi apmaiņai pieprasītā krājuma analīze rāda, ka labumu piedāvājuma līkne nav bāzēta uz kaut kādu tādu cenas veidu, kas nebūtu atkarīgs no indivīda vērtību skālā noteiktā šo labumu derīguma. Mēs redzam, ka cenas fundamentālais determinants ir visu tirgus indivīdu – pircēju un pārdevēju – vērtību skalas, un ka fiziskais krājums vienkāršotā veidā izsaka tikai konkrēto cenu lielumus vērtību skalu cenu sistēmā[28]. Ir skaidrs tas, ka lietderīgu labumu tiešās apmaiņas notikumā, pat tad, ja šo labumu derīgums ir noteikts ar indivīdu – pircēju un pārdevēju --tagadējo subjektīvi noteikto apmaiņas vērtību, tomēr galu galā jebkura labuma vienīgais vērtības izcelsmes *pirmavots* ir šo labumu lietošanas vērtība. Ja no zirga īpašnieka viedokļa viņa zirga augstākais derīgums ir tās zivis vai govis, kuras viņš var iegūt sev apmaiņas procesā, un turklāt šo zivju vai govju lielā vērtība to īpašniekam ir izsakāma ar viņa aizmainīto zirgu u.tml., tad jebkura labuma derīguma galīgais determinants ir šī labumu tiešās lietošanas vērtība tā individuālajam patērētājam.

9.Nepārtrauktā tirdzniecība un cenu izmaiņas

Kā varam apkopot būtisko par zirgu-zivju hipotētisko tirgu? -- Mēs sākām ar reālu astoņu zirgu krājumu (un arī ar noteiktu zivju krājumu) un situāciju, kad zirgu un zivju relatīvās pozīcijas atšķirīgu cilvēku vērtību skalās ir tādas, kas veido divu labumu apmaiņas nosacījumus. Īstenie reālie zirgu īpašnieki ir arī "visspējīgākie zirgu pārdevēji". Viņi izsola savus zirgus krājumus. Bet starp īstenajiem ne-īpašniekiem ir arī "spējīgākie zirgu pircēji", jo viņiem ir zirgu pirkšanai nepieciešamais zivju

krājums. Finālā pārdošanas cena ir līdzsvara cena, kas galu galā ir noteikta ar atšķirīgajām vērtību skalām, un līdzsvara cena nosaka arī apmaināmos kvantumus par šo cenu. Gala rezultāts bija katrā labuma krājumā notikusī labumu pārbīde spējīgāko īpašnieku rokās atbilstīgi, šo labumu rangam viņu vērtību skālās. Apmaiņa tika pabeigta situācijā, kad relatīvi spējīgākie īpašnieki iegūst krājumu un *ar to šī labuma tirgošana beidzās.*

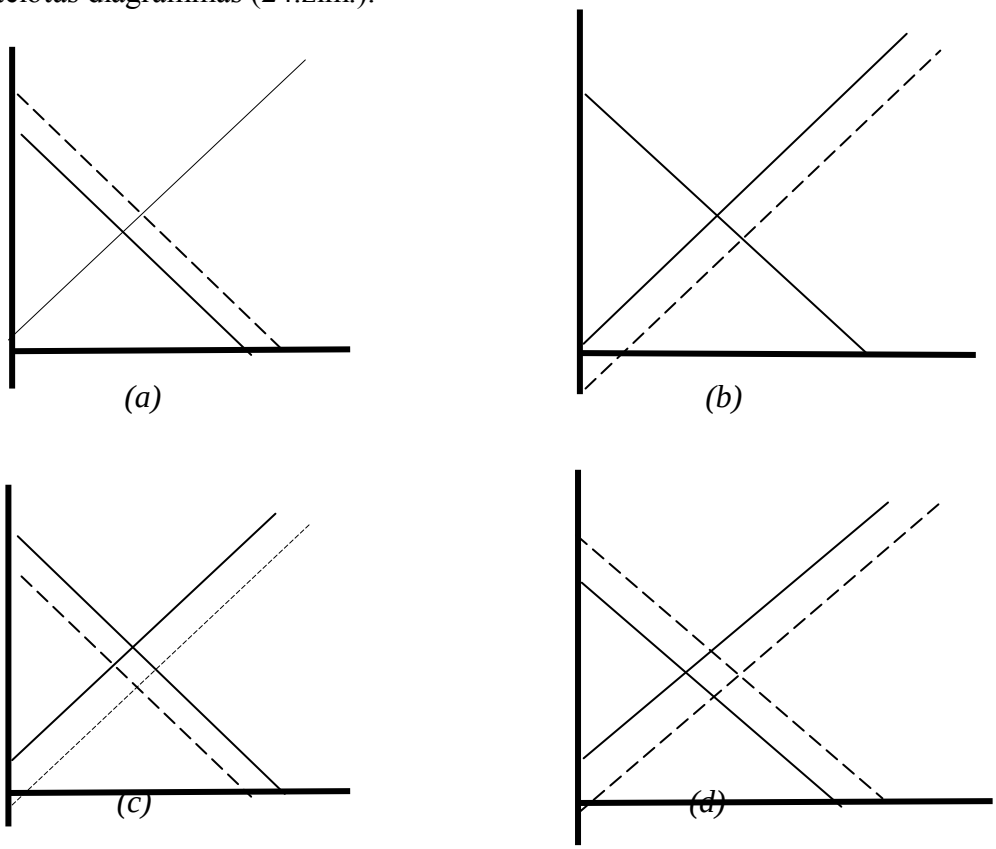
Līdz ar līdzsvara sasniegšanu labumi apmaiņas procesā nonāk pie spējīgākajiem īpašniekiem un viņi nav vairs motivēti turpināt to apmaiņu. Tirgošanās ir izbeigta un abu labumu " valdošā cena" vairs nefunkcionē, jo nav motīvu šo labumu turpmākai apmaiņai. Un tagad atbilstīgi skaidrotajam gandrīz visu labumu tirgus ir jāatjauno.

Tirgu varētu atkal atjaunot tikai tai gadījumā, ja vismaz divu pēdējo tirdzinieku vērtību skalās notiek divu savstarpēji apmaināmu labumu relatīvo pozīciju maiņa, no kuriem viens no šiem diviem tirdziniekiem ir viena šī labuma īpašnieks, bet otrs – otra labuma īpašnieks. Var notikt labumu kvantumu apmaiņa par beigu cenu, kuru nosaka pēc piedāvājuma un pieprasījuma sarakstu *jaunās* kombinācijas krustpunkta. Atbilstīgi šim krustpunktam var tikt iedibināts jauns apmaiņas kvantums par veco līdzsvara cenu vai par citu līdzsvara cenu, kas pamatota ar labumu specifisko saturu. Var arī gadīties, ka jaunā sarakstu kombinācija ir identiska vecajai un tādējādi tiks iedibināts tas pats apmaiņas kvantums un tā pati – vecā tirgus cena.

Tirgošanās vienmēr ātri tiecas uz savu līdzsvara stāvokli. Jo plašāks ir tirgus un labāka tirdzinieku savstarpējā komunikācija, jo ātrāk šis stāvoklis tiek izveidots jebkuram sarakstu skaitam. Turklāt, pieaugoša specializēta spekulācija sekmē līdzsvara punkta paredzējuma uzlabojumu un paātrina līdzsvara sasniegšanu. Tomēr tirgošanās nevar sasniegt līdzsvara punktu pirms piedāvājuma un pieprasījuma sarakstu maiņas.

Un tirgošanās ir nepārtraukta virzīšanās uz jaunu līdzsvara stāvokli.

Maiņas tipi, kuru pamats ir pārbīdes piedāvājuma un/vai pieprasījuma sarakstos, attēlotas diagrammās (24.zīm.).



24.zīm. ***Izmaiņas piedāvājuma un pieprasījuma sarakstos***

Ir astoņas piedāvājuma un pieprasījuma sarakstu maiņas situācijas un četri to tipi. Šīs diagrammas (24.zīm.) var attiekties uz tirgu vai nu tad, kad līdzsvars ir jau sasniegts un tātad tirgus ir *atjaunots, vai arī* uz nepārtrauktu/ pastāvīgu tirgu, kurā notiek piedāvājuma un /vai pieprasījuma maiņa, pirms ir sasniegts vecais līdzsvara punkts. Ar vienlaidu līniju ir attēlots vecais saraksts, bet ar pārtraukto līniju – jaunais saraksts.

Visās šajās diagrammās līniju slīpums problēmu skaidrošanas nolūkos ir brīvi izvēlēts, tomēr saglabājot zināmu līdzību ar iepriekš lietotajiem grafikiem (pa labi vai pa kreisi nolikts nogrieznis u.tml.)

Diagrammā *A* tirgus dalībnieku *pieprasījumu* tirgoties *palielinās*. Par katru hipotētisko cenu cilvēki vēlas papildināt savus labumu krājumus vairāk nekā iepriekš un turklāt nemaz nav būtiski vai šiem indivīdiem jau pieder dažas šo labuma vienības vai ne. Piedāvājuma saraksts paliek nemainīgs. *Un tā rezultātā jaunā līdzsvara cena ir augstāka par veco līdzsvara cenu un jaunizveidotais labumu kvantums apmaiņai par jauno līdzsvara cenu ir lielāks, nekā tas bija vecajā tirgošanās situācijā.*

Diagrammā *B* attēlota situācija, kad *piedāvājuma saraksts palielinās*, bet pieprasījuma saraksta paliek tas pats – nemainīgs. Par katru hipotētisko cenu cilvēki vēlas atbrīvoties no arvien lielākas savu labumu krājuma daļas. Tā rezultātā jaunā līdzsvara cena kļūst zemāka par veco līdzsvara cenu un *apmaiņas līdzsvara kvantums ir lielāks*.

Turklāt diagrammās A un B attēlota situācija, kāda varētu izveidoties tai gadījumā, kad pazeminātos abi grafiki – gan pieprasījuma, gan piedāvājuma, bet citādā ziņā viss paliktu tas pats – resp. nemainīgs. Lai šo situāciju izprastu, atliek vienīgi uzskatīt, ka ar pārtraukto līniju ir attēlots vecais saraksts, bet ar nepārtraukto līniju – jaunais saraksts. No diagrammas A mēs varam nolasīt, ka *kritums pieprasījuma sarakstā* noved pie cenas un arī pie apmaināmā kvantuma pazeminināšanās. Diagrammā B redzam, ka kritums piedāvājuma sarakstā noved pie cenas celšanās un pie apmaināmā kvantuma krituma.

(G125 For…) Diagrammu C un D jēga ir tāda, ka tajās ir nodalīti attēlotas situācijas, kad viens saraksts paliek nemainīgs, bet otrs saraksts ir pārvietots uz citu stāvokli. Diagrammā C pieprasījuma līkne pazeminās un piedāvājuma līkne pazeminās. Gala rezultātā tas noved pie līdzsvara cenas krituma, lai gan to, kādas izmaiņas var notikt ar apmaināmo kvantumu, nosaka abu divu sarakstu maiņas relatīvās proporcijas, un šī iemesla dēļ rezultātu nevar paredzēt izejot tikai no pieauguma piedāvājuma sarakstā un pazeminājuma konstatācijas pieprasījuma sarakstā. No otras puses, kritums piedāvājuma sarakstā plus pieaugums pieprasījuma sarakstā gala iznākumā noved pie *līdzsvara cenas celšanās.*

Diagrammā D parādīts, ka pieaugums abos – piedāvājuma un pieprasījuma sarakstos gala iznākumā noved pie apmaināmā kvantuma pieauguma, lai gan tas, vai cena kritīs vai nekritīs, ir atkarīgs no pārmaiņu relatīvās proporcijas. Tātad kritumi piedāvājuma un pieprasījuma sarakstos noved pie apmaināmo kvantumu pazeminājuma. Kas notiks ar kvantumu diagrammā C un kas notiks ar cenu diagrammā D, ir atkarīgs no līkņu pārbīdes un apmaiņas specifikas un tādēļ tie ir problemātiski jautājumi.

Vispārināti secinājumi par diagrammās attēlotajām sakarībām sakārtoti 5.tabulā.

Ja tādas ir noteiktā laika intervālā notikušo pieprasījuma un piedāvājuma sarakstu pārmaiņu sekas, tad nākamā risināmā problēma ir izskaidrot šādu pārmaiņu cēloņus. Pārmaiņas pieprasījuma sarakstā ir
vienīgi individuālajiem tirdziniekiem – pircējiem un pārdevējiem – piederošo divu (pirkšanas un pārdošanas) labumu relatīvo

5.TABULA

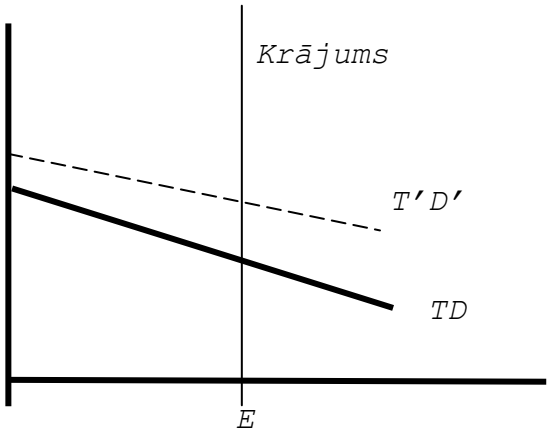
Ja			Tad		
Pieprasījuma saraksts	*un*	Piedāvājuma saraksts	Līdzsvara cena	*un*	Apmaināmais kvantums
Palielinās	……..	Nemainās	Palielinās	……..	Palielinos
Samazinās	…….	Nemainās	Samazinās	…….	Samazinās
Nemainās	…….	Palielinās	Samazinās	…….	Palielinās
Nemainās	…….	Samazinās	Palielinās	…….	Samazinās
Samazinās	……..	Palielinās	Samazinās	……..	…….
Palielinās	…….	Samazinās	Palielinās	…….	……
Palielinās	……..	Palielinās	……..	…….	Palielinās
Samazinās	…….	Samazinās	…….	…….	Samazinās

derīgumu subjektīvā ranžējuma rezultāts. Piemēram, palielinājums pieprasījuma skalā nozīmē pērkamo labumu kvantuma vispārēju pieaugumu pircēju vērtību skālā. Tam var būt vairāki cēloņi, vai nu (a) labuma tiešās lietošanas vērtības paaugstināšanās, vai (b) pārāk maza pārdodamā labuma apmaiņas izdevība pret kādu citu labumu Un tas varētu būt rezultāts tam, ka, teiksim, govs cena zivju nosaukumu izteiksmē ir par augstu; vai (c) spekulatīvā gaidīšana uz cenu pazeminājumu turpina kristies. Pēdējais gadījums būtu apspriežams detalizētāk un uzlūkojams kā pakoriģējams, kā tirgus virzītājspēks uz īstā līdzsvara ātrāku sasniegšanu. Mēs gan tagad varam šim gadījumam nepievērsties, un secināt, ka pieaugumam pieprasījuma sarakstā ir divi cēloņi – (a) labuma tiešās lietošanas vērtības pieaugums, vai (b) citu potenciāli pērkamo labumu augstāka cena, kas izteikta to pārdodamo labumu nosaukumos, kurus pircējs izsola apmaiņai. Kritumam pieprasījuma sarakstā ir divi precīzi pretēji vērstas situācijas –tiešās lietošanas vērtības kritums vai lielāka izdevība nopirkt citu pērkamo labumu par pārdodamo labumu. Pēdējais apgalvojums nozīmē tikai to, ka, piemēram, zivīm ir lielāka apmaiņas vērtība citās apmaiņas nozarēs/ jomās. Tātad izdevība izvēlēties citu apmaiņas tipu varētu būt citu pērkamo labumu augstāka vai zemāka cena, vai arī šī cita apmaiņas tipa izvēle balstītos uz faktu, ka par zivīm ir izsolīti jauna tipa labumi. Pēkšņā govju parādīšanās tirgū apmaiņai pret zivīm, kas līdz šim vispār nav bijis, paplašina zivju apmaiņas izdevību un tā rezultātā vērojams vispārējs *zirgu* pieprasījuma līknes pazeminājums apmaiņai pret zivīm.

Tirgus piedāvājuma līknes pārmaiņas ir, protams, pārdevēju vērtību skalā notikušās derīguma relatīvās ranžēšanas pārmaiņu rezultāts. Šī līkne, savukārt, tomēr varētu arī būtiski ietekmēt fiziskā krājuma daudzumu un pārdevēju rezervētā pieprasījuma sarakstus. Ja mēs pieņemam, ka divos savstarpēji salīdzināmos laika periodos *fiziskā daudzuma krājums ir konstants,* tad pārbīde piedāvājuma līknē ir vienīgi tikai rezervētā ieprasījuma līknes pārmaiņu rezultāts. Pazeminājums piedāvājuma līknē, ko izraisīja krājuma rezervētā pieprasījuma pieaugums, varētu būt radies šādu iemeslu dēļ: (a) paaugstinājusies pārdevējiem piederošo labumu tiešās lietošanas vērtība, vai (b) paaugstinājies izdevīgums veikt citu pērkamo labumu apmaiņu, vai arī (c) drošāks nākotnē iespējamo augstāku cenu spekulatīvais paredzējums. Pēdējo gadījumu mēs varam neievērot tā paša iemesla dēļ, kā to darījām

pieprasījuma līknes sakarā. Pretējā aspektā – kritums rezervētā pieprasījuma sarakstā varētu būt radies divu šādu iemeslu dēļ: (a) pircēju vērtību skālā notikusi labuma tiešās lietošanas vērtības pazeminināšanās; vai (b) citu pērkamo labumu apmaiņas izdevīguma pazeminināšanās.

Pie nosacījuma, ka pastāv konstants kopkrājums, piedāvājuma un pieprasījuma grafiku pārmaiņu iemesls varētu būt tikai pārmaiņas pircēju un pārdevēju labumu pieprasījuma turēšanā, kas, savukārt, atgriezeniski izraisa divu labumu relatīvā derīguma pārbīdi vērtību skālās. Tā, lūk, abās iepriekšējās diagrammās A un B *pieaugums* pieprasījuma sarakstā un *samazinājums* piedāvājuma sarakstā no S'S uz SS ir koppieprasījuma turēšanas paaugstinājuma rezultāts. Vienā gadījumā koppieprasījuma turēšanas paaugstinājumu ir izraisījis pircējs, otrā gadījumā – pārdevējs. Šo divu parametru sasaistes diagramma ir parādīta 25.zīmējumā. Abos koppieprasījuma turēšanas sarakstu pieauguma gadījumos, teiksim, no TD uz T'D', *līdzsvara cena paaugstinās*. Bet gluži pretēja situācija veidojas tai gadījumā, ja pierasījuma saraksts pazeminās un/vai piedāvājuma saraksts pieaug. Tad tas



25.zīm. *Koppieprasījuma turējuma pieaugums*

liecina par vispārēju kritumu koppieprasījuma turēšanas sarakstā un tā rezultātā – *līdzsvara cenas kritumu*.

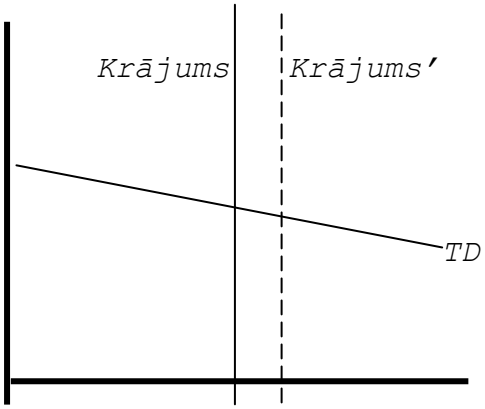
Kopkrājuma diagramma nevar sniegt informāciju par apmaiņas kvantumu, bet tikai par līdzsvara cenu. Tā, lūk, diagrammā C pārtrauktā līnija reprezentē pieprasījuma turēšanas kritumu un mēs varam pārliecināties kā šī krituma konsekvence ir turētā koppieprasījuma pazeminināšanās un tādējādi arī cenas pazeminināšanās. (Pretējā norise būtu attēlojama ar pārtrauktās līnijas pārdīdi nepārtrauktās līnijas pozīcijā). Turpinājumā analizēsim diagrammu A. Tā kā pazeminājums piedāvājuma sarakstā reprezentē kritumu pieprasījuma turēšanā, un pieprasījuma pieaugumu izraisīja pieprasījuma turēšanas kāpums, tad mēs tomēr nevaram vienmēr būt pārliecināti, ka tīro efektu nosaka koppieprasījuma turēšana un tas, savukārt, nosaka arī līdzsvara cenu.

Visā iepriekšējā piedāvājuma-pieprasījuma analīzē – no paša sākumu līdz šim brīdim, mēs pieņēmām, ka fizisko labumu krājums ir konstants. Tā, lūk, mēs pieņēmām, ka ir astoņu zirgu krājums, un iztirzājām principus par to, kā šis zirgu krājums pāriet atšķirīgu īpašnieku rīcībā. Šāda pieeja iepriekšējā analīze tika pielietota visiem labumiem – visi aplūkotie gadījumi bija rīcība ar šādiem nemainīgiem fizisku labumu krājumiem, kad tika veikta to savstarpēja apmaiņa. Līdz zināmam brīdim šāda pieeja bija nepieciešama sekmīgai situāciju analīzei. Šī pieeja tika pielietota tādiem labumiem, kuru krājums ir fiksēts – precīzi noteikts, un ražošanas procesā tas nevarēja tikt palielināts. Tos gan var radīt cilvēks vai arī viņš tos var iegūt kā dabas veltes, bet

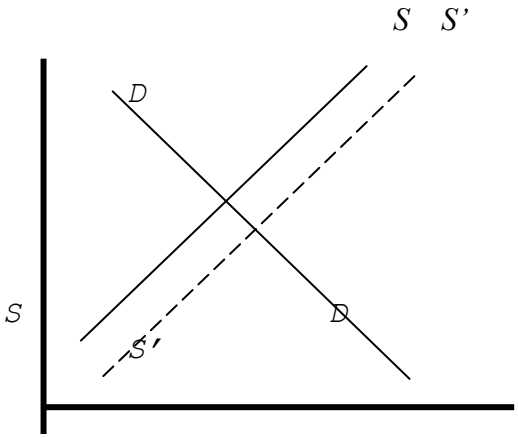
šis krājums nevar tikt palielināts cilvēka rīcības rezultātā. Tādas lietas ir, piemēram, Rembranta gleznas (pēc viņa nāves). Šīm Rembranta gleznām mūsdienu indivīda vērtību skālā var būt visai augsts rangs un viņš tās var laist apmaiņā pret citu mūsdienīgu labumu un par šo augsto cenu. Šo gleznu krājums nekad nav palielināms un to apmaiņa un cenas veidošanās ir iespējama vienīgi iepriekš analizēto pašlaik esošo krājumu nosaukumos, un, savukārt, šo cenu, izteiktu labumu nosaukmos, nosaka citu labumu vērtība/derīgums neskaitāmi daudzu indivīdu individuālajās vērtību skālās. Vai, pieņemsim, ka tiek saražots noteikts daudzums dimanta, bet vairāk dimanta vairs nekur nav iespējams iegūt. Un atkal problēma ir tā pati, proti, apmainīt vienu vienīgo eksistējošo krājumu. Šajā gadījumā tā vairs nav *ražošanas* problēma – t.i., nav vairs jāizlemj, cik daudz šo labumu vajadzētu saražot noteiktā laika periodā. Taču ar vairumu labumu pastāv tieši šāda problēma un tā ir izšķiroši nozīmīga. Vairums no šādu labumu kopuma turētāji realitātē nodod as tieši šādu ražošanas problēmu analīzei.

Tagad mums jāizpētī tādi gadījumi, kad esošais labumu krājums *mainās* ik pa brīdim. Katrā nākamajā laika periodā krājums palielinās tādēļ, ka arvien tiek ražota *jauna produkcija*. Šis jaunās produkcijas daudzums veido *krājuma papildinājumu.* Tā, lūk, trīs dienas pēc zirgu tirgus sākuma, par kuru rakstījām iepriekš, varētu tikt saražoti divi jauni zirgi un tie tad papildinātu jau esošo zirgu krājumu. Ja pircēju pieprasījuma saraksts un pārdevēju pieprasījuma rezervēšanas saraksts paliek nemainīgs, tad varētu notiek tas, kas ir attēlots 26.zīmējumā.

Palielinātais krājums pazemina labuma cenu. Tirdzinieki konstatē, ka pie vecās līdzsvara cenas viņu krājums ir koppieprasījuma turēšanas ekscesā, un tā konsekvences ir tādas, ka tirgū zemāk solīšana pazemina cenu līdz jaunai līdzsvara cenai.



26.zīm. Krājuma pieauguma sekas



27.zīm. Piedāvājuma saraksta pieauguma sekas

Krājuma palielinājums, kad pieprasījuma un rezervētā pieprasījuma saraksti paliek nemainīgi, grafiski ir vienāds un vienveidīgs ar pieauguma lielumu – šajā gadījumā par diviem zirgiem. (Sk. 27. zīm.). Pašreizējais piedāvātais daudzumus ir vienāds ar sākotnējo koppiedāvājuma daudzumu plus papildinājums par divi. Īpašnieki, kuriem pieder ekscess krājums par veco līdzsvara cenu, pārsola viens otra solīto cenu, tiecoties nopirkt krājuma pieauguma apjomu. Ieskatoties 2.tabulā, mēs varam konstatēt, ka pieaugot piedāvājuma sarakstam par 2 (t.i., no 4 uz 6), līdzsvara cena nokrīt līdz 88 (resp. no 90 uz 88), un tad par cenu 88 tiek pieprasīti 6 zirgi, tātad jaunais pieprasījums ir 6 zirgi un jaunais piedāvājums arī ir 6 zirgi. Šī situācija ir attēlota diagrammā

(27.zīm.).

Visas no tā izrietošās sekas ir attēlojamas kā grafiski līdzīgas izmaiņas -- paralēles SS un S'S' un arī taisne DD. Sekas ir arī cenu kritums un apmaināmā daudzuma pieaugums.

Protams, nav pamata pieņemt, ka pieaugošais krājums arī faktiski nekad neizmaina rezervētā pieprasījuma līkni. Taču to dažādo cēlonisko mainīgo faktoru pētniecības nolūkos, kuri, sadarbojoties, veido gala rezultātu, ir nepieciešams katru sadarbīgo faktoru aplūkot izolēti no visiem citiem nemainīgajiem faktoriem un notikumiem. Tā, lūk, ja pieaugošais krājums vienlaicīgi absorbētu arī ekvivalento pieaugumu rezervētā pieprasījuma sarakstā, tad piedāvājuma līkne vispār nepaaugstinātos, un cena, tāpat kā apmaināmais daudzums, paliktu nemainīgi. Šāda situācija varētu atspoguļoties koppieprasījuma krājuma sarakstā kā krājuma pieaugums, un šis pēc savas dabas būtu vienlaicīgi kompensējošais pieaugums koppieprasījuma līknē, un rezultātā tiktu iedibināts tas pats sākotnējais cenas līmenis.

Krājuma samazināšanās kādā noteiktā laika intervālā var notikt šo labumu patērēšanas rezultātā. Tā, lūk, ja mēs domājam tikai par patēriņa preču (consumer's goods) krājumu, tad daļu no šī krājuma varētu patērēt. Ja labumi tiek izlietoti to patērēšanas procesā, un, ja šie labumi noteiktā laika periodā netiek ražoti pietiekamā daudzumā, tad kopkrājums var reāli samazināties. Kādā noteiktā laika periodā vienu zirgu varētu producēt, bet divi zirgi varētu būt gājuši bojā. Tā rezultātā tirgū reāli būtu par vienu zirgu mazāk. Situācijā, kad pastāv nemainīgs pieprasījums, bet labumu krājums *samazinās,* sekas ir tieši pretējas tam, ko varam vērot diagrammā, pārtrauktās līnijas paralēlajā pārbīdē uz nepārtraukto līniju. Raugoties no vecās līdzsvara cenas punkta, salīdzinājumā ar dabūjamo krājumu, šis ir pieprasījuma turēšanas ekscess un tā visa rezultāts ir tāds, ka vairāk solīšanas procesā tiek iedibināta jauna līdzsvara cena. Piedāvājuma saraksts vienmērīgi samazinās, jo samazinās krājums, bet rezultātā – augstāka cena un mazāks apmaināmo labumu kvantums.

Tagad varam rezumēt attiecības starp krājumu, produkciju un laika periodu, pieņemot, ka labumu krājumi divos secīgos laika periodos ir salīdzināmi, turklāt laika periodu definē kā laika intervālu, kura krājums ir konstants:

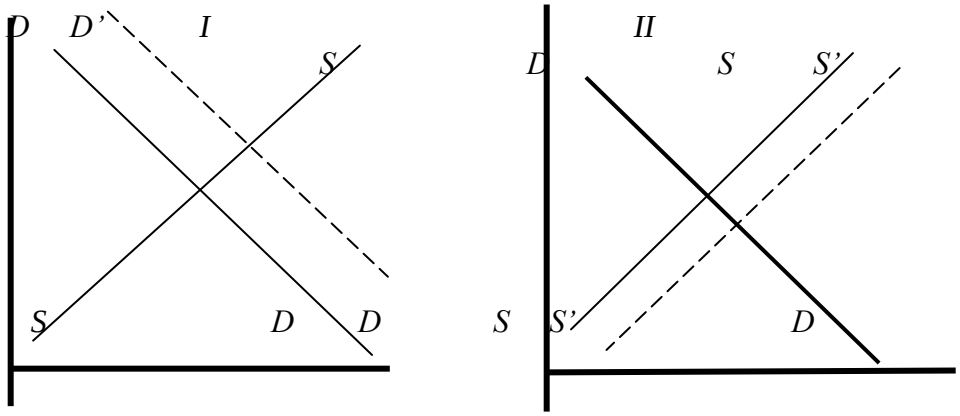
Ja K t – konstantais krājums (K) laika periodā (t),
K t-n – konstantais krājums (K) iepriekšējā laika periodā (t-n), kur n ir laika vienību skaits pirms laika perioda (t),
Pr n – produkcija (Pr n), kas saražota laika periodā n,
Pa n --- patērētais (Pa n) labumu daudzums laika periodā n, tad

$$K\,t = K\,t\text{-}n + Pr\,n - Pa\,n$$

Un, tā – ja iepriekš aplūkotajā gadījumā sākotnējais krājums ir 8 zirgi (K t-n) un ir producēts viens jauns zirgs Pr n, bet divi zirgi ir nomiruši (Pa n), tad jaunais labumu krājums ir $8 + 1 - 2 = 7$.

Ir svarīgi pievērst lasītāju uzmanību tam, ka termins "pieprasījuma palielinājums" visai bieži mulsina. Neatkarīgi no tā, kad šī frāze šajā grāmatā tiek lietota, ar to vienmēr izsaka palielinājumu pieprasījuma sarakstā, t.i., iespējamo labumu daudzuma pieprasījuma palielinājumu par jebkuru hipotētisko cenu. "Pieprasījuma saraksta nobīde pa labi" vienmēr tiecas izraisīt cenas kāpumu. To nekad nevajag jaukt ar "pieprasītā kvantuma pieaugumu", kas, piemēram, var izpausties kā reakcija uz piedāvājuma palielinājumu. Pieaugošais piedāvājuma saraksts un cenas pazeminināšanās izraisa tirgus prasību pēc plašākas labumu kvantuma izsoles. Bet tas tomēr nav pieaugums pieprasījuma sarakstā, bet gan prasība *paplašināt tā paša*

pieprasījuma sarakstu. Tas ir tikai plašāks kvantuma pieprasījums kā atbildes reakcija uz atraktīvākas cenas piesolījumu. Šīs vienkāršās pārmaiņas tajā pašā sarakstā nevajag



28.zīm. Palielinājums pieprasījuma sarakstā un pieprasītā daudzuma pieaugums

jaukt ar pieaugumu pieprasījuma sarakstā par jebkuru iespējamo cenu.

28.zīm. diagrammā I ir attēlots *pieprasījuma* pieaugums (no DD uz D'D'), bet diagrammā II attēlots pieprasītā kvantuma paplašinājums tajā pašā sarakstā (no SS un S'S') , kā paaugstināta piesolītā piedāvājuma rezultāts Abos gadījumos atšķirīgi indivīdi, pamatojoties uz savām vērtību skalām, nosaka gala rezultātu. Bet var rasties liels apjukums, ja jēdzieni netiek precīzi nošķirti, jo abos gadījumos lieto vai nu jēdzienu "*pieprasījuma* pieaugums" vai "*pieprasījuma* pazeminājums".

10. Specializācija un preču ražošana

Mēs analizējām esošo preču apmaiņu un preču krājuma iz*maiņu* sekas. Jautājums -- kādi principi nosaka preču daudzumu krājumā? -- Izņemot tās patēriņa vai ražotāja preces, kuras ir dabas produkti, *visām pārējām precēm vajadzētu būt cilvēka ražotām mantām*. (Un ir pat acīmredzami, ka arī dabas dotos produktus vispirms cilvēkam vajadzētu sameklēt, lai tos pēc tam varētu lietot, un tādēļ tie galu galā arī ir ar cilvēka piepūli iegūti produkti). Ikvienas preces krājuma lielums ir atkarīgs no tā, cik to ražoja un cik ražo. Un, tā kā cilvēkiem vienmēr ir prasības pēc precēm, tad preces, kuras tiek izlietotas, nolietotas, novalkātas u.tml., nepārtraukti un regulāri jāaizvieto ar jaunām precēm. Un tādēļ cilvēka rīcības analīzes centrālais un svarīgākais jautājums ir preču ražošanas rādītāji un faktori, kuri to nosaka.

No šī viedokļa raugoties nav iespējams dot izsmeļošu atbildi par šo problēmu, tomēr varētu formulēt noteiktus vispārīgus spriedumus par ražošanu. Vispirms, ievērojot, ka katrs indivīds noteiktā laika periodā var būt gan reāla krājumu pircējs, gan pārdevējs, noteiktu produktu ražošanā cilvēkiem *jāspecializējas*. Šo visuresošo specializāciju jau iztirzājām iepriekšējās sadaļās. Turpinājumā, analizējot apmaiņas ekonomiku, iztirzāsim ražošanas specializācijas procesu. Specializācijas bāze ir atšķirīgās cilvēku spējas un atšķirīgais naturālo ražošanas resursu izvietojums. Un iznāk tā, ka faktiski vispirms prece tiek producēta un tikai pēc tam ražotājs to pārdod apmaiņā pret kādu citu labumu, kurš, protams, ir ražots tādā pašā veidā. Katra jauna krājuma pašu pirmo pārdošanu veic sākotnējie faktiskie produktu ražotāji. Tos iegādājās pircējs, kurš domā tos izmantot vai nu kā tieši lietojamu labumu vai paturēt to spekulatīviem nolūkiem, cerot to vēlāk pārdot par augstāku cenu. Tātad ir runa par

tirgošanās pašu pirmsākumu, kas sākas ar sākotnējo īsteno labuma ražotāju, kurš grib pārdot savu ražojumu, un pirmo šī labuma pircēju. Sākotnējais īstenais produkcijas ražotājs savu jauno preču krājumu var pārdot ik brīdi. Veco preču krājumu varētu pārdot: (a) tā sākotnējais īstenais ražotājs, ja viņš šos labumus ir uzkrājis sev kā rezervēto pieprasījumu, (b) pirmais pircējs, kurš to ieguvis spekulatīvos nolūkos, un tagad cer šo labumu atkalpārdot par augstāku cenu; (c) pirmais pircējs, kura vērtību skalā iepriekš nopirktā labuma relatīvā tiešās lietošanas vērtība ir pazeminājusies.

Tirgū piedāvātais saraksts tiek veidots ik brīdi, to papildinot . Šo papildinājumu veic šādas divas (a un b) pārdevēju grupas[30]:

(a) Preču *ražotāji*, piesolot savu produkciju:
   1. Jaunā krājuma sākotnējais piedāvājums;
   2. Ražotāja iepriekš rezervētais vecā krājuma piedāvājums.

(b) Iepriekšējie pircēji, piesolot vecos krājumus.
   1. Spekulatīvo pircēju veco labumu krājumu atkalpārdošana, paredzot augstākas cenas;
   2. Nopirkto tiešai lietošanai paredzēto labumu pārdošana, kuru relatīvais derīgums šo labumu pārdevēju vērtību skalā ir pazeminājies.

Tirgus pieprasījuma sarakstu ik brīdi veido šādu piedāvājumu sarakstu summa:

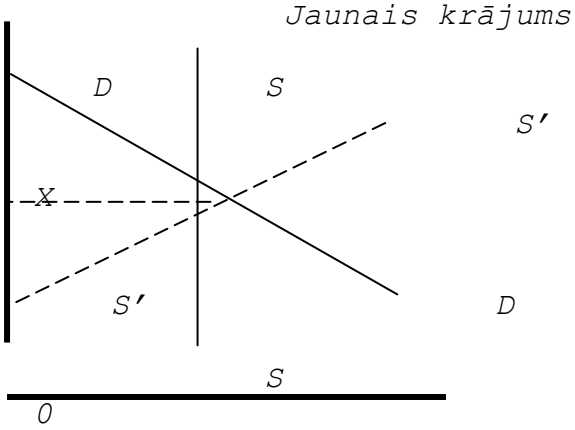
c) Pircēji, kuri iegādājas labumus tiešai lietošanai;
d) Spekulatīvie pircēji, labumu atkalpārdošanai par augstāku cenu.

Labums sastāv no vienādi noderīgām vienībām. Un tādēļ šī labuma pircējiem ir pilnīgi vienalga vai viņi pērk veco vai jauno šo labumu krājumu. Bet, ja tas tā nav, tad tie ir divu atšķirīgu labumu krājumi, nevis vienādu labumu krājums.

Klases (b) tipa pārdevēju piedāvājuma līkni mēs jau pilnā mērā izanalizējām iepriekš. Mēs, piemēram, aplūkojām attiecības starp krājumu un rezervēto pieprasījumu spekulatīvajiem atkalpārdevējiem, kā arī attiecības ar tādiem pārdevējiem, kuru piederošajiem labumiem izmainījies to derīgums viņu vērtību skalā. Tiktāl par klases (b) pārdevējiem. Bet ko īpašu varētu teikt par klases (a) pārdevēju piedāvājuma sarakstu – par īstenajiem, par sākotnējiem labumu ražotājiem?

Pirmkārt, jaunpreču krājums nonāk ražotāja rīcībā precīzi *fiksētā* laika momentā. Teiksim decembra mēnesī vara ražotāji nolemj ražot 5000 tonnas vara. Šī mēneša beigās ir saražots 5000 tonnu liels vara krājums. Viņi varētu nožēlot savu lēmumu un uzskatīt, ja viņiem to vajadzētu ražot vēlreiz, viņi saražotu, teiksim, 1000 tonnas vara. Bet viņiem jau ir savs vara krājums un viņiem vajag to izlietot pēc iespējas labāk. Sākotnējo ražotāju atšķirīgā iezīme no visiem citiem indivīdiem ir tā, kas izriet no specializācijas, un, proti. – viņiem nav sava ražotā produkta lietošanas vērtības pašiem priekš sevis, un tādēļ šajā izpratnē var apgalvot, ka šīs produkts gandrīz vai vispār neeksistē. Turpmākā specializētā ražošanas darbība norisinās tā, ka pašam produkta ražotājam viņa saražotā produkta lietošanas vērtības rangs ir viszemākais no visiem nākotnē iespējamiem šī produkta lietošanas vērtības rangiem. Iztēlosimies, piemēram, cik daudz vara spēj izlietot savām vajadzībām pats vara ražotājs, un, no otras puses – cik daudz vara tā tiešajā pielietojumā varētu izmantot Forda ģimene, ražojot milzīgi daudz automobiļu. Tas nozīmē, ka ražotāja piedāvājuma sarakstā viņa ražotā labuma (šoreiz – vara) tiešās lietošanas elements viņa rezervētajā pieprasījumā vispār izzūd. Vienīgā jēga, kādēļ ražotājam vajadzētu turēt savas produkcijas krājuma rezervi, ir spekulatīvs nodoms jeb risks kaut kad nākotnē pārdot šo produkciju par

augstāku cenu. (Tiešajā apmaiņā tā ir arī iespēja apmainīt savu saražoto produktu pret kādu trešo labumu – mūsu piemēros, teiksim – govi pret zivīm.



Nav pareizs!

29.zīm. (A) klases ražotāju jaunā krājuma sekas

Tagad skatīsim 29.zīmējumu. Ja mēs šobrīd norobežojamies no (b) klases pārdevējiem un ražotājiem, kuriem nav pašreizējā vai pagātnē uzkrātā rezervētā pieprasījuma, tad tirgus piedāvājuma - pieprasījuma sarakstu varētu reprezentēt vertikāle (SS) PdPd un slīpā taisne PiPi (DD). Tātad, gadījumā, kad rezervētā pieprasījuma nav, piedāvājuma grafiks ir vertikāla līnija (SS) PdPd, kuras sākumpunkts uz abscisas jeb horizontālās ass ir Pd – jaunā krājuma daudzuma līmenis jeb vienkāršāk
-- daudzums. Tomēr šķiet daudz iespējamāks ir variants, ka cena, kas ir zemāka par līdzsvara cenu, izraisīs ražotāju vēlmi turēt pieprasījumam rezervi, cerot uz cenas kāpumu (ko sauc par "building up inventory" = "inventāra veidošanu"), bet cena, kas ir augstāka par līdzsvara cenu, rezultēsies vecā krājuma izpārdošanā, kurš bija uzkrāts pagātnē rezervētā pieprasījuma veidošanas rezultātā (šo sauc par "drawing down inventory" samazināt inventāru"). Šajā gadījumā piedāvājuma grafika veids iegūst mums jau pazīstamāku formu (tā ir pārtrauktā līnija S'S').

Pārdevēju novēršanās no labuma lietošanas vērtības nozīmē, ka viss saražotais krājums beidzot varētu tikt pārdots, un *galu galā* ražotājiem nekas no šī krājuma nebūs vairs jārezervē izsolei. Ražotājiem jāsāk pārdot savs ražojums brīdī, kad gaidītā tirgus cena ir visaugstākā, t.i., laika momentā, kad tirgū izsolītā labuma pieprasījums, domājams, ir vislielākais[31]. Tas, cik ilgi ražotājs var rezervēt piedāvājumu, ir, protams, atkarīgs no konkrētā labuma ilgtspējas; ātrbojīgi labumi, tādi kā piemēram, zemenes, nav ilgstoši uzglabājamai, un to tirgus piedāvājuma grafiks ir tuvs vertikālai taisnei.

Pieņemsim, ka tirgū ir sasniegta konkrētas preces līdzsvara cena. Šajā situācijā rezervētā pieprasījuma spekulatīvais elements pārstāj funkcionēt. Tomēr, pretēji tai situācijai, kāda veidojas tirgū *esošā krājuma* atkārtotas apmaiņas gadījumā, jaunās preces tirgus nevar izbeigties. Tā kā vajadzības ik brīdi atjaunojas, tad arī ik brīdi jāražo jauni preču krājumi. Un, ja tādējādi preču daudzums tirgū tiek uzturēts nemainīgs, tad, pastāvot tam pašam pieprasījuma saraksta līmenim, tas pats preču daudzums tiek pārdots par to pašu līdzsvara cenu. Tā, lūk, pieņemsim, ka vara ražotājs producē 5000 tonnas vara ik mēnesi; un to pārdod par līdzsvara cenu, ko attēlo *OX* 29.zīmējumā. Līdzsvara kvantums šajā gadījumā ir OS. Nākamajā mēnesī, ražojot to pašu vara daudzumu, proti, 5000 tonnas, līdzsvara cena varētu palikt nemainīga – tā pati. Bet, ja ražos vairāk nekā 5000 tonnu vara meneī, tad, kā jau

iepriekš konstatējām, līdzsvara cena pazeminināsies; bet, ja ražos mazāk tonnu vara mēnesī, tad līdzsvara cena paaugstināsies.

Bet, ja spekulatīvo elementu izslēdz no pieprasījuma saraksta, tad, kā labi saprotams, sarakstu noteiks vienīgi labuma derīgums tā tiešajā izmantošanā. tiešās lietošanas situācijā. vērtība (salīdzinaumā ar šīs preces pārdošanas derīgumu). Konkrētas preces vērtībai ir tikai divi elementi, proti – tiešās lietošanas vērtība un apmaiņas vērtība. Un pieprasījuma saraksts sastāv no konkrētās preces pieprasījuma tā tiešai lietošanai plus spekulatīvais pieprasījums, cerot uz preces atkalpārdošanu par augstāku cenu. Ja mēs izslēdzam pēdējo no diviem minētajiem elementiem, tad vienīgais un visu pēdējais pieprasījuma veidošanās pirmsākums ir labuma tiešās lietošanas vērtība šī labuma pircējam. Bet, ja mēs abstrahējamies no tirgū funkcionējošā spekulatīvā elementa, tad krājuma tirgus cenas *vienīgais* determinants ir konkrētā labuma tiešās lietošanas vērtība tās pircējam.

Kā tas jau bija skaidrots iepriekšējās sadaļās, ražošanai jābūt nepārtrauktai. Lai preču ražošanas procesā kaut kad nākotnē būtu izveidots noteikta kvantuma jauno preču krājums, ražotājam vispirms jāīsteno virkne pasākumu – jāsarūpē lietderīgi izmantojams darbaspēks, dabas veltes, kapitāla preces u.c. Turklāt konkrēta labuma ražošanas process ilgst noteiktu laika sprīdi. Šis ražošanas laika sprīdis sākas ar ražošanas procesa iniciēšanu jeb procesa izraisīšanu, vidusdaļā – turpinās starpdarbību veidā, un beidzas tad, kad producēts gala produkts – paredzētais preču krājums. Tādēļ specializētas ražošanas būtība ir *ražotāja spēja paredzēt nākotnē iespējamās tirgus situācijas.* Pirms pieņemt lēmumu par kāda noteikta daudzuma preču ražošanu un tā krājumu izveidi nākotnē, ražotājam jāspēj izvērtēt par kādu tirgus cenu viņš varētu pārdot savu saražoto preču krājumu. Šo preču tirgus cena varētu būt visai tuva līdzsvara cenai. Taču jebkura līdzsvara cena ir konstanta tikai visai īsu laika sprīdi. Šī ir īpaši svarīga atziņa, jo preces pieprasījuma grafiks tirgus dalībnieku vērtējumu maiņas rezultātā nemitīgi pārīdas. Katrs ražotājs cenšas izmantot savus resursus – darbu un derīgās lietas -- tādā veidā, lai ražojot gūtu maksimālo psihisko ienākumu un tādējādi arī psihisku peļņu. Taču arī viņš nav pasargāts no kļūdām. Bet viņa kļūdīgie tirgus paredzējumi nes viņam vienīgi psihiskus zaudējumus. Tādas rīcības būtība kā ražošana tirgum ir (enterpreneurship) uzņēmējdarbība jeb bizness. Šīs būtības izpratnes sakarā galvenais apsvērums ir tāds, ka producents pieprasījuma sarakstu un no tā izsecināmo nākotnē iespējamo cenu nevar un nekad nevarēs precīzi un automātiski paredzēt. Viņam vienīgi pēc iespējas labāk jāspēj izvērtēt varbūtējās pieprasījuma situācijas.

Antreprenierisms ir pircēju un pārdevēju galvenā raksturīgā īpašība. Antreprenierisms ir pircēja un pārdevēja kā ekonomiskā tipa personības psihiska spēja veikt saprāta vadītas maksimāli riskantas, spekulatīvas tirdznieciskas darbības, kuru pamats ir ekonomiskā anticipācija. Antreprenieri specializējas augstāku vai zemāku cenu pareģošanā. Visa viņu darbība kā veselums ir mēģinājums anticipēt nākotnes tirgus cenas, un viņu panākumi ir atkarīgi no tā, cik akurāti vai nekļūdīgi ir viņu pareģojumi. Tā kā pareizas spekulatīvas darbības paātrina virzību uz cenu līdzsvaru, bet kļūdainas spekulācijas ir paškoriģējošas darbības, tad spekulantu aktivitātes tikai paātrina sasniegt līdzsvara cenu situāciju.

Preču tiešajiem lietotājiem jāspēj arī *paredzēt, kādas konkrētas preces viņi vēlēsies* pirkt nākotnē. Pašreiz nopirktā prece faktiski tiks izmantota tikai kaut kad nākotnē, kaut arī šis nākotnes brīdis būtu visai tuvs. Tagadējās preces pozīcija pircēja pašreizējā vērtību skalā ir noteikta kā šīs preces nākotnē gaidītā, bet laika preferences diskontētā vērtība. Ir ļoti liela varbūtība, ka pircējs kļūdās paredzot tagadējā labuma nākotnē iespējamo vērtību. Un, jo ātrbojīgāks ir kāds labums, jo lielāka varbūtība

kļūdīties. Ir pieļaujams, ka mājas pircējs drīkstētu vairāk kļūdīties sava īpašuma nākotnes vērtības paredzēšanā, nekā zemeņu pircējs. Tādējādi antreprenierisms ir pircēja aktivitātes tāda iezīme, kurai ir tieša reāla nozīmīga izpausme. Tomēr specializētu ražotāju antreprenierismam (kā viņu spējai) ir arī cits svarīgs izpausmes veids, proti, citu cilvēku nākotnes vajadzību novērtēšana, izveidojot savu viedokli par viņu nākotnes vajadzībām. Un šāda uzņēmība kā viegli saprotams, ir grūti īstenojama, jo šādai nezināmās nākotnes apjēgšanai un saprašanai nav nekādu likumu (regulu/kārtulu), nekādas sistēmas; un nav no kā mācīties.

Cilvēka rīcība tiek īstenota posmsecīgi vai pa stadijām. Katrā savas rīcības stadijā indivīdam jālieto pēc iespējas konkrētajam uzdevumam atbilstošāki resursi, tādējādi darbojoties saskaņā ar savu priekšstatu par darbības attīstību. Bet katra īstenota, resp., pabeigta darbības stadija ir jau pagātnes stadija un tādēļ vairs nav maināma. Kļūdu lomu atšķirīgās secīgās cilvēkdarbības stadijās varētu izprast ar šāda samērā vienkārša piemēra palīdzību. Proti, indivīdam pieder 100 bareli zivju. Bet viņš, novērtējis sev nākotnē kādu derīgu lietu, nolemj to iegādāties. Pieņemsim, ka šī viņam nākotnē derīgākā lieta ir 10 kvartas piena, un nu viņš veic apmaiņu – par savām 100 bareliem zivju viņš iemaina sev nākotnē vajadzīgās 10 kvartas piena. Un uzskata, ka šis darījums viņam ir izdevīgs.-- Bet nu iedomāsimies nākamo situāciju. Pieņemsim, ka vēlāk, kad pirkums jau izdarīts, kaut kādu iemeslu dēļ piens viņa vērtību skalā ir kļuvis ievērojami lētāks. Nu viņš ir nonācis pretrunīgā situācijā un viņam jādomā kā vislabāk izmantot savas iegūtās 10 kvartas piena.
Tas, kas apmaiņas sākumā viņām likās vislabākais darījums, proti, pret saviem 100 bareliem zivju iegūt 10 kvartas piena, nu izrādās kļūdainas, bet viņš nevar vairs atsaukt savu toreizējo – tātad pagātnē notikušo un toreiz domāto vislabāko darījumu. Taču, ja nu cena tomēr būtu saglabājusies tā pati, tad labāk būtu, ja viņš tagad varētu atkal pārdot pienu par to pašu cenu un atgūt savus 100 barelus zivju. Bet, ja nu tagad 10 kvartām piena cena ir tomēr augstāka , nekā 100 bareliem zivju, tad viņš varētu iegūt spekulatīva rakstura peļņu jeb riska peļņu, pārdodot savu pienu par vairāk nekā 100 bareliem zivju. Bet, ja piena cena nokrīt, t.i., zivju cena viņa vērtību skalā ir tomēr augstāka par 10 kvartām par piena, viņš varētu maksimalizēt savu psihisko ienākumu, pārdodot savu pienu par cenu, kas mazāka par 100 bareliem zivju.

Ir svarīgi saprast, ka nav nekādas jēgas kritizēt šādu rīcību sakot, ka viņš cietīs zaudējumus divreiz apmainot X barelus zivju. Ir pilnīgi droši, ka gadījumā, ja viņš būtu precīzi paredzējis šī notikumu kopuma attīstības gaitu, viņš nebūtu izdarījis sākotnējo apmaiņas aktu. Taču sākotnējo apmaiņu var raksturot kā kļūdainu tikai un vienīgi retrospektīvi. Bet, ja nu reiz pirmais apmaiņas akts tomēr ir izdarīts, tad viņam jāizdara arī nākamās domātās vislabākās darbības, resp. jāizmanto labumi, neraugoties uz pagātnes kļūdainajiem darījumiem, un tādējādi viņa nākamais apmaiņas akts ir atkal vislabākais, ko vien vispār viņš var izdadarīt šajos konkrētajos apstākļos.

Ja palūkojas uz šo situāciju sēriju no otras puses, tad jāatzīst, ka piena cenai nokrītoties zemāk par tās maksimālo pirkšanas cenu, labākā alternatīva ir izlietot šo pienu tā visvērtīgākajā tiešajā lietojumā.

Līdzīgi ir ar ražotāju. Ražotājam jāpieņem lēmums par noteikta kvantuma preču saražošanu. Taču pirms šis krājums ir saražots, tirgus situācija var izmainīties tā, ka viņam varētu nākties nožēlot savu lēmumu. Tomēr arī tagad viņam jāizdara ar savu saražoto preču krājumu vislabākais, kas vien iespējams, un jāgūst sev no tā maksimālais psihiskais ienākums. Citiem vārdiem, ja mēs vērtējoši atskatāmies uz šo situāciju maiņu no tās paša sākuma – pirmsākuma, resp. uz to momentu, kad viņš investēja savus resursus ražošanā,-- tad šis akts retrospektīvā skatījumā bija psihisks zaudējums, jo tas nenesa viņam peļņu viņa domātās labākās alternatīvas īstenošanas

rezultātā. Bet, ja reiz krājums ir saražots, tas ir viņam pieejamais resurss (krājums), un tā padošana par iespējami augstāku cenu tagad nes viņam psihisku pelnu.

Tagad mēs varētu vispārināt gaidīto psihisko ienākumu un gaidīto psihisko izdevumu – faktorus, kuri sastāda pircēju un pārdevēju lēmumu saturu jebkuru divu labumu tiešās apmaiņas procesā..

Pircēja ienākums		Pārdevēja ienākums	
Vai nu...	*A. Pērkamā labuma **tiešā** lietošana	Vai nu	*A. pārdodamā labuma **tiešā** lietošana
Vai	B.Paredzētā **pārdošana vēlāk** par augstāku cenu	Vai	B. Paredzētā **pirkšana vēlāk** par zemāku cenu
	(atkarībā no tā, kuram no šiem diviem darbības aktiem (operācijām)ir augstāka vērtība **pircēja** vērtību skalā		(A vai B atkarībā no tā, kuram no šiem diviem darbības aktiem (operācijām)ir augstāka vērtība **pārdevēja** vērtību skalā
	Pircēja izmaksa (cost)		Pārdevēja izmaksa (cost)
Vai nu...	A.**Pārdodamā** labuma tiešā lietošana	Vai nu...	A. **Pērkamā** labuma tiešā lietošana
Vai	B Paredzētā **pirkšana vēlāk** par **zemāku** cenu	vai	*B. Apmaiņa pret **trešo** labumu
Vai	*C. Apmaiņa pret **trešo** labumu	vai	C. Pārdošana vēlāk par augstāku cenu
	(atkarībā no tā, kuram no šiem **trim** darbības aktiem (operācijām)ir augstāka vērtība **pircēja** vērtību skalā		(atkarībā no tā, kuram no šiem **trim** darbības aktiem (operācijām)ir augstāka vērtība **pārdevēja** vērtību skalā

Ja izslēdzam pagaidu spekulatīvo elementu, tad mēs līdz ar to arī atsakāmies no šādiem faktoriem: no pircēju puses – no ienākuma A, no izdevuma A, no izdevuma C; no pārdevēja puses – no ienākuma A, no izdevuma A, no izdevuma B. Līdzīgi ir arī tai gadījumā, kad mēs uzskatām pārdevēju arī par specializējušos sākotnējo ražotāju. Tātad gadījumā, kad vienai personai ir divas funkcijas –pārdevējs-ražotājs – šī patiesība varētu būt vēl nozīmīgāka, jo tad var būt lielāks saražotās produkcijas uzkrājuma līmenis, un -- kas attiecas uz pircēju, tas attiecas arī uz pārdevēju. Tirdzniecisks darījums vienmēr ir divpusējs -- notiek divu labumu savstarpēja apmaiņa: pircēja ienākums ir pārdevēja izmaksa un otrādi. Tikai faktori, kas atzīmēti ar zvaigznīti, nemaz nemainās. Gan pircēja, gan pārdevēja ienākums ir gaidītais iegūtā labuma tiešais lietojums. Bet izdevumus sastāda atteikšanās, un tā ir jebkuras apmaiņas trešais elements.

Ražotāja lēmuma pieņemšana par oriģinālas noteikta daudzuma produkcijas ražošanas uzsākšanu vienmēr ir balstīta uz priekšstatu par ienākumiem un izdevumiem un katrā konkrētā gadījumā šie lēmumi ir atšķirīgi. To iztirzāsim nākamajās sadaļās.

11. Apmaināmo labumu tipi

Vispirms skaidrības labad piebildīsim, ka šajā sadaļā līdz šim kā apmaināmo labumu piemērus galvenokārt izmantojām t.s. (tangible) taustāmos, reālos materiālos patēriņa *priekšmetus*, piemēram, zirgus, zivis, olas u.tml. Tomēr šāda tipa patēriņa priekšmeti nebūt nav vienīgie apmaiņas objekti. Piemēram, indivīds *A* var sniegt kādu *personisku pakalpojumu* indivīdam *B*, apmaiņā pret to saņemdams kādu indivīdam *B* piederošu labumu. Tā, piemēram, A var sniegt sava darbu kā pakalpojumu fermerim B apmaiņā pret fermas produkciju. Turklāt A var sniegt arī otram cilvēkam personālu pakalpojumu kādas savas funkcijas formā kā *patēriņa preci*, apmainot to pret citu labumu. Šādā veidā indivīds var sniegt otram cilvēkam kādu medicīniska rakstura padomu vai muzikālu priekšnesumu apmaiņā pret proviantu vai apģērbu. Šāda rakstura pakalpojums ir leģitīms patēriņa labums. Turklāt šāda veida labums pēc savas būtības ir taustāma, fiziska patēriņa priekšmeta kvalitāte. Arī indivīdu darba pakalpojumi, kā vairums ražotāju labumu, ir taustāmie kapitāla labumi. Sakarā ar apmaiņu, jāatzīmē šāds būtisks fakts -- taustāmā labuma vērtējums daudz lielākā mērā ir atkarīgs no pakalpojuma, ko tas var dot *lietotājam*, nekā no sava fiziskuma, turklāt – neraugoties vai runa ir par patērētāju vai ražotāju. Rīcības cilvēks vērtē maizi kā konkrētu patēriņa priekšmetu, proti – barības vielu. Maize, to ēdot, kalpo izsalkuma remdināšanai; to apēdot, tā baro. Bet, piemēram, māju darbīgais indivīds vērtē kā objektu, kuru viņš var izmantot kā patvērumu. Turklāt jābilst, ka jebkurš mehānisms kalpo zemākas kārtas labumu producēšanai. Iepriekšējā analīzē aplūkotie, arī tikko minētie, ir taustāmie patēriņa priekšmeti un tos mēs vērtējam no to spējas kalpot kādam cilvēka nolūkam, mērķim, vajadzībai u.tml. Bet ir vēl arī tā paša izpratnes līmeņa netaustāmie personiskie pakalpojumi.

Taču ekonomika *nav* zinātne, kas konkrēti nodarbotos ar materiāliem labumiem vai materiālo labklājību. Ekonomika parasti aplūko tās cilvēku darbības un / vai rīcības, kuras viņi īsteno savu vajadzību apmierināšanas nolūkos, konkrētāk – ar labumu apmaiņas procesu kā ikviena cilvēka līdzekli, ar kuru tas "rada" savu vēlmju apmierinājumu. Šie labumi var būt taustāmi patēriņa priekšmeti vai netaustāmi personiski pakalpojumi. Piedāvājuma un pieprasījuma kā arī cenu noteikšanas principi visos gadījumos ir vieni un tie paši, neatkarīgi no apmaiņas veida vai labumu kategorijas. Iepriekš veiktā analīze attiecas uz visu labumu kategorijām.

Iepriekš izanalizējām šādus iespējamos apmaiņas tipus:

a) Patēriņa priekšmets pret patēriņa priekšmetu, piemēram, zirgs pret zivīm;
b) Patēriņa priekšmets pret personisko pakalpojumu, piemēram, medicīniska palīdzība pret sviestu vai darbs fermā pret uzturvielām;
c) Personiskais pakalpojums pret personisko pakalpojumu, piemēram, divu līdumnieku savstarpēja līdumu planēšana[32].

Gadījumā, kad ir dažādas salīdzināmas homogēnas vienības, tad piedāvājuma un pieprasījuma sarakstus var papildināt; bet gadījumā, kad viens vai abi apmaināmo labumu kopumi ir savstarpēji izolēti vai arī ir iespējama tikai viena apmaiņa, cenu noteikšanas zona izveidojama kā aprādīts iepriekš. Tā, lūk, ja aritmētikas skolotājs kaulējas ar vijolnieku par pakalpojumu apmaiņu, tad abu pakalpojumu nosacīto

(relatīvo) derīgumu ranžējumi veido cenu noteikšanas zonu. Ja vairāki aritmētikas skolotāji un vairāki vijolnieki piedāvā tirgū divu atšķirīgu veidu homogēnus pakalpojumus, tad to tirgus cenas jāveido tā kā jau skaidrots un atbilstīgi grafiku krustpunktiem. Ja divu atšķirīgu indivīdu pakalpojumus pieprasītāji neuzskata par vienādas kvalitātes pakalpojumiem, tad katrs no šiem piedāvājumiem jāvērtē atsevišķi un jānosaka katram sava atšķirīga cena[33]. Tad piedāvājuma grafiks ir tikai vienam indivīdam piederoša viena patēriņa priekšmeta vienību piedāvājuma grafiks. Šāds individuālā piedāvājuma grafiks ir, protams, augšupejošs pa labi noliegts grafiks. Ja tirgū labumus piedāvā tikai viens indivīds, tad viņa piedāvājumu grafiks ir tāds pats kā tirgus piedāvājuma grafiks.

Zināma neskaidrība var rasties tai gadījumā, kad domājam par materiālas dabas priekšmetu apmaiņu, bet faktiski jāapmaina netaustāmi īpašumi. Un problēma ir tāda, ka vairums netaustāmo labumu, savu būtiski savdabīgo īpašību dēļ, vispār nav apmaināmi. Piemēram, vijolnieka muzikālās spējas un to apmaināmās vienības kā viņa konkrētie pakalpojuma veidi ir viņa īpašums. Šo savu īpašumu viņš, piemēram, piedāvā kā pakalpojumu ārstam-terapeitam. Bet personiskie atribūti, kuri vispār nav apmaināmi lielumi, arī ir tomēr ļoti vēlami labumi. Tā, lūk, Brauns ļoti vēlas baudīt īsteno vispāratzītā vijolnieka Šmita māksliniecisko sniegumu. Bet personības māksliniecisskais sniegums kā tāds ir īpašs patēriņa labums, un tas nav nopērkams, maksājot par to ar kādu citu tādu labumu, kurš no Šmita vajadzību viedokļa būtu pietiekami līdzvērtīgs – tāds pats īstens vispāratzīts māksliniecisks sniegums. Šajā gadījumā minētais patēriņa labums ir Šmita īpašums un tas nav apmaināms. To var iegūt citādi, bet ne apmaiņas ceļā. Apmaiņas sakarā, šis netaustāmais labums ir tāds Šmita īpašums, kas nav nošķirams no viņa personības, t.i. mūsu terminoloģijā -- Šmits vispār nav spējīgs no tā atteikties. Cits piemērs – cilvēks nevar visā pilnībā novēlēt savas īpašumtiesības uz sevi, uz savu personību pat tad, ja viņš tomēr var nodot citam lielāko daļu savu pakalpojumu un savu īpašumu. Kā jau iepriekš norādīts, cilvēks nedrīkst piekrist permanentai atkarībai no cita cilvēka, noslēdzot līgumu strādāt šī cita cilvēkā labā visu savu atlikušo dzīvi. Jo viņš kaut kad vēlāk drīkst mainīt savus uzskatus. Un tad brīvā tirgus apstākļos neviens nevar viņu piespiest turpināt strādāt cita cilvēka labā. Tā kā katra cilvēka īpašumtiesības uz sevi nav atsavināmas, viņš, nedeformēta tirgus apstākļos, nav piespiežams turpināt pakļaut savu gribu citam cilvēkam pat tai gadījumā, ja viņš iepriekš būtu bijis piekritis šādām attiecībām ar šo citu cilvēku[34, 35]. Un-- no otras puses – ja īpašums, kurš ir atsavināms un apmaiņas ceļā nonācis citas personas īpašumā,-- protams, izsoles ceļā un sevišķā jurisdikcijā – tad tā sākotnējais īstenais īpašnieks nevar vairs izteikt pretenzijas šī labuma pašreizējam īpašniekam. – Tātad ir personai atsavināmi un/vai no tās nošķirami īpašumi (piem., personai piederoša govs, zirgs) un neatsavināmi vai no tās nenošķirami īpašumi (piem., personības atribūti).

Vispārinot – *apmaiņa var notikt ar atsavināmiem labumiem. Tie var būt patēriņa preces (kuriem ir atšķirīgas ilgtspējas) vai ražotāju preces. Tie var būt taustāmi patēriņa priekšmeti vai netaustāmi personāli pakalpojumi*. Atsavināmiem un/vai no personas nošķiramiem labumiem ir citādākas apmaināmības vienības. Tā, piemēram, pieņemsim, ka Džonam ir kāda labuma depozīts, teiksim, viņš nodevis noliktavā uzglabāšanai 1000 bušeļu kviešu. Viņš saglabā savas īpašumtiesības uz šo labumu, bet kā fizisku vienību kopumu viņš – Džons – šos savus 1000 bušeļus kviešu nodod noliktavas īpašnieka Grīna apsardzībā. Grīns ar Džonam izsniegto *noliktavas kvīti* rakstiski apliecina, ka kvieši ir nodoti viņa noliktavā uzglabāšanā, un ka šīs kvīts īpašniekam, uzrādot to noliktavas īpašniekam Grīnam, ir tiesības no šīs noliktavas saņemt 1000 bušeļus kviešu. Apmaiņā pret šo pakalpojumu – kviešu drošu

uzglabāšanu – Džons maksā noliktavas īpašniekam Grīnam pēc savstarpējas vienošanās ar kāda cita noteikta daudzuma labumu, teiksim, ar smaragdiem. Tiesības uz nošķiramu labumu apmaiņu, kuras tiek izveidotas kāda patēriņa priekšmeta apmaiņas procesā pret kādu pakalpojumu (mūsu iztirzātajā gadījumā – smaragdi kā maksa par kviešu uzglabāšanu), un šīs apmaiņas cena tiek noteikta pēc tiem pašiem iepriekšējās analīzes principiem. Tomēr tagad noliktavas kvīts sāk patstāvīgi eksistēt citā formā, proti – kā tiesības uz kviešiem. Un neapgrūtinātā tirgū šādas tiesības tiek uzskatītas ar absolūti drošām un respektējamām tiesībām, un tikai tādēļ Džons šīs tiesības, kuras apliecina ar kvīti, varētu izmantot apmaiņā kā viņam piederošā reālā kviešu daudzuma *substitūtu*. Džons varētu arī sameklēt citu darījuma partneri, piemēram, Robinsonu, kurš grib pirkt viņa kviešus apmaiņā pret zirgiem, un vienoties par cenu. Robinsons akceptē ar noliktavas kvīti apliecinātās *tiesības* kā pilnīgi perfektu substitūtu reālā kviešu daudzuma nodošanai viņa īpašumā. Robinsons zina, ja viņš gribētu izmantot šos kviešus, viņam *jāizpērk* šīs tiesības no noliktavas īpašnieka. Tas nozīmē, ka šīs tiesības šajā situācijā funkcionē kā noteikta *labuma substitūts*. Un šīs tiesības ir *tagadējais labums*, jo šo labumu – kviešu noteiktu daudzumu – to īpašnieks var izpirkt jebkurā vēlamā brīdī.

Iepriekš aplūkoto tiesību būtība un funkcijas ir vienkāršas. Ar kvīti apliecinātas tiesības ir drošs pierādījums īpašumtiesībām uz noteiktu labumu. Indivīda A īpašumtiesību uz mantas, teiksim, fermas, nodošana indivīdam B ar rakstveida īpašumtiesību dokumentu vai īpašumtiesību apliecinājumu, ir pat vienkāršāka. Taču situācija kļūst daudz sarežģītāka tai gadījumā, kad īpašumtiesības ir jāsadala daļās un šīs daļas tiek nodotas no vienas personas otrai personai. Tā, pieņemsim, Harisons ir dzelzs raktuvju īpašnieks. Viņš nolemj sadalīt savu īpašumu un pārdot to pa daļām vai – pārdot akciju daļas. Pieņemsim, ka viņš visu savu akciju paketi ir sadalījis ir simts daļās. Tad divu akciju daļu īpašnieks iegūst 2/100 šo raktuvju. Taču ņemot vērā, ka šāda veida aktivitātes ļoti reti tiek īstenotas tiešās apmaiņas režīmā, mēs to analīzi pagaidām atliksim. Tomēr ir jau skaidrs tas, ka personai, kurai pieder 2/100 īpašuma, ir līdzīpašnieks, un tādēļ viņai tiek dotas arī vadības, kontroles tiesību un ienākumu proporcionālā daļa. Citiem vārdiem, personai piederošā *akciju daļa* ir arī šī labuma daļas īpašumtiesību pierādījums. Tiesības uz kāda labuma akciju daļu dod arī tā īpašniekam šīs proporcionālās daļas izmantošanas tiesības -- to pārdot vai pirkt apmaiņā.

Trešais tiesību tips ir *kredītu apmaiņa* (vai *kredītu transakcija*). Līdz šim mēs iztirzājām viena *tagadējā labuma* apmaiņu pret otru. Tagadējo labumu tā saņēmējs var izmantot tūdaļ vai arī jebkurā vēlamā brīdī. Kredītu apmaiņā jeb kreditdarījumā tagadējais labums tiek apmainīts pret *nākotnes labumu* vai drīzāk – *pret tiesībām uz nākotnes labumu.* Pieņemsim, ka Džeksons vēlas iegūt 100 mārciņas kokvilnas uzreiz. Viņš ar Peteru veic šādu apmaiņu: Peters dod Džeksonam tūdaļ 100 mārciņas kokvilnas (tagadējo labumu); un Džeksons pretī dod Peteram *tiesības* uz 110 mārciņām kokvilnas viena gada laikā no šī apmaiņas momenta. Tādējādi iznāk, ka vienas mārciņas kokvilnas kā tagadējā labuma cena, izteikta šīs pašas kokvilnas kā nākotnes labuma izteiksmē, ir 1.1 mārciņa (viena gada laikā, skaitot no šī darījuma noslēgšanas momenta). Šāda veida apmaiņā cenu nosaka atbilstīgi vērtību skalām un saskaņā ar piedāvājuma un pieprasījuma sarakstu, tāpat kā tagadnes labumu apmaiņas gadījumā. Tālāko kreditdarījumu (credit transaction) cenu noteikšanas analīzi atliksim uz vēlāku laiku – iztirzāsim nākamajās sadaļās. Te vēl varētu uzsvērt, ka – līdzīgi iepriekš skaidrotajam – jebkuru homogēnu vienību, kuru cilvēks varētu iegūt agrāk, viņš arī augstāk vērtē. Tagadējo labumu vienmēr vērtē daudz augstāk, nekā šo pašu labumu tad, ja to iegūtu kaut kad nākotnē (protams, runa ir par labumu, kurš sastāv no

tādām vienībām, kuras spēj sniegt ekvivalentu apmierinājumu). Un šāda novērtēšana atbilst indivīda laika preferences likmei. Un ir skaidrs tas, ka atšķirīgas laika preferences likmes nosaka kreditdarījumu cenas. (Un te lieti piebilst, ka indivīda laika preferences likmes, savukārt, galu galā nosaka konkrētu labumu relatīvās pozīcijas indivīda vērtību skalā). Turklāt, tagadējā labuma saņēmējs – *debitors* – vienmēr atmaksā jeb kompensē *kreditoram lielāku daudzumu* labuma nākotnē. Debitors ir cilvēks, kurš saņem tiesības tūdaļ izmantot konkrēto labumu, kura viena un tā paša vienību skaita vērtība tagadnē ir daudz augstāka, nekā to vērtība nākotnē. Kreditors ir sniedzis debitoram pakalpojumu, ļaujot viņam – debitoram *tūdaļ* lietot konkrēto labumu, un par to debitors maksā kreditoram par lielāku šī konkrētā labuma daudzumu nākotnē.

Tiesību termiņa beigu datumā kreditors atgūst aizdoto labumu. Tomēr šo tiesību eksistences laikā, tās var pirkt un pārdot apmaiņā pret citiem labumiem. Tā, Peters, kreditors, var pieņemt lēmumu pārdot šo parādzīmi Viljamam (William) apmaiņā pret furgonu. Apmaiņas cena ir vēlreiz no jauna nosakāma saskaņā ar piedāvājuma un pieprasījuma sarakstu. Parādzīmes pieprasījums tiek pamatots ar tiesību drošumu uz kokvilnu. Viljama maksājums par šo parādzīmi furgona nosaukuma izteiksmē var tikt pamatots (a) ar furgona tiešās lietošanas vērtību vai tā apmaiņas vērtību, un, (b) ar kokvilnas papildvienību marginālo derīgumu, kuru viņš, savukārt, varētu *diskontēt,* šādu divu iemeslu dēļ: (1) laika ilgums, kas atlicis līdz tiesību termiņa beigu datumam, un (2) parādzīmes drošība. Un tā – jo mazāk laika atlicis līdz tiesību termiņa beigām uz kādu labumu, jo tirgū šīs tiesības tiecas vērtēt augstāk. Bet, ja eventuālais maksājums ir *ievērojami* zemāks par pilnīgi garantēto vērtību, tad šīs tiesības vērtējamas zemāk -- atbilstīgi cilvēku vērtētajai neveiksmes iespējamībai. Pēc tam, kad parādzīme ir transfertēta citam indivīdam, tā kļūst par jaunā īpašnieka īpašumu, kurš tagad kļūst par kreditoru.

Šāda veida tiesību nodošana apmaiņas procesā pret citu labumu (vai *tiesībām*) pati par sevi kā tāda tomēr *nav* kreditdarījums. Ar kredītu apmaiņu saprot *nepilnīgi apmaksātu* kredītu apmaiņu. Atsaucoties uz iepriekšējo situāciju, tas nozīmētu, ka Peters samaksā Viljamam par prasībām ar kādu citu labumu un līdz ar to kreditdarījums ir pabeigts. Bet Džeksons kā sākotnējā darījuma subjekts tomēr paliek parādnieks Peteram līdz tam brīdim, kamēr viņš – Džeksons nav panācis vienošanos ar kreditoru Peteru par kredīta apmaksas termiņu[36].

Tātad ir šādi prasību tipi: prasības uz tagadējo labumu, ko apliecina, piemēram, noliktavas kvīts vai kāda labuma līdzīpašumtiesību akcijas; un prasības uz nākotnes labumu, kuras izveidojas kreditdarījumā. Šādas prasības apliecina īpašumtiesības, vai – pēdējā gadījumā – priekšmetus, uz kuriem vēlāk *var iegūt* apliecinājumu par īpašumtiesībām uz tiem.

Papildus trim iepriekš minētajiem apmaiņas tipiem [(a), (b) un (c) ir vēl trīs citi tipi. Šo apmaiņas tipu īstenošanas noteikumi, savstarpējās attiecības un principi tika aplūkoti iepriekšējā analīzē. Šie apmaiņas tipi ir šādi:

d) patēriņa priekšmets pret prasībām; piemēram: (1) patēriņa priekšmeta depozīts pret noliktavas kvīti – tiesības uz tagadējo labumu; (2) kreditdarījums ar patēriņa priekšmetu, kas apmainīts pret tiesībām uz nākotnes patēriņa priekšmetu; (3) patēriņa priekšmeta akciju daļas pirkšana apmaiņā pret citu patēriņa priekšmetu; (4) parādzīmes pirkšana no debitora apmaiņā pret patēriņa priekšmetu.
e) prasība pret pakalpojumu; kā piemēru var minēt personālu pakalpojumu, kas tika apmainīts pret parādzīmi, noliktavas kvīti vai labumu krājumu.

f) prasība pret prasību; piemēram, vienas parādzīmes apmaiņu pret otru parādzīmi; akciju daļa pret kvīti; viena tipa akciju daļas apmaiņu pret cita tipa akciju daļu; noliktavas kvīts pret kāda cita tipa prasībām.

Visi labumi sadalāmi šādās kategorijās: taustāmie patēriņa priekšmeti, pakalpojumi, prasības uz labumiem (labumu substitūtiem). Visi seši iespējamie apmaiņas tipi ir iztirzāti, risinot derīguma un piedāvājuma –pieprasījuma problēmas. Vērtību skalas veidošana pamatojas uz katra atsevišķa gadījuma vispusīgu izpratni.

12.Īpašums: cilvēka neskārtas zemes iegūšana īpašumā

Jau konstatējām, ka visu īpašumu izcelsmes loģiskā analīze galu galā noveda pie atzinuma, ka īpašums veidojas savienojot cilvēka piepūli ar vēl neizmantotām dabas veltēm kā faktoriem kapitālpreču vai patēriņa labumu producēšanas nolūkos. Pirms turpināt, mums jāatgriežas pie problēmas par to, kā vispār cilvēks nonāk pietiekamā saskarē ar vēl nevienam nepiederošiem dabas resursiem. Brīvā sabiedrībā jebkurš dabas gabals, kurš vēl nekad nav cilvēka *izmantots*, ir cilvēku īpašumtiesību objekts un tas indivīds, kurš pirmais to izmantos, savienojot savu darbu ar šo konkrēto dabas resursu kā savas darbības priekšmetu, iegūst īpašumtiesības uz to.

Kā persona juridiski var noformēt īpašumtiesības uz šāda tipa dabas veltēm? Kad Kolumbs, nonācis jaunajā kontinentā, pasludināja visu šo kontinentu vai arī visu sektoru "ko vien acis redzēt spēj" par savu īpašumu, vai tad šāda viņa darbība ir pilnīgi leģitīma? Protams, šāda situācija brīvā sabiedrībā nav vairs iespējama. Kolumbs vai Krūzo varēja šo pirmatklāto zemi dažādi kultivēt, pirms radās nepieciešamība apstiprināt savas īpašumtiesības uz to. Šī kultivēšana nenozīmēja augsnes apstrādāšanu, lai gan tā ir viena no kultivēšanas formām. Ja dabas resurss ir zeme, viņš varēja to nokopt mājas celšanai vai ganībām, vai sagatavot lauciņu kokmateriāliem u.tml. Ja zemes ir vairāk, nekā viņš ar saviem spēkiem spēj izmantot, tad pārējā zeme paliek bezīpašnieka zeme tik ilgi, kamēr neierodas kāds cits tās izmantotājs.

Lai zeme paliktu cilvēka īpašumā, nav jāturpina to apstrādāt. Pieņemsim, ka Džons iekopis jaunu zemi, bet tad konstatē, ka tā nav pietiekami ienesīga un viņš pārstāj to lietot. Vai, pieņemsim, ka viņš iekopj jaunu lauku un iegūst uz to īpašumtiesības. Bet tad atklāj, ka tā tomēr nav izmantojama ražošanā un aizlaiž to atmatā. Vai brīvā sabiedrībā viņš var zaudēt īpašumtiesības uz šo zemi? Nē! Ja reiz viņš savu darbu ir savienojis ar šo dabas resursu, tā paliek viņa īpašumā. Viņa darbs ir neatdalāmi savienots ar šo zemi un tādēļ tā ir nodota viņa/viņas beztermiņa valdījumā. Bet nākamajās sadaļās redzēsim, ka tam, vai konkrētā cilvēka darbs ir bijis vai nav bijis savienots ar viņa zemi, nav būtiskas nozīmes, nosakot tās tirgus cenu vai kapitāla vērtību. Katalaktika par labumu pagātni neinteresējas. Taču, izveidojot īpašumtiesības uz mantu, šis jautājums ir svarīgs. Ja reiz cilvēka darba un dabas savienojums ir noticis fakts, cilvēks un tā mantinieki ieguvuši dabas faktorus savā īpašumā, tad jebkuras citas personas darbība, piemēram, šī faktora sagrābšana u.tml., ir uzskatāma par invāziju.

Volovskis (Wolowski) un Levassours (Levasseur) konstatē/apgalvo sekojošo:

Cilvēks tika ieguvis dabu kā faktoru savā īpašumā dabas velšu lietošanas procesā; dabas faktori tapa viņam *piederoši*; tie ir viņa *manta*. Šī manta ir leģitīma; šī leģimitāte rodas no cilvēka svētām tiesībām brīvi īstenot savas spējas. Viņam ir tiesības uz savu mantu, jo tā ir tikai un vienīgi viņa paša radīta, un nekādā ziņā nav nekas cits, kā tikai viņa cilvēciskās būtnes emanācijas rezultāts. Pirms viņa tā bija

tikai matērija; kopš tā brīža, kad viņš ar to rīkojas, tā ir viņa apmaināms labums jeb manta. Ražotājs radītajā lietā transformē daļu sevis un tādējādi šī lieta kļūst vērtīga un ir uzskatāma par cilvēka spēju turpinājumu ārējā pasaulē. Kā brīva būtne viņš pieder sev; un viņa radošo spēku pirmsākums ir viņš pats; mantu producējošā ražotājspēja aizvien ir viņš pats. Kurš uzdrīkstētos apstrīdēt šādas cilvēka īpašumtiesības, kuras tik skaidri iezīmētas ar viņa personības zīmogu?[37].

Daži kritiķi, bet it sevišķi Henrijs Džordžists(?) (Henry Georgists), apgalvo, ka kaut arī cilvēkam vai tā juridiskajam mantiniekam drīkst būt tiesības uz sava darba produktu un kaut kā apmaiņai pret to, tad tomēr viņš nevar iegūt īpašumtiesības uz oriģinālu, dabas dotu faktoru, uz dabas veltēm. Cilvēka darbība, kas vērsta uz šādu dabas velšu ieguvi savā īpašumā tiek uzskatīta par invāziju visu cilvēku kopmantojumā, kuru izmantot vienlīdz tiesīgi ir visi cilvēki. Tomēr šāds viedoklis ir pretrunīgs. Cilvēks nav spējīgs kaut ko producēt, nedarbojoties ar oriģinālu dabas dotu faktoru. Cilvēks producē tikai un vienīgi darbojoties ar oriģināliem dabas dotiem faktoriem. Vienīgais izņēmums varētu būt stāvvieta (teātrī un citur). Lai producētu un iegūtu savā īpašumā šos produktus – kapitāllabumu vai patēriņa labumu, vispirms vai vienlaicīgi viņam jāiegūst savā īpašumā arī paši oriģinālie dabas dotie faktori un jāizmanto tie. Jo viņš nevar radīt produktu tikai un vienīgi ar savu piepūli, nošķirti no savas darbības priekšmeta. Lai producētu, viņam jāsavieno sava piepūle ar kādu oriģinālu dabas dotu faktoru. Bet, ja cilvēkam ir liegts īpašums uz zemi vai kādu citu oriģinālu dabas dotu faktoru, tad arī viņa darba augļi nevar kļūt par viņa īpašumu.

Risinot problēmu par labāko veidu kā iegūt zemi īpašumā, ir grūti atrasts kaut ko citu kā vien tā izmantošanu kā līdzekli, producējot ar to kādu labumu. Un izšķiroši ir tas, kurš pirmais to izdara. Cilvēks rīkojas ar zemi, kura pirms viņa nevienam nav piederējusi. Un nav bijusi vērtīga nevienam indivīdam. Viņš pirmais izmanto to kā konkrētu faktoru, un konvertē to par kapitāla un patēriņa labumu producēšanas instrumentu. Par īpašumu komunistu izpratnē diskutēsim vēlāk. Bet tagad jāatzīst, ka ir ļoti grūti izprast kā līdz ar cilvēka dzimšanas faktu viņam automātiski tiek piešķirta pasaules zemes precīzi definēta daļa. Kopš pirmais lietotājs zemi savienoja ar savu darba piepūli, vairs neviens jaundzimušais bērns, nedz arī viņa senči, nekādu darbību ar zemi vispār vairs nevar uzsākt.

Lai problēmu labāk izprastu, aplūkosim situācijas *dzīvnieku* pasaulē. Dzīvniekiem ir "ekonomiska /ienesīga zeme", un kā tāda tā ir ekvivalenta ar dabas dotu ražošanas faktoru. Tā ir oriģināla fiziska zeme. Un tādēļ katram, kurš neatzīs cilvēka īpašumtiesības uz viņa govi, nāksies atzīt govs pieradinātību, tās izmantošanas procesā. Un gluži tas pats notiek ar zemi. Iepriekš nevērtīgā mežonīgā zeme, līdzīgi mežonīgiem dzīvniekiem, ir cilvēka apstrādāta un transformēta viņam lietderīgā labumā. Abos gadījumos zemes savienošana ar cilvēka darba piepūli izveido īpašumtiesības, kuras ir ekvivalentas šī savienojuma būtībai.

Mums jāatceras, ko rada producēšanas jeb ražošanas procesā. Cilvēks ražojot, nerada vielu – matēriju, bet gan tikai lieto doto materiālu. Viņš, sakārtojot materiālu citādi, transformē jeb pārveido tā īpašības, raksturlielumus u.c. parametrus tā, lai iegūtu vēlamo patēriņa labumu. Vispārinot varētu teikt – viņš ar savu piepūli padara materiālu derīgu patērēšanai. Zemes gabalu vai dzīvnieku atrašana un to pielāgošana izmantošanai ir šo objektu transformācija citā stāvoklī.

Pat ja zemes gabala vērtības (procentu) pieaugums tagadnē ir būtiski nozīmīgs, tad šai ziņā tā ir tikai ekonomiska zeme, pateicoties tās kultivēšanai, ko veikuši ļoti daudzi cilvēki. Ja mēs atzīstam īpašumtiesību uz zemi likumīgumu, tad tas fakts, ka zeme vienmēr uzkrāj sevī iepriekšējo paaudžu piepūli, kultivējot to, ir izcili nozīmīgs fakts[38].

Ja dzīvniekiem ir savas zemes platības viņu eksistencei oriģinālu dabas dotu faktoru izpratnē, tad tāds ir arī gaiss un ūdens. Mēs zinām, ka gaiss nav iegūstams īpašumā. Tas veido visu cilvēku labklājības apstākļus, un nav nepietiekams labums, kas kādam varētu piederēt. Tomēr, šāds apgalvojums ir patiess tikai attiecībā uz elpojamo gaisu tā parastajā kondīcijā. Tā, piemēram, ja daži cilvēki grib savu elpojamo gaisu pārveidot vai kondicionēt, tad viņiem par šo pakalpojumu jāmaksā, jo kondicionētais gaiss kļūst par nepietiekamu labumu, kas pieder tā ražotājam.

Turklāt, ja ar jēdzienu gaiss mēs saprotam radio viļņu un televīzijas attēlu translācijas fizisko vidi, tad runa ir tikai par precīzi noteiktām elektromagnētisko viļņu frekvencēm, kuras ir derīgas šīm pārraidēm. Un šīs frekvences kā nepietiekamais līdzeklis *ir* cilvēkam iegūstams īpašumā un var viņam piederēt. Brīvā sabiedrībā radio viļņu kanāli var nonākt indivīdu īpašumā gluži tāpat kā zeme un dzīvnieki, proti, pirmais šo frekvenču lietotājs iegūst tās savā īpašumā. Pirmais 1000 kilohercu lietotājs, Džons, varētu kļūt par šīs viļņu garuma joslas absolūto īpašnieku un viņam būs tiesības turpināt vai pārtraukt izmantot šo viļņu joslu vai pārdot to u.tml. Jebkurš cits, kas uzsāks pārraides šajā Džonam piederošajā viļņu joslā, būs īstenojis invāziju Džona īpašumā un viņš tiks atzīts par vainīgu, par zagli, līdzīgi kā gadījumos ar zemi vai mājlopiem[39, 40].

Viss iepriekš teiktais ir patiess arī attiecībā uz *ūdeni*. Ūdeni, vismaz upju un okeānu ūdeni, vairums cilvēku uzskata par cilvēku īpašumā neiegūstamām kvalitātēm, labumiem, lai gan mazos daudzumos tas ir pieļaujams. Pašlaik šie apgalvojumi ir patiesi attiecībā uz lieliem daudzumiem, tādiem kā, piemēram, kuģu kursēšanas ceļi, kuri visdrīzāk nav iegūstami kā īpašumā, jo ir kuģošanas līniju pārpilnība[41]. Tomēr šie apgalvojumi nav patiesi attiecībā uz *zvejošanas* tiesībām okeānos. Zivis nekādā gadījumā nav dabūjamas neierobežotos daudzumos, atbilstīgi cilvēku vajadzībām. Tādēļ to ieguves vietas, krājumi šajās vietās kā arī zivju nozveja ir iegūstama kā īpašumā. Un tādēļ tautas vienmēr ir strīdējušās par zvejošanas tiesībām. Brīvā sabiedrībā zvejošanas tiesības noteiktās vietās savā īpašumā varētu iegūt tas, kurš šīs jomas pirmais izmantojis un tad pārdot tās citiem indivīdiem. Īpašumtiesību ieguve uz ūdens jomām, kurā ir zivis, ir tieši tāda pati kā privāto īpašumtiesību ieguve uz zemi, mežiem, kur dzīvo medījami dzīvnieki. Daži cilvēki sarežģī šo problēmu, uzsverot, ka ūdenim nav fiksēta stāvokļa, jo tas ir plūstošs, un tā stāvokli ierobežo zeme. Tomēr šis ir pilnīgi nepārliecinošs iebildums. Arī zeme kustas, kad augsni, pārvērstu zemes putekļos, aiznes vējš. Daudz svarīgāk ir raksturot ūdens stāvokli platuma un garuma dimensijās. Ar šim dimensijām nosaka indivīdam piederošo jomu robežas, pilnā mērā atzīstot, ka zivis un ūdens var pārvietoties no vienas personas īpašuma uz otras personas īpašumu. Īpašuma vērtību mērī un nosaka šajās dimensijās[42].

Citāda argumentācija ir situācijā, kad pirmlietotājam ir jāsadala savs zemes gabals. Pieņemsim, ka pirmatklājējam uz pirmlietotāja tiesību pamata pieder noteikta lieluma zemes gabals. Bet viņš nožogojis un spēj kultivēt tikai piecus akrus no šī zemes gabala, lai gan ekonomiski izdevīgāk būtu kultivēt 15 akru lielu zemes gabalu. Šajā situācijā citam cilvēkam, kurš vēlas iegūt tiesības uz visiem 15 akriem ekonomiski izdevīgās zemes, šīs tiesības jāizpērk no pirmlietotāja.

Ir nepieciešams piebilst, ka brīvā sabiedrībā zemes īpašumtiesību teorijai šeit iztirzātajā aspektā, t.i., īpašuma pirmtiesības pirmajam lietotājam, nav nekā kopīga ar citu tikai vispārīgos vilcienos līdzīgu zemes īpašumtiesību teoriju, ko attīstīja J.K . Indžeills (?) (Ingalls) un viņa skolnieki deviņpadsmitā gadsimta nogalē. Indžeills (?) (Ingalls) aizstāv īpašumtiesību *kontinuitāti* tikai tās faktiskajiem iedzīvotājiem un personālajiem zemes lietotājiem. Šī teorija ir pretstats *pirmlietotāja* īpašumtiesību teorijai.

Indžeilla sistēma radīja teorētiskos priekšnosacījumus zemes gabalu kā faktoru ļoti neekonomiskam izkārtojumam. Lauku teritorijas, kur iekārtotas zemes platību ziņā mazas lauku mājas, fermas, ir neekonomiskas. Bet, neraugoties uz to mazajām platībām, tās vajadzētu intensificēt, un tādējādi tiktu novērsta tās izmantošana citā ražošanas līnijā. Mākslīgi un piespiedu kārtā varētu tikt radīti traucējoši zemes izmantošanas priekšnosacījumi. Bet zeme, kuru tās īpašnieks *personīgi* neizmanto, tiek aizlaista atmatā. Turklāt šī teorija ir pretrunīga, jo tā neatzīst īpašumtiesības vispār. Viens no pirmajiem īpašumtiesību noteikumiem ir īpašnieka vai īpašnieku tiesības atbilstīgi saviem ieskatiem pirkt, pārdot vai sadalīt savu īpašumu. Tā kā saskaņā ar Indžeilla teoriju mazajiem zemes īpašniekiem nav tiesību pārdot neizmantotos zemes gabalus, tad viņi --mazie zemes īpašnieki – faktiski nav zemes īpašnieki. Indžeilla īpašumtiesību teorijas analīzes secinājums ir tāds, ka viņa tēzes atgriežas pie Džeordžista uzskata, proti, ka zeme pieder sabiedrībai, resp., valstij[43].

13. Spaidi pret īpašumtiesību aizskārumu

Turpinām paplašināti analīzēt tirgus sabiedrību, kurā nav vardarbība pret cilvēka personību un nepastāv personas īpašuma zādzības. Jautājums par šādas sabiedrības izveidošanas vislabākajiem *līdzekļiem* nav apspriežams. (Ar terminu *invazīva darbība* apzīmē tādas darbības, kuras vērstas pret citas personas brīvību vai tās īpašumu bez šīs personas piekrišanas. Invazīvas darbības ir, piemēram, vardarbība, zagšana, krāpšana u.c.).

Raugoties no mūsdienām nav atšķirību starp to, vai brīva tirgus apstākļus ir izveidojis katrs cilvēks pats, izšķiroties par *atturēšanos no invasīvām darbībām* pret otru cilvēku, vai arī ir izveidota kāda aģentūra, kura piespiestu jebkuru indivīdu atteikties no šādām darbībām. Neatkarīgi no tā, vai indivīda atturēšanās no invazīvas darbības ir viņa piespiedu izturēšanās vai viņa pati uzņēmusies neveikt invasīvu darbību, mēs uzskatām, ka apstākļu kopums, kas nodrošina neapgrūtināta tirgus eksistenci, ir saglabājams.

Vieno no brīva tirgus sabiedrības apstākļu uzturēšanas problēmām ir varas aģentūru (vienalga – indivīds vai organizācija) loma kontraktu apmaiņā. Kāda tipa līgumi būtu ieviešami, lai uzturētu neapgrūtināta tirgus apstākļus? Mēs jau konstatējām, ka līgums, kas noslēgts pretēji indivīda gribai nevar tikt laists šādā tirgū, jo cilvēka griba nav nošķirama no viņa personības. No otras puses, ja indivīds tomēr noslēdz tādu līgumu un apmaiņā pret to saņem citas personas īpašumu, viņš zaudē daļu vai pat visu šo savu īpašumu, ja viņš nolemj izbeigt šo vienošanos. Mēs redzēsim, ka krāpšanu drīkst uzskatīt par zagšanu, ja indivīds, kurš saņēmis cita indivīda īpašumu, bet nespēj izpildīt savu apmaiņas darījuma daļu, un tādējādi īsteno otra indivīda īpašuma sagrābšanu (bez viņa piekrišanas).. Aprakstītais gadījums skaidro iespējamos līgumslēdzēju pušu pienākumu risinājumus un šo pienākumu piespiedu izpildīšanu brīvā tirgus apstākļos. Ar terminu kontrakts/līgums būtu jāsaprot divu personu savstarpēja vienošanās par savu labumu apmaiņu tagadnē vai nākotnē. Personas var brīvi un pēc savas vēlēšanās slēgt līgumus par darījumiem ar visu savu īpašumu vai tā daļu; un, lai eksistētu brīva sabiedrība, visi līgumi par labumiem, kuri ir dabiski nošķirti, varētu būt spēkā. Kļūdaina līgumu izpilde būtu jāsaprot kā citas personas īpašuma zagšana. Kad debitors pērk kādu labumu apmaiņā pret solījumu samaksāt nākotnē, šis viņa pirktais labums nav uzskatāms par viņa

īpašumu tik ilgi, kamēr noslēgtais līgums nav izpildīts un apmaksa izdarīta. Līdz šim laika brīdim šis labums ir kreditora īpašums, un kredīta neapmaksāšana pielīdzināma kreditora īpašuma zādzībai.

Kontrakts nav uzspiežams ar varu. Brīvā tirgus apstākļos nav (the enforcing agency) varas aģentūru pienākums panākt solījumu stāšanos spēkā vienīgi tādēļ, ka tie ir solījumi (?) ; viņu pienākums ir vērsties pret īpašuma piesavināšanos (zagšanu), arī pret netiešu, slēptu zagšanu.

Īpašuma izpirkšanas nodomu pierādījums ir reālas tiesības uz kādu konkrētai personai piederošu īpašumu. Neveiksmīga izpirkšana ir līdzvērtīga zādzībai. Cita situācija ir tai gadījumā, kad iegūtas tiesības sniegt pakalpojumu apmaiņā pret kādu mantu. Tā, pieņemsim, ka kinoaktieris piekritis darboties kādā kinostudijā trīs filmās gada laikā. Bet pirms iemaināmā labuma (algas) saņemšanas apmaiņā, viņš laužkontraktu un nolemj šo darbu neveikt – lomas netēlot. Tā kā viņa griba nav nošķirama no viņa personas, viņš brīvā tirgus apstākļos nav piespiežams šo darbu veikt. Turklāt, tā kā apmaiņā viņš nav saņēmis kino kompānijas īpašumu (algu naudā), viņš nav zadzis, un tad brīvajā tirgū viņš nav arī piespiežams pildīt kontraktu. Un šai gadījumā kaut kāda prāva par "zaudējumu atlīdzību" arī nav uzsākama. Tas fakts, ka kino kompānija, cerot, ka aktieris pildīs vienošanos, varēja būt izstrādājusi vērā ņemamus plānus un izdarījusi investīcijas, drīzāk kompānijai nebūs izdevīgs, un kompānija nevar arī cerēt, ka aktieris samaksās par kompānijas paredzējuma nepilnībām/*trūkumiem* un vāju anterprenierismu. Kompānija maksās arī par pārāk lielu uzticēšanos cilvēkam. Kinoaktieris nav neko saņēmis no kompānijas īpašuma un tādēļ nenes nekādu atbildību maksājuma formā ar kādu labumu kā "kompensāciju par kompānijas zaudējumiem"[44]. Jebkurš šāda veida piespiedu maksājums drīzāk būtu uzskatāms par invāziju aktiera īpašuma tiesībās brīvā tirgus apstākļos. Šāda veida piespiedu maksājumu drīzāk varētu uzskatīt par ētiska rakstura prasību, proti, par prasību turēt solījumu (nevis to lauzt), taču brīvā tirgus noteikumi par galveno postulē katra indivīda tiesības uz savu personu un savu īpašumu, nevis uztiepj kaut kādi paplašinātus morāles standartus. Jebkura piespiešana ar spēku, iebiedēšanu vai autoritāti, ir līdzvērtīga piespiešanai ar morāles kodeksu spēku, kas īstenota pēc invāzīvu darbību likvidēšanas, un tādēļ pati būtu atzīstama par tādu, kas īsteno invāziju personas kā indivīda tiesībās un īpašumā un iejaukšanos brīvajā tirgu[46].

Problēmas nākamais skaidrojums varētu atbilst brīvajam tirgum, taču kino kompānijas darbībā varētu būt sava specifika. Proti, kino kompānija, ievērojot, ka aktieris ir lauzis līgumu, varētu viņu lūgt apmaksāt kino kompānijai zināmu summu, un, ja viņš atsakās to darīt, tad atteikt viņam iespēju kaut kad turpmāk noslēgt ar šo kompāniju kādu līgumu, un pieteikt viņu kādai citai viņa darbībai atbilstošai līgumslēdzējai (tādai kā kino kompānijas). Šķiet, iespējams, ka viņa – aktiera – izredzes veikt apmaiņu nākotnē cietīs viņa paša darbības dēļ. "Melnais saraksts" brīvajā tirgū ir pieļaujams. Cita brīvajā tirgū leģitīma darbība ir *boikots*. Boikotēt nozīmē, ka kaut kāda iemesla dēļ A pieprasa B neveikt apmaiņu ar C. Tā kā A un B darbības ir pilnīgi brīvprātīgas un neinvazīvas, tad tās arī nevarētu būt par iemeslu boikota nepieļaušanai neapgrūtinātā tirgū. No otras puses, jebkura piespiedu darbība pret boikotu arī ir invāzija brīvas personas tiesībās.

Tā kā līguma parādu nenomaksāšana tiek uzskatīta par līdzvērtīgu zagšanai, tad neapgrūtinātā tirgū arī varas aģentūrai šāda darbība būtu jātraktē kā līdzīga zagšanai. Ir skaidrs, ka līdzīgi kā, piemēram, gadījumā par zādzību ar ielaušanos,-- par nozagtā īpašuma atgriešanu tā īpašniekam varas aģentūrām varētu būt fundamentāli apsvērumi. Sods ļaundarim varētu izrietēt no iepriekšējā piemēra papildapsvērumiem. Tā, pieņemsim, ka A nozaga B 100 unces zelta. Kad varas aģentūras arestēja A, viņš

jau bija paspējis izšķērdēt šīs 100 unces zelta un viņam arī nebija tādu īpašumu, lai varētu atgūt 100 unces zelta. Varas aģentūru galvenajam mērķim vajadzētu būt A piespiešana atdot šīs 100 unces zelta. Un tā, dīka ieslodzījuma vietā varas aģentūras zagli piespieda strādāt un uzliek arestu viņa izpeļņai, lai iegūtu nozagtās vērtības daudzumu un plus vēl kompensāciju par novilcināto laiku. Vai viņš piespiedu darbu veic cietumā vai ārpus tā, tas šajā gadījumā nav būtiski. Galvenais šī gadījuma sakarā ir tas, ka brīvā tirgus apstākļos iebrucējs citas personas tiesībās zaudē savas tiesības tik pat lielā mērā. Pirmais apsvērums par agresora sodīšanu, kurš brīvā tirgus apstākļos uzbrucis cita īpašumam, ir par ekvivalenta īpašuma piespiedu atgriešanu[46]. No otras puses, pieņemsim, ka B brīvprātīgi nolemj atlaist parādu A un subsidē zagli, dāvinot viņam viņa nozagto īpašumu; tātad viņš – B – atsakās no ("press charges") "piespiedu izdevumiem" viņa īpašuma nozagšanas sakarā. Šajā gadījumā varas aģentūra nevarētu veikt nekādas darbības pret laupītāju, jo viņš tagad ir īpašuma kā dāvanas saņēmēja pozīcijā.

Šī analīze sekmē debitora rīcības paredzēšanu naudas saistību nepildīšanas gadījumā brīvā tirgus apstākļos. Ja kreditors izlemj aizmirst parādu un nepieprasa atmaksāt viņa izdevumus, resp. kredītu, viņš īstenībā piešķir savu īpašumu debitoram kā dāvanu, un līdz ar to nav vairs iemesla piespiest debitoru pildīt līgumu. Kas notiek, ja kreditors uzstāj, lai debitors patur sev aizdoto īpašumu? Šajā gadījumā skaidrs ir tas, ka, ja debitors ir spējīgs atmaksāt kreditora prasīto summu, bet atsakās to darīt, viņš ir vainīgs kā īstens krāpnieks, un arī varas aģentūrai viņa darbība jāuzskata par īsteni krāpniecisku darbību. Varas aģentūrai vispirms vajadzētu pārliecināties, vai parādnieka īpašums ir nodots tā likumīgajam īpašniekam, resp. kreditoram. Bet, pieņemsim, ka debitors īpašumu nav iegādājies, bet viņš labprāt atmaksātu parādu tad, kad viņš īpašumu būs ieguvis. Vai tas piešķir viņam īpašas privilēģijas, vai var viņam ar varu uzspiest likvidēt parādu kā tas ir noteikts ar likumu par bankrotu. Protams – nē. Šajā gadījumā galvenajiem apsvērumiem vajadzētu būt par debitora izturēšanos pret savu pamatpienākumu, proti, izpirkt no kreditora īpašumu. Vienīgais veids kā varētu tikt novērsta parāda neatmaksāšana varētu būt kreditora un debitora vienošanās par to, ka, oriģinālā kontrakta sastāvdaļas izpratnē, parāds tiks atlaists, ja debitors veiks noteiktu investīciju un zaudēs īpašumu, ko viņš ieguva slēdzot kontraktu; vārdu sakot, kreditors piešķir debitoram daļējas līdzīpašnieka tiesības uz īpašumu. Brīvā sabiedrībā, par kuru te ir runa, nevajadzētu būt iemesla "žirēšanas instrumenta" pielietošanai. Ja valdība apzīmējusi/nosaukusi kādu labumu par "žirējamu", tad, ja A nozog šādu labumu indivīdam B un tad pārdod to C, kurš par šo zādzību neko nezina, tad B nevar atgūt no C šo labumu. Neievērojot to faktu, ka A ir zaglis un viņam nav īsto tiesību uz šo labumu, C ar tiesas lēmumu varētu tikt atzīts par likumīgo šī labuma īpašnieku, un tādējādi, B vairs nekādi nevarētu atgūt savu īpašumu. Šis likums par žirēšanu ir acīmredzami nepārprotams īpašuma tiesību aizskārums, ierobežojums. Tur, kur īpašumtiesības ir pilnīgi aizsargātas, zaglis nevarētu tā uzvesties. Pircējs ir veicis pirkumu riskējot, bet viņam jāpārliecinās, ka labums nav zagts; ja viņš tomēr nopircis zagtu labumu, viņam jācenšas saņemt kompensācija no zagļa, nevis no pilntiesīgā šī labuma īpašnieka.

Bet kā karteļu savstarpējās vienošanās gadījumos? Vai brīvā saiedrībā šāda tipa vienošanās būtu apspiežama? Ja tā nebija karteļu vienošanās par īpašumu apmaiņu, bet A,B,C… firmas savā starpā vienojās tikai par savu ražojumu kvotām, tad šāda veida vienošanās nevarētu būt pilnīgi nelegāla, un neviens arī nevarētu piespiest veikt šādu vienošanos. Vienošanās varētu būt tikai nodoms zagt, nevis tieša piespiešana zagt[47].

Viena no domstarpībām, kura brīvā sabiedrībā bieži tiek izraisīta sakarā ar indivīda īpašuma tiesībām, ir saistīta ar apgalvojumu, ka šīs tiesības ignorē "ārējo izdevumu" problēmu. Taču visas tiesu lietas par "ārējo izdevumu" problēmu rodas valsts valdības neveiksmīgas darbības dēļ – varas aģentūru dēļ, adekvāti tam, kā tas notiek ar indivīda īpašuma tiesībām. Tādējādi "vaina" negulstas vis uz privātā īpašuma institūciju, bet gan uz valdību, tās kļūdainās darbības dēļ, resp., apspiežot brīvā sabiedrībā īpašuma tiesības cīnīties pret dažādām viltīgām invāzijas formām.

Viens šādas neveiksmīgas darbības piemērs ir smēķēšana, arī gaisa piesārņošana vispār. Ievērojot, ka rūpnīcu dūmu izplūde piesārņo gaisu un bojā cilvēku veselību un viņu īpašumu, gaisa piesārņošana ir invazīvs akts. Tas ir ekvivalents vandālisma aktam un īsteni brīvā sabiedrībā tas būtu nosodāms uz upuru ierosinājumu pamata. Gaisa piesārņošana nav kādas neapšaubāmu īpašuma tiesību sistēmas defekta sekas, bet gan valdības neveiksmīgas īpašuma tiesību aizsargāšanas sekas. Atzīmēsim, ka brīvā sabiedrībā zāles pret gaisa piesārņošanu nav Valsts administratīva biroja radīšana priekšrakstu izstrādāšanai par dūmu kontroles regulēšanu. Zāles ir *tiesas* process, kas soda un aizliedz citu personu un īpašumu postīšanu, piesārņojot gaisu[48].

Brīva sabiedrībā, kā jau konstatējām, katrs cilvēks pats ir sevis īpašnieks. Brīvā sabiedrībā nevienam cilvēkam nav atļauts iegādāties īpašumā otra cilvēka ķermeni vai viņa prātu (tas atļauts tikai verdzībā). Šis apstāklis pilnīgi apgāž bāzi tiesas procesam par apmelošanu, t.i., juridiska rakstura apmelojumu (rakstveida apmelojums) vai neslavas celšanu (mutvārdos izteikts apmelojums). Pamats apmelojuma pasludināšanai ārpus likuma ir tas, ka katrs cilvēks pats ir "savas reputācijas īpašnieks" un tādēļ jebkurš ļaunprātīgs vai melīgs uzbrukums indivīdam vai viņa raksturam aizskar viņa reputāciju un tādēļ ir sodāms. Tomēr, cilvēkam nav tāda objektīva īpašuma kā viņa "reputācija". Katra cilvēka reputācija ir vienkārši tas, ko otrs cilvēks par viņu domā, t.i., tā ir tikai otra cilvēka *subjektīvās* domas funkcija. Bet cilvēks nevar iegūt savā īpašumā otra cilvēka prātu vai domu. Tādējādi es nevaru aizkārt otra cilvēka īpašuma tiesības, viņu publiski kritizējot. Turklāt, tā kā es nevaru iegūt savā īpašumā citu cilvēku prātus, un citi arī ne, tad es arī nevaru piespiest citus domāt sliktāk par kādu cilvēku, manas kritikas dēļ[49].

Iepriekšējās piezīmes stingri atgādināja, ka varas aģentūras brīvā sabiedrībā īsteno invāziju *fiziskai* personai un īpašumam, bet tas nav īpašuma *vērtības* aizskārums. *Fiziskais* īpašums ir tas, kas personai pieder. Bet indivīdam nevar būt nekādas īpašumtiesības uz valūtas vērtībām, jo naudas vērtību izsaka tās maksāšanas funkcija, bet to, savukārt, nosaka tas indivīds, kurš ar naudu maksās par cita indivīda īpašumu. Tādēļ tāda darbība kā rūpnīcu, fermu un citu līdzīgu objektu mežonīga iznīcināšana vai izlaupīšana ir invāzija fiziskajā īpašumā un kā tāda ir pasludināta ārpus likuma. No otras puses, kaut kādas vienas ražotnes (rūpnīcas, fermas u.tml.) produkcijas pārdošanas pārbīde uz citas konkurējošas ražotnes produkcijas pārdošanu var pazemināt pirmās ražotnes īpašuma monetāro vērtību. Bet šāda darbība nekādā ziņā nav sodāma. Tas, ka viena īpašuma īpašniekam nav *tiesību* uz otra indivīda īpašumu, ir tieši brīvajai sabiedrībai atbilstošs noteikums. Tādējādi, viņam nav likumīgu tiesību uz īpašumu tā vērtības izteiksmē; viņam ir likumīgas tiesības tikai uz sava īpašuma fizisko eksistenci. Kas attiecas uz īpašuma vērtību, tad to nosaka brīvais tirgus. Šī ir atbilde indivīdiem, kuri uzskata, ka vajadzētu legāli novērst nevēlama biznesa un cilvēku pārcelšanos uz citu vietu – tuvāku vai tālāku apkārtni, jo tas varētu pazemināt vai pazeminātu eksistējošo īpašuma vērtību.

Viena no īpašuma ieguves metodēm ir *krāpšana*. Ar jēdzienu krāpšana saprot tādus gadījumus, kad viena apmaiņas vienošanās puse ar iepriekšēju nodomu atsakās pildīt savu līguma daļu. Viņa, tādā veidā ieguvusi otras personas īpašumu, vai nu neupurē

nevienu no vienošanās labumiem vai arī upurē mazāk nekā apmaiņas līgumā bija piekritusi. Debitora apzināta sava parāda neatmaksāšana kreditoram ir kreditora īpašuma zādzība.

Cits krāpnieciskas darbības paraugs ir šāda sekojoša apmaiņa: Šmits piekrīt dot piecpadsmit unces zelta Džonam apmaiņā pret specifiski izstrādātu Ķīnas porcelānu, kas iesaiņots kastē. Kad Šmits, pēc zelta iedošanas Džonam, saņem šo kasti, viņš konstatē, ka tā ir tukša – tajā nav porcelāna, par ko abi bija vienojušies. Tātad Džons falsificēti reprezentēja preci, kuru viņš apmainīja, un šāda Džona darbība ir ekvivalenta Šmita īpašuma zādzībai. Tā kā tika veikta falsificēta apmaiņa, jo savā faktiskajā (**In**.: *tukša* kaste!?) formā šī kontraktācija nevarēja tikt īstenota, tad otra puse nav tikusi krāpta. Un, tātad, šāda apmaiņa nav brīvprātīgas apmaiņas paraugs, bet gan ir vienas puses zādzība. Balstoties uz mūsu brīvā tirgus definīciju, proti, brīvais tirgus ir brīvprātīgas starppersonālās apmaiņas modelis, mēs izslēdzam gan tiešu vardarbību, gan arī tiešu vardarbīgu krāpšanu. – Līdz šim mēs nodarbojāmies tikai ar tāda tirgus analīzi, kurš nav apgrūtināts ar krāpšanu vai vardarbību.

Mēs te nediskutējām par to, kāda tipa varas aģentūras vajadzētu izveidot vai kādi līdzekļi būtu lietojami, bet gan par to, pret kāda tipa darbībām varas aģentūrām vajadzētu cīnīties un kāda tipa darbības būtu pieļaujamas. Brīvā tirgus apstākļos visas vienas personas invazīvas darbības pret otras personas īpašumu, pret šo personu vai tās materiālajiem labumiem vienmēr būs varas aģentūru apkarojamas darbības. Mēs pieņemam, ka sabiedrībā nav invasīvu aktu tādēļ, ka indivīdi tādas darbības neveic vai varas aģentūras tās sekmīgi novērš. Invazīvas darbības definēšanas problēma tika skaidrota ar dažādiem tipiskiem piemēriem. Katram cilvēkam ir īpašumtiesības uz sevi un viņš var iegūt īpašumtiesības uz mantu, kuru pirms viņa vēl neviens nav izmantojis, bet viņš to izmanto pirmais, ražojot produkciju; īpašumu cilvēks var iegūt kā dāvinājumu vai brīvprātīgas apmaiņas rezultātā. Neviens nav raksturojis brīvu, neinvasīvu vai brīvprātīgu sabiedrību skaidrāk un koncentrētāk, par britu politikas filosofu Obēronu Herbertu (Auberon Herbert). Viņš raksta:

1. Tas cēlais un ļoti nozīmīgais dabiskais fakts, ka jebkurš cilvēks piedzimst ar savu separātu prātu un fizisko ķermeni, nozīmē katras personas tiesības uz savu prātu un ķermeni, un tiesības valdīt pār tiem un vadīt tos. Un būtu jāatzīst, ka saprātīgāka slēdziena nav.
2. Šādas īpašumtiesības uz sevi nozīmē, ka jāaptur jebkāda pret tām vērsta agresīva vai krāpnieciska darbība.
3. Indivīdiem ir tiesības aizstāvēties ar spēku pret vardarbību, kas vērsta pret viņiem, un sevis krāpšanu; viņi drīkst deleģēt šādas pašaizsardzības darbības tādai organizācijai, kuru sauc par valsts valdību…

   Koncentrētā formā mūsu brīvprātīguma formula ir izsakāma šādi: "Indivīda suverenitātei jāpaliek neskārtai, izņemot situāciju, kad pats indivīds ir spiests veikt agresīvu darbību pret otru suverēnu neagresīvu indivīdu."

   Izvēršot pirmo punktu, Herberts turpina: Viena lieta, uz kuru mēs varam pilnā mērā balstīties, ir tas diženais fakts, ka katra cilvēciska būtne veidojas ar savu ķermeni un savu prātu kā separāts subjekts. Un no tā mēs varam secināt, ka šis subjekts pieder pats sev un nevienam citam. Ja subjekts nevar piederēt pats sev, tad mēs nonākam pie ļoti absurda secinājuma. Proti, tātad, A vai B nevar piederēt katrs pats sev; bet tad viņš – A vai B – var piederēt pilnīgi vai daļēji C vai D[50].