

11.daļa Nauda un tās pirktspēja

1. Priekšvārds

Jau iepriekš visai bieži lietojām naudas jēdzienu, bet sākot ar 2.daļu visa diskusija bija par monetāro apmaiņas ekonomiku.

Tagad padziļināti iztīrāsīm naudas problēmu brīvā tirgus ekonomikā, īpaši pievērsoties naudas attiecību maiņai brīvā tirgus sistēmā.

2.Naudas attiecības: Naudas pieprasījums un naudas piedāvājums

Nauda ir patēriņa priekšmets, kuru lieto kā universālu apmaiņas līdzekli. Naudas apmaiņa caurvij visu ekonomikas sistēmu. Līdzīgi kā visiem patēriņa priekšmetiem, arī naudai tirgū ir savs pieprasījums un piedāvājums. Taču nauda kā universāla patēriņa prece tirgū ir īpašā situācijā -- to raksturo vairākas unikālas īpašības. Jau ceturtajā daļā mēs konstatējām, ka naudas *cena* tirgū nav nekas izcili īpašs – piemītošs tikai un vienīgi naudai kā unikālam priekšmetam. Visu pārējo patēriņa priekšmetu cenas ir izsakāmas naudas vienību izteiksmē, un tikai tādēļ to cenas naudā ir savstarpēji pilnīgi salīdzināmas. Bet naudas precī var izteikt vienīgi ar visu citu (patēriņa) priekšmetu masīvu naudas izteiksmē, resp., visu preču un pakalpojumu cenu kopumu tirgū. Šis tirgus priekšmetu masīvs nav redukcionējamas uz kādu citu vienu vienīgu objektu un tādēļ izmaiņas šajā masīvā nav izmērāmas. To visu respektējot, tomēr jābilst, ka tādi jēdzieni kā (naudas) „cena” vai „naudas vērtība”, „monetārās vienības pirktspēja” nebūt nav mazāk reāli un svarīgi kā visi pārējie. Jāatceras, ka nav kaut kāda viena cenu līmeņa vai vienas mērvienības, ar kuru varētu izteikt cenu virkni naudā. Naudas maiņas vērtībai ir īpaši svarīga nozīme tādēļ, ka naudas lietošanas galvenais nolūks ir apmainīt to pret tieši patērējamu priekšmetu vai pret preču ražošanas līdzekļiem – ražošanas faktoriem.

Naudas koppieprasījums tirgū sastāv no divām daļām – *naudas pieprasījums apmaiņai* pret citiem labumiem (tas ir visu citu preču pārdevēju pieprasījums pirkt naudu) un to darījumu cilvēku *naudas rezervētais pieprasījums*, kuri to jau tur savā krājumā.

Nauda ir tāda lieta, kura nepārtraukti funkcionē visā tirgū un tādēļ tā tiek nepārtraukti piedāvāta un pieprasīta. Un, tā kā naudas loma ražošanā ir ļoti augsta, tad tās piedāvājumu un pieprasījumu varētu iztīrīt iepriekš aplūkotā (1.daļā) koppieprasījuma analīzes pamatjēdzienu kopuma kontekstā¹.

Pretstatā visām citām precēm, naudu katrs tirdzinieks tur kā līdzekli, pret kuru viņš var iemainīt jebkuru citu preci, un arī kā rezervi tās pieprasījumam. Naudas pieprasījums apmaiņai jeb apmaiņas naudas pieprasījums ir tirdzinieka naudas pieprasījums *pirms ienākumu saņemšanas* no savu preču pārdošanas (Sk. 6.daļa). Lai darbaspēka, zemes, kapitālpreču vai patēriņa preču pārdevējs gūtu ienākumus, viņam vispirms jāpiedāvā savas preces, jāprasa apmaiņā pret tām nauda un tā jāsaņem. Spekulatīvos apsvērumos gatavo preču pārdevējam jācenšas iedibināt un uzturēt pilnīgi neelastīgs (vertikāls) šo preču piedāvājumu grafiks, jo viņam nav rezervēts savu preču noiets. Bet katras preces piedāvājumam pārdošanai par naudu ir jābūt vienādam ar naudas pieprasījuma grafiku, izteiktu ar šīs – piedāvātās preces nosaukumu. Tātad, naudas pieprasījuma grafikam apmaiņai pret zemi, kapitālprecēm

vai patēriņa precēm jātiecas būt pilnīgi neelastīgam un izteiktam ar šo preču nosaukumiem.

Ar pakalpojuma darbu situācija ir daudz sarežģītāka. Darbam vienmēr ir rezerve – vaļa, vaļas bauda, gandarījums par vaļu. Jau iepriekš noskaidrojām, ka darba faktora koppeldevājuma grafiks, atkarībā no indivīdu naudas marginālā derīguma un vaļas atteikuma nederīguma, ir vai nu „slīps uz priekšu” vai „slīps atpakaļēji”. Naudas daudzuma noteikšana darba apmaksai varētu būt konkrētāka. To vispārināti paskaidrosim ar darba piedāvājuma grafiku. Piemēram, pakalpojuma darba algas likme ir 5 zelta grāni stundā un par šādu darba cenu varētu tikt pārdotas, piemēram, 40 nedēļstundas. Bet tagad pieņemsim, ka darba algas likme tiek paaugstināta līdz 8 zelta grāniem stundā. Vieni, uzskatot, ka nu īsākā laikā nopelnīs vairāk, strādās mazāk stundu nedēļā, toties vairāk laika izmantos atpūtai. Teiksim, viņi strādās tikai 30 stundas nedēļā. Pirmajā gadījumā grafiks būs „slīps uz priekšu”, otrajā -- „slīps atpakaļēji”. Bet abiem gadījumiem ir viena kopīga iezīme. Reizinot darba algas stundas likmi ar nostrādāto darba stundu skaitu, iegūsim katras strādnieku grupas kopienākumu naudā. Pirmajā gadījumā strādnieks nopelnīs 200 grānu nedēļā (t.i., 5 x 40), otrā grupa – 240 grānu nedēļā (t.i. 8 x 30). Tātad, situācijā, kad grafiks ir „slīps uz priekšu”, nopelnīs 400 grānu nedēļā (8 x 50). Tātad abiem gadījumiem kopīgais ir tas, ka augstākas darba algas likmes gadījumā nopelna vairāk naudas.

Šī tēze -- augstāka darba algas likme ir stimuls pārdot vairāk sava darba – ir pareiza vienmēr. Lielāks naudas ienākums ir arī priekšnosacījums gūt lielāku gandarījumu savā vaļas laikā. Un tādēļ indivīda „slīps atpakaļējs” piedāvājuma grafiks nekad nevar būt pietiekami -- „slīps atpakaļēji”, lai nopelnītu *mazāk naudas* pie augstākas darba algas likmes.

Tātad pie augstākas darba algas likmes cilvēks vienmēr nopelnīs vairāk, pie zemākas – mazāk. Tomēr jājautā – kādas ir attiecības starp indivīda *nopelnīto* naudu un viņa *pirkšanas* naudu? Citiem vārdiem – starp naudu, kuru nopelna un *saņem*, un naudu, kuru izdod *pērkot* kaut ko? Cilvēki *pērk* naudu, pārdodot sev piederošās preces vai savus pakalpojumus, kurus tie ir spējīgi sniegt. Un tādēļ pievērsīsimies naudas piedāvājuma sarakstam sakarā ar tās maiņas vērtību. Zemākai naudas maiņas vērtībai atbilst augstāka preču cena naudas izteiksmē, un otrādi – augstākai naudas maiņas vērtībai atbilst zemākas preču cenas. Darba tirgū augsta naudas maiņas vērtība transformējas zemās algas likmēs un otrādi – zema naudas maiņas vērtība – augstās algas likmēs.

Darba tirgū mūsu formulēto likumu var tulkot šādi: jo augstāka naudas maiņas vērtība, jo mazāks naudas daudzums tiek pieprasīts; jo zemāka naudas maiņas vērtība, jo lielāks naudas daudzums tiek pieprasīts. Tātad darba tirgū naudas pieprasījuma grafiks nav vertikāls, bet gan krītošs, ja naudas maiņas vērtība paaugstinās, resp., tāpat kā ar jebkuras preces pieprasījuma grafiku.

Aptverot naudas pieprasījuma vertikālo grafiku citos maiņas tirgos kopā ar krītošo pieprasījuma grafiku darba tirgū, mēs konstatējam naudas maiņas pieprasījuma grafika kritumu.

Naudas turēšanas *rezervētais* pieprasījums naudas koopiesprasījuma struktūrā ir daudz svārstīgāks un tādēļ arī svarīgāks. Jo tas ir *pēcienākumu* pieprasījums. Pēc tam, kad cilvēks ir ieguvis šo ienākumu, viņam jāizlemj, kādā veidā viņš to izmantos. Ir iespējami trīs izmantošanas pamatveidi: iztērēt, investēt vai papildināt ar to kasē savu skaidro naudu. Un nu viņam radusies vēl viena iespēja – ņemt naudu no savas tīrās naudas kases. Cik daudz naudas viņš paturēs savā kasē ir atkarīgs vienīgi no viņa paša vērtību skalā noteiktā šīs naudas marginālā derīguma. Līdz šim mēs izanalizējām

ražotāju preču un patērētāju preču derīguma un pieprasījuma cēloņus, bet tagad pievērsīsimies atlikumam: *skaidrajai naudai kasē*, tās derīgumam un pieprasījumam.

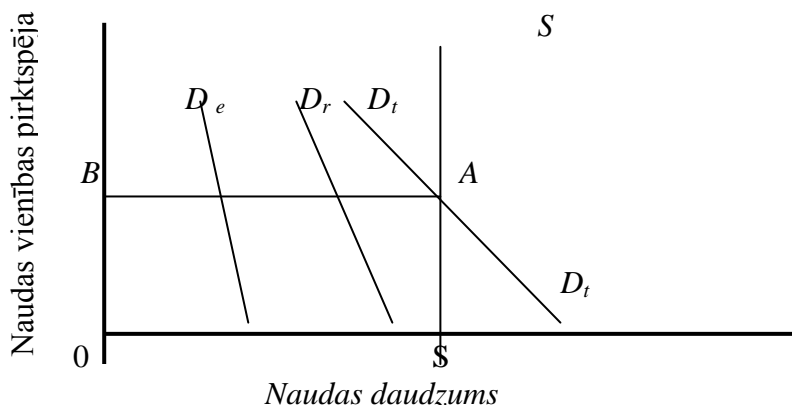
Pirms iztirzāt skaidrās naudas pieprasījuma avotus, mums jākonstatē, kāds ir naudas rezervētā pieprasījuma grafika veids. Pieņemsim, ka indivīds uzskata, ka viņam noteiktā laika periodā jātur 10 unču skaidras naudas. Un, ja nu naudas maiņas vērtība, resp., tās vienības pirktspēja paaugstinās, pārējiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem, tad tas nozīmē, ka nu viņš par šīm 10 uncēm var nopirkt lielāku veicamā darba apjomu, nekā iepriekš – pirms naudas vienības pirktspējas paaugstināšanās (NVP- naudas vienības pirktspēja). Viņš var izņemt daļu savas skaidrās naudas no savas kases un par to nopirkt tās preces, kuru cena pazeminājās. Un, tātad, -- *jo augstāka naudas vienības pirktspēja (augstāka naudas maiņas vērtība), jo mazāka vajadzība glabāt skaidro naudu savā bilancē*. Un otrādi, -- NVP pazemināšanās nozīmē, ka naudas vienība zaudējusi daļu no savas agrākās reālās vērtības, jo preču cenas paaugstinājušās. Un, tātad, -- *jo zemāka naudas vienības pirktspēja, jo lielāks skaidrās naudas daudzums tiek turēts kasē*.

Naudas maņas vērtībai paaugstinoties, skaidrās naudas rezervētā pieprasījuma grafiks pazeminās. Šim krītošajam grafikam summējoties ar naudas maiņas pieprasījuma grafiku, izveidojas naudas koppieprasījuma grafiks tirgū.

Sis ir trešais naudas preces pieprasījuma grafiks. Lai gan tam ir ļoti maza nozīme, to tomēr ir vērts minēt. Zeltu izmanto divējādi – greznojumiem, dārglietām un ražošanas tehnoloģijās. Un abos gadījumos tā ir zelta nemonētārā izlietošana, pakļauta zelta cenu svārstībām, un, zelta pieprasījuma grafiks šiem mērķiem, summējas ar naudas koppieprasījuma grafiku un rezultātā veido naudas preces koppieprasījuma grafiku².

Katrā laikā periodā funkcionē savs pilnīgi noteikts naudas preces krājums. Jebkurā laikā *kāds to var iegūt savā īpašumā*. Ir ļoti bīstami uzskatīt, ka nauda vienmēr cirkulē, vai vēl sliktāk – dalīt tās kopkrājumu divās daļās -- cirkulējošā un dīkā nauda. Īstenībā nekāda naudas mistiska cirkulācija vispār neeksistē, nav arī nekāda tās mistiska kustība. Tā domāt ir ļoti aplami. Faktiski visa naudas prece jebkurā laika momentā kā daļu summa pieder indivīdiem, resp., tā visa sadalīta pa indivīdu skaidrās naudas bilancēm. Lai nauda pirmsienākumu veidā nonāktu pie kāda konkrēta indivīda, tai vispirms jābūt citu indivīdu skaidrās naudas bilancēs. Tātad viss naudas turēšanas koppieprasījuma apjoms ik brīdī ir kā īpašumā.

Visam naudas krājumam jāatbilst naudas koppieprasījuma apjomam tirgū. (Sk. diagrammu 74.zīm.).



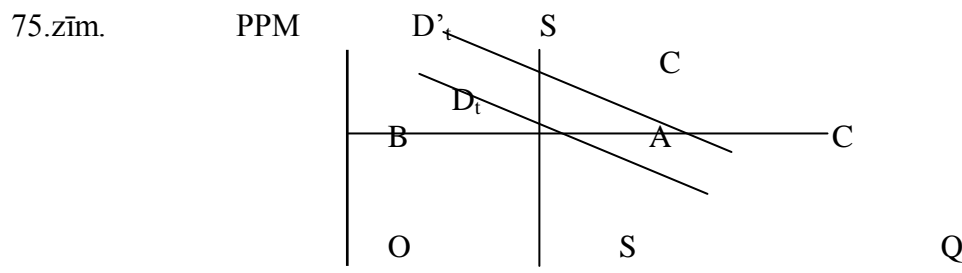
74.zīm. NAUDAS MAIŅAS VERTĪBAS LĪDZSVARA PUNKTA NOTEIKŠANA

Uz vertikālo asi ir atlikts NVP, grafiks – pieaugošs augšupejošs. D_e – kopējais naudas apmaiņas pieprasījuma grafiks – krītošs un neelastīgs. D_e rezerves jeb kases skaidrās naudas pieprasījums. D_t -- naudas pieprasījums turēšanai (resp. zelta pieprasījums nemonētārām vajadzībām). OB —naudas maiņas vērtība jeb naudas vienības pirktspēja konkrētā sabiedrībā, OS –naudas kopējais daudzums konkrētā sabiedrībā. A ir naudas apmaiņas līdzsvara punkts. Piedāvājuma-pieprasījuma un cenu izmaiņu savstarpējās sakarības ir tādas pašas kā ar citām precēm.

3. Izmaiņas naudas attiecībās

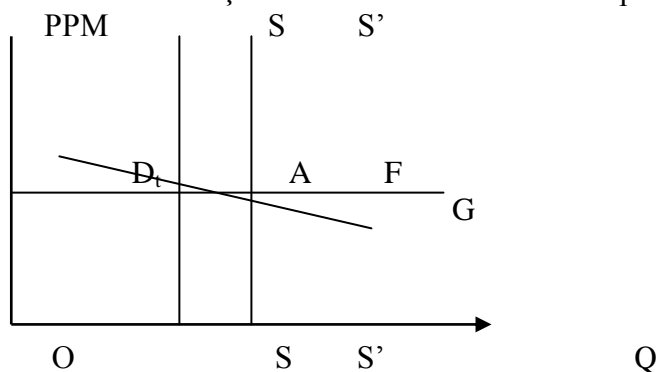
Naudas pirktspēju nosaka divi faktori: naudas koppieprasījuma *glabāšanai* un aktīvā *apgrozībā* esošais naudas daudzums. Izmaiņas attēlotas 75.zīm. Pieņemsim, ka koppieprasījums palielinās -- grafiks Pp_t pārbīdās paralēli pa labi uz stāvokli Pp'_t . Iepriekšējais līdzsvara stāvoklis ir punktā A , jaunais – punktā C . Ja koppieprasījums samazinātos grafiks Pp pārbīdītos paralēli uz leju.

Naudas kopējā daudzuma izmaiņas, pieprasījumam paliekot nemainīgam, attēlotas 76.zīm. Naudas kopējais daudzums palielinās no



75.zīm. NAUDAS KOPĒJĀ PIEPRASĪJUMA IZMAIŅU SEKAS

OS un OS' , tātad par AF . Cilvēku vēlēšanā glabāt naudu, izraisa naudas vienības pirktspējas pazemināšanos, šai gadījumā par FG . Tiek iedibināts jauns līdzsvara punkts G . Naudas kopdaudzumam palielinoties, savstarpējo sakarību izmaiņas būs līdzīgas. – Tāda ir naudas daudzuma izmaiņu ietekme uz naudas vienības pirktspēju.



76.zīm. NAUDAS KOPKRĀJUMA IZMAIŅU SEKAS

No skaidrotā ir labi saprotami absurdie apgalvojumi, kas izteikti tādās teorijās, kā piedāvājuma un pieprasījuma teorija, kvantitātes teorija, skaidrās naudas teorija, preču naudas teorija, ienākumu un izdevumu teorija⁴.

Nauda ir prece. No tās daudzuma ir atkarīga tās maiņas vērtība vai tās vienības pirktspēja. Naudas pieprasījums glabāšanai ietekmē NVP. Šo elementu savstarpējās izmaiņas jāievēro veicot darījumus.

4. Naudas krājuma derīgums

Patēriņa preces ir viennozīmīgi saistītas ar patērētāju vērtību skalām. Ar naudu ir citādāk. Naudas derīgums ir atkarīgs vienīgi no tās kā vispārīgā maiņas līdzekļa izmantošanas iespējām. Naudas subjektīvais derīgums ir atkarīgs no naudas maiņas vērtības, bet tā ir objektīva⁵. Citu preču pieprasījums tirgū ir šo preču maršrutizācijas līdzeklis. Naudas cena ir tieši tas variablais faktors, no kura ir atkarīgs pieprasījumu saraksts. Ieskiešim citu aspektu, proti, izņemot preču naudu, visas citas preces, kuru cena būtu nulle, tiktu ātri izķertas. Bet, ja naudas precei nebūtu cenas, resp. tai nebūtu apmaiņas vērtība, tad tā vispār nevienam nebūtu vajadzīga, jo pret to neko nevarētu iemainīt. Ja nauda zaudē vērtību, tā vairs nav izmantojama.

Mēs esam pietuvojušies ļoti svarīgam ekonomikas likumam, kas, starp citu, vēsturē ticis apšaubīts, proti, ražošanas preču masīva palielinājums palielina patēriņa preču masīvu, *ja visi pārējie nosacījumi paliek nemainīgi*. Patēriņa preču pieprasījuma palielināšanās ir sabiedrības labklājības rādītājs, ja vienlaicīgi nepazeminās citu preču piedāvājuma apjoms; un katra cilvēka reālie ienākumi palielinās⁶.

Bet nauda pati par sevi ir neproduktīva. Turpretī zeme vai kapitāls ir specifiski produktīvi instrumenti. Nauda vienmēr glabājas indivīdu skaidrās naudas kasē.

Preces ir derīgas un nepietiekamas, to ražošanas kāpinājums ir sociāls labums. Nauda, turpretī, nekad nav tieši derīga, bet tikai apmaiņā pret ko citu. Ja naudas masa sabiedrībā mainās, tad izmainās arī naudas objektīvā pirktspēja, un gala rezultātā atkal izveidojas līdzsvars. Nav tādu jēdzienu kā „naudas par daudz” vai „naudas ar maz”, jo nauda vienmēr tiek izlietota pilna mērā, resp. vienmēr visa. Naudas masas palielinājums sabiedrībā pats par sevi nav nekāds sociāls labums, tās samazināšanās nav zaudējums. Mainās tikai naudas vienības pirktspēja.

Viens no svarīgākajiem ekonomikas likumiem nosaka, ka *naudas masa konkrētā sabiedrībā vienmēr tiek izlietota pilnā mērā. Naudas masas palielinājums nepaaugstina tās sociālo derīgumu*.

5. Naudas pieprasījums

A. NAUDA VRE UN TIRGŪ

Pamattēze – naudas vienīgais izlietošanas veids ir tās apmaiņa pret citām precēm. Bet no tās neizriet, ka šai apmaiņai jābūt *tūlītējai*. Tas fakts, ka pastāv naudas rezervētais pieprasījums nozīmē to, ka indivīds glabā naudu apmaiņas nolūkiem nākotnē. Tā ir glabātās skaidrās naudas funkcija – nogaidīt izdevīgu brīdi apmaiņai.

Vienmērīgi rotējošā ekonomikā, tātad pilnīgas noteiktības pasaulē, naudu ir iespējams un tā tiek iztērēta momentāni, un tādēļ tā tur ir nederīga vai gandrīz nederīga.

Reālajā pasaulē, resp. nenoteiktību pasaulē, pat indivīda „dīkā” nauda viņa skaidrās naudas bilancē ir viņam derīga. Ja tā nebūtu tāda, viņš to neuzglabātu. Viņa glabātās naudas derīgums ir noteikts ar viņa neziņu konkrēti pret ko un kad to apmaiņīt.

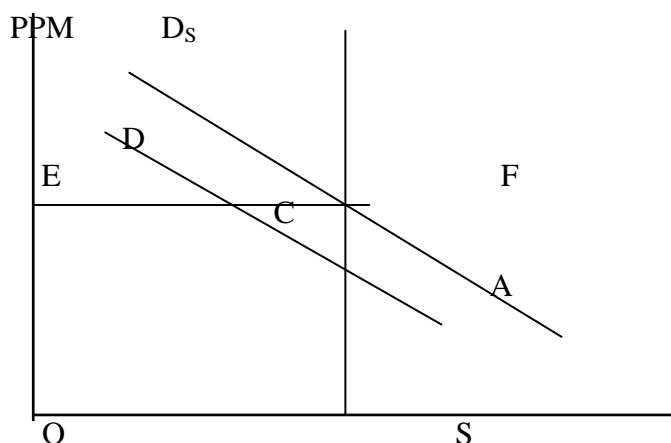
Ekonomisti mēģina mehāniski samazināt naudas pieprasījumu dažādiem mērķiem⁷. Jāpaskaidro, ka tādu mehāniski determinējošu elementu vispār nav. Katrs indivīds darbojas saskaņā ar saviem standartiem.

B.NAUDAS PIEPRASĪJUMS SPEKULATĪVIEM NOLŪKIEM

Sevišķi liela ietekme uz naudas pieprasījumu ir gaidām uz naudas vienības pirktspējas maiņu nākotnē. Naudas spekulatīvā pieprasījuma raksturs ir tāds pats kā visām citām precēm. Vienīgā atšķirība ir saistīta ar naudas paškorekcijas būtību. Bet daudzi autori uzskata, ka šajā gadījumā tādas paškorekcijas nav. Viņi domā, ka spekulatīvos nolūkos krātā nauda netiek tērēta un tādēļ arī tā nav pakļauta pieprasījumam. Naudas pirktspējas un naudas pieprasījuma sakarā katrs tikai cenšas apsteigt citu paredzējumus.

Tas ir maldīgs viedoklis, jo arī šajā gadījumā pastāv reāls naudas pieprasījums. Protams, ka naudu nevar fiziski patērēt, bet tā ir tikusi lietota (veca) un tai ir skaidrās naudas lietderīgums. Šis lietderīgums ietekmē naudas pirktspēju vairāk nekā pats naudas spekulatīvais pieprasījums. To apstiprina tas fakts, ka cilvēki naudu turpina glabāt pat tad, kad viņi paredz tās pirktspēja pazeminos. Turētās naudas apjoms, bet nauda tomēr tiek uzglabāta, un nenoteiktību pasaulē tā tam arī jābūt. Bez naudas uzkrājumiem nav iespējama tās apmaiņa pret citām precēm.

Naudas spekulatīvais pieprasījums ir pakārtoto nespekulatīvo pieprasījumu avots vai stimuls. Iedomāsimies, ka ir vispārēja nojauta par NP paaugstināšanos (tās cenas krišanās), kas tomēr neizpaužas pamatpieāvījumā un pieprasījumā. Šis cilvēku vispārējās nojautas, *ceteris paribus*, izraisa naudas pieprasījuma un NP kāpumu. Pēc pseido līdzsvara sasniegšanas reāli nefunkcionējošie spekulanti-prognozētāji pārdod savu naudu un gūst peļņu. Un no šī procesa atkarīgais pieprasījums iestājas, bet tas ir mazāks un neatbilst esošās naudas pirktspējai. Izveidojusies neatbilstība iedibina īsto līdzsvara punktu. (Sk. 77.zīm.).



77.zīm. Naudas pieprasījuma spekulatīvās anticipācijas paškorekcija

Naudas krājums OS, naudas īstais vai pamatpieprasījums D, īstais līdzsvara punkts A. Cilvēku kļūdīgā paredzējuma dēļ jaunā situācija ir šāda: naudas pirktspēja OE, pieprasījuma grafiks pārbīdās paralēli uz augšu līdz stāvoklim Ds; pirktspēja palielinās par AF, naudas daudzums par CF, jaunais pseido līdzsvara punkts ir F.

Pārdevēji steidzas pārdod savu uzkrāto naudu, pērkot preces, un tā rezultātā atkal iedibinās īstais līdzsvara punkts. Un tas ir tāds pats paškorekcijas process, kā ar visām citām precēm. Tas noregulē tirgus situāciju.

C. SECULAR INFLUENCE OF THE DEMAND FOR MONEY

C. NAUDAS PIEPRASĪJUMA ATKARĪBA NO PREČU DAUDZUMA (g675)

Preču daudzuma ietekme uz naudas pieprasījumu progresīvā ekonomikā tiecas būt visai daudzveidīga. Attīstīta ekonomika paver cilvēkiem arvien lielākas iespējas iegādāties dažādus patēriņa priekšmetus. Un tas ietekmē naudas pieprasījumu. Ekonomikai pasliktinoties, šādas iespējas arī samazinās un naudas pieprasījums pazeminās.

Šai sakarā nozīmīgākais faktors ir *klīringa sistēma*⁸. Klīrings ir bezskaidras naudas norēķinu sistēma.

Vienkāršots klīringa variants ir šāds. Divi cilvēki A un B veic savstarpēju darījumu. A no B pērk pulksteni par 3 zelta uncēm, bet B pērk no A kurpju pāri par vienu zelta unci. Apgrozībā ir četras zelta unces. Bet, procesu vienkāršo, un A par pulksteni dod divas zelta unces un pāri zābaku. Un nu šajā bezskaidras naudas norēķinu sistēmā reāli funkcionē tikai 2 unces, nevis četras, tātad uz pusi mazāk naudas vienību. Līdz ar to, un vispārinot, skaidras naudas pieprasījums ir uz pusi mazāks.

Un vēl viens piemērs – plašāks. Divi cilvēki ik brīdī viens no otra ņem sev vajadzīgās preces uz kredīta, uzskaita izdevumus, un, teiksim, pēc mēneša savstarpēji norēķinās. Tas dalībnieks, kuram mēneša laikā izveidojies lielāks parāds, nomaksā kreditoram starpību skaidrā naudā. Tātad, reāli skaidrās naudas daudzums šajā savstarpējā darījumā ir mazāks, nekā tad, ja katrs norēķinātos ar otru cilvēku par katru preci ik brīdī. Rezultātā skaidrās naudas pieprasījums un tās aprīte ir mazāka.

D. VAI NAUDAS PIEPRASĪJUMS IR NEIEROBEŽOTS?

Pastāv priekšstats, ka ikviens grib naudu vairāk, nekā spēj nopelnīt. Tas ir patiess attiecībā uz visām precēm. Bet *pieprasījums tirgū* neattiecas uz jeb ko. Efektīvs, resp. *faktiskais un reālais pieprasījums tirgū* pastāv tikai un vienīgi kā atbilstība *faktiskajam un reālajam piedāvājumam tirgū*. Un tādēļ tirgū pieprasīt iespējams tikai to, kas tirgū tiek piedāvāts, un piedāvāts tiks tas, kas ir pieprasīts tirgū. Tātad efektīvs naudas pieprasījums nav un nevar būt neierobežots. Tas ir ierobežots ar to preču vērtību, kuru kāds indivīds grib nopirkt, apmaiņā pret savu noteikta daudzuma naudu.

Turklāt nav tāda jēdziena, kā nauda *pati par sevi (per se)*, kuru kāds piedāvātu vai pieprasītu. Naudas jēga ir tās pirktspēja, *bet tā nav izmērāma*. Naudas pirktspēju izsaka to preču nosaukumos, kuras pret šo naudu grib iemainīt. Naudai, kura zaudējusi savu pirktspēju, nav jēgas.

E. NAUDAS PIRKTSPĒJA UN PROCENTU LIKME

Turpinot iztīrīt naudas problēmas, salīdzināsim tikai naudas cenas līdzsvara situācijas, nepievēršot uzmanību to veidošanās procesa soļiem. Naudas cenu veidošanās īpatnība ir tāda, ka to maiņa, virzoties uz savu līdzsvara punktu, nepieciešamā kārtā izraisa tādas izmaiņas, kuras ietekmē paša līdzsvara izveidi. Jāuzsver vēlreiz, ka tā ir tikai naudas cenu īpatnība, ar citām precēm tā nenotiek. Un šai naudas cenu veidošanās īpatnībai ir svarīgas teorētiskas konsekvences. Taču, ja

nauda šai ziņā ir neitrāla, t.i., tā šādas izmaiņas neizraisa, tad tas bija pareizs pieņēmums un tika lietots līdz šim. Tas bija pareizs lietojums pēc būtības. Lietojām vispārēju NP jēdzienu, resp. neizsakot to citu preču nosaukumos. Bet tā kā naudas pirkspējas jēdziens ir būtiski nozīmīgs, neraugoties pat uz to, ka tā specifiskais saturs mainās un nevar tikt izmērīts, mums tomēr ir pamats apgalvot, ka nauda ir neitrāla tik ilgi, kamēr mums nav nepieciešams precīzāk definēt tās pirkspējas jēdzienu.

Mēs jau konstatējām, kā naudas attiecības izmaina NP. Tagad mums jāmodificē procentu likmes noteikšana, atkarībā no indivīda skaidrās naudas bilances izmaiņām – palielinot vai pamazinot skaidrās naudas daudzumu savā bilancē. Savu skaidro naudu indivīds var vai nu iztērēt pirkumiem, investēt vai ar to papildināt savu skaidrās naudas bilanci. Indivīda skaidrās naudas izmantošanas daļu proporcijas starp viņa *patēriņu* un *investīcijām* nosaka viņa laika preference. Tagad pieņemsim, ka indivīda naudas pieprasījuma saraksts ir papildinājies, un viņš daļu no šiem ienākumiem pārved savā skaidrās naudas bilancē, tādējādi paaugstinot savas skaidrās naudas krājumu. *Šajā gadījumā nav pamata uzskatīt, ka šis viņa skaidrās naudas daudzuma palielinājums ietekmēs viņa patēriņa / investīciju proporcijas.* Šāda viņa rīcība nozīmē vien to, ka mainījusies viņa laika preference kā arī viņa vajadzības pēc naudas.

Ja pieprasījums pēc naudas ir palielinājies, tad tomēr nav nekāda pamata uzskatīt, ka tas kaut kādā apmērā varētu ietekmēt procentu likmi. Starp naudas pieprasījumu un procentu likmi nav cēloniska sakara. Vienu naudas pieprasījumu nosaka naudas novērtējums, otru – procentu likme -- laika preference.

6.nodaļā mēs analizējām indivīda naudas krājumu, pieņemot, ka katras naudas vienības „reālā” maiņas vērtība ir nemainīga. Viņa laika preference ir saistīta ar viņam piederošajām reālajām monetārajām vienībām, bet nevis ar naudu vispār. Ja izmainās sociālais naudas krājums vai ja izmainās naudas pieprasījums, tad izmainīsies arī monetārās vienības objektīvā maiņas vērtība (NP). Ja NP pazemināsies, tad indivīdu turētā naudas daudzuma palielinājums (*nauda uz rokas*) nenovēršami nepazeminās viņa laika preferences likmi. Tas, ka viņam naudas ir vairāk, var vienīgi kompensēt NP kritumu, bet viņa „reālais naudas daudzums” paliks nemainīgs – kā iepriekš. Tas uzskatāmi parāda, ka naudas attiecība pret laika preferenci un tīro procentu likmi ir *neitrāla*.

Vispārējs naudas pieprasījuma kāpinājums pazemina visas cenas, bet neizmaina nedz laika preferenci, nedz tīro procentu likmi. Tā, pieņemsim, ka sociālais kopienākums ir 100. Un tas tiek sadalīts šādi: 70 investīcijām un 30 patēriņam. Pieņemsim arī, ka vispārējais naudas pieprasījums palielinās tā, ka cilvēki nolemj uzkrāt rezervi, kopapjomā, teiksim, 20. Tad iztērēti tiks 80 (nevis vairs 100), bet tīrās naudas bilancē tiks ieskaitīti 20. Ienākumi nākamajā periodā būs tikai 80, jo izdevumi iepriekšējā laika periodā rada tik pat lielus ienākumus nākamajā laika periodā, un tie tad arī ir asinājami⁹. Ja laika preference paliek nemainīga, tad noteiktā cilvēku sabiedrībā proporcija starp investīcijām un patēriņu visumā arī paliek tā pati. Cenas, naudas nominālvērtība un ienākumi pazeminās viscaur, bet kapitālstruktūra, *reālie* ienākumi, procentu likme u.c. paliek tie paši, t.i., neizmainās. Vienīgā lieta, kas mainās ir nominālcenas, tās pazeminās; bet attiecība starp skaidro naudu bilancē un ienākumiem – palielinās. Naudas pieprasījuma krišanai ir savs papilddefekts. Naudas neuzkrāšana nozīmē tās iztērēšanu pirkumiem, tādēļ preču cenas aug, bet, pārējiem apstākļiem paliekot nemainīgiem, ienākumi un kapitālstruktūra paliek tie paši. Vienīgi *samazinās* attiecība starp skaidro naudu bilancē un ienākumiem.

Tātad naudas pieprasījuma saraksta izmaiņu nenovēršamais rezultāts ir tas, ka skaidrās naudas kopsumma bilancē attiecināta pret naudas kopienākumu mainās tajā

paša virzienā, un tajā pašā virzienā mainās arī skaidrās naudas reālā vērtība. Pie konstanta naudas krājuma cīņu laikā par skaidrās naudas ieguvu ienākumi nauda samazināsies tik ilgi, kamēr būs iegūts vēlams skaidrās naudas daudzums savā bilancē.

Ja naudas pieprasījums krīt, notiek pretējais, proti, vēlēšanās samazināt skaidrās naudas bilanci izraisa naudas ienākumu kāpumu. Skaidrās naudas kopsumma paliek nemainīga, bet šīs kopsummas attiecība pret ienākumu un arī tās reālā vērtība pazeminās¹⁰.

F.IEŽOGOJUMS UN KENESIANSISTEMA

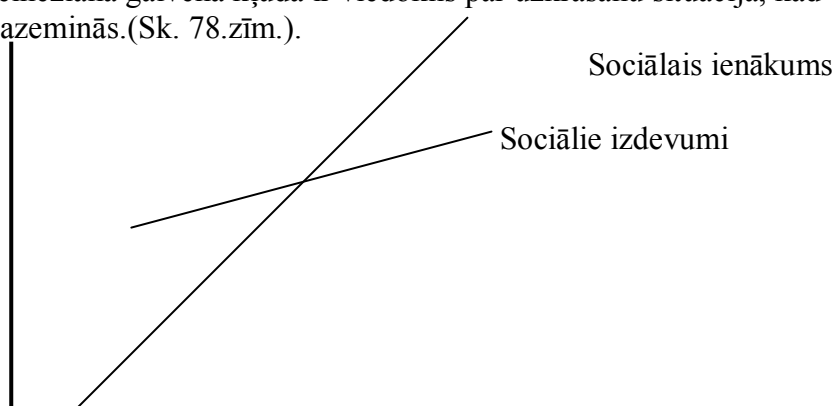
1. Sociālie ienākumi un izdevumi. Bezdarbs

Daudzi autori uzskata, ka ar terminu (*hoarding*) – naudas rezervju uzkrājums (turpmāk tekstā uzkrājums) tiek izteikta pilnīga ekonomikas katastrofa. Termins uzkrāšana ekonomikā nekādā ziņā nav lietojams, jo tas asociējas ar antisociālu darbību. Taču jābilst, ka šī termina lietojumam ekonomikā nav nekādu antisociālu pazīmju. Naudas rezervju uzkrāšana ir vienkāršs naudas pieprasījuma palielinājums un tā rezultātā viņi gūst to, ko vēlas, t.i., viņi paaugstina savas skaidrās naudas reālo vērtību un monetārās vienības pirktspēju¹¹. Bet ja viņi vēlas samazināt savas skaidrās naudas daudzumu vai tās monetārās vienības vērtību, viņi var realizēt šīs savas rezerves. Un šīm operācijām nebūs nekādas ietekmes uz citām nozīmīgām ekonomikas relācijām, tādām kā, piemēram, reālie ienākumi, kapitāla struktūra u.c., tie vispār neizmainīsies. Uzkrāšanas vai uzkrājumu likvidēšanas process nozīmē vienkārši tikai to, ka cilvēki kaut ko vēlas, proti, vai nu palielināt vai samazināt savu skaidrās naudas krājumu, tās monetārās vienības reālo vērtību, un ir spējīgi to izdarīt. Kas gan šai sakarā ir aplams? Mēs uzskatām, ka šāda viņu rīcība ir vienkārši cits patērētāju suverenitātes izpausmes veids tirgū.

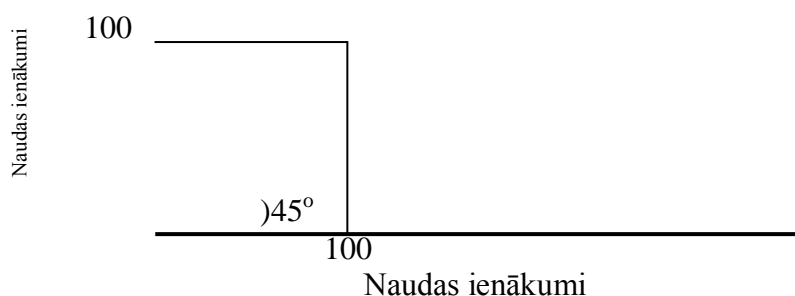
Teorijas līmenī nav citas indivīda skaidrās naudas rezervju uzkrāšanas definēšanas alternatīvas, kā vien jau skaidrotā, proti, skaidrās naudas uzkrāšana („zeķē”) noteiktā laika periodā. Tomēr daudzi autori šo jēdzienu lieto normatīvi, resp., ar to saprotot standartu, līdz kuram skaidrās naudas daudzums indivīda („zeķē”) bilancē ir likumīgs, bet ja tās ir vairāk, tad šāda uzkrāšana ir jau kvalificējama kā antisociāla un ļauna darbība. Bet mēs uzskatām, ka jebkāds indivīdu savu skaidrās naudas daudzumu limitējums ir nelikumīgs.

Viena no divām Kenesiānisma sistēmas pamattēzēm nosaka, ka uzkrājumu apjoms kļūst vienāds ar investīciju apjomu vienīgi sociālo ienākumu katastrofālas pazemināšanās situācijā. Kenesiānisma sistēmas pamatā (netieši) ir apgalvojums, ka pie noteikta sociālo kopienākumu līmeņa, kad kopējie izdevumi kļūst zemāki par ienākumiem, pārpalikumi tiks uzkrāti. Un tādēļ nākamajā laika periodā pazemināsies sociālie kopienākumi, jo tie, kā jau pierādījām, ir noteikti ar iepriekšējā perioda ienākumiem.

Keineziāniskā „patēriņa funkcija” nospēlēs savu lomu tāda šķietama likuma formulēšanā, kas nosaka, ka ir kāds noteikts kopienākumu līmenis, teiksim A, *virš* kura izdevumi kļūst mazāki par ienākumiem, un *zem* kura izdevumi kļūst lielāki par ienākumiem. Bet Keineziāna galvenā kļūda ir viedoklis par uzkrāšanu situācijā, kad kopienākumiem jāpazeminās. (Sk. 78.zīm.).



A



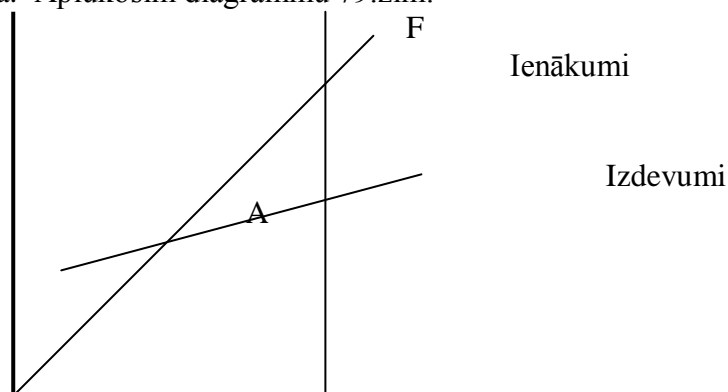
78.zīm. RELACIJA STARP SOCIALAO IENĀKUMU UN SOCIĀLAJIEM IZDEVUMIEM KEINES SISTĒMĀ

Šajā diagramma uz 45° novilktais taisnes ir vienādi sociālie ienākumi. Visiem punktiem uz taisnes, kas novilkta no 0 punkta 45° leņķī, koordinātes ir vienādas. Keines likums apgalvo, ka virs punkta A sociālie izdevumi ir zemāki par sociālajiem ienākumiem, bet zemāk par punktu A uz šīs 45° taisnes – sociālie izdevumi ir lielāki par sociālajiem izdevumiem. Bet A ir sociālo ienākumu un sociālo izdevumu līdzsvara punkts. Tādēļ, gadījumā, ja sociālie ienākumi ir virs punkta A, tad atbilstošie izdevumi ir mazāki par ienākumiem, un ienākumiem pakāpeniski jāpazeminās, nokrītot līdz līdzsvara punkta A vērtībai. Ja sociālie ienākumi ir zemāki par A, tad var izmantot uzkrātas skaidrās naudas rezerves, un tādēļ izdevumi varētu būt lielāki par ienākumiem, un tik ilgi, kamēr atkal tiek sasniegts līdzsvars.

Tagad izpētīsim šī likuma un patēriņa funkcijas validitāti. Vispirms no pozitīvās puses. Uzskatot, ka likums ir valīds, tomēr var jautāt: Bet kā gadījumā, ja pazeminās nacionālais ienākums? To izjūt vienīgi naudas izteiksmē, bet reālie ienākumi, reālais kapitāls u.c. paliek nemainīgi, tad par ko satraukums? Vienīgais pavērsiens ir noticis ar uzkrājējiem – viņi ir īstenojuši savus skaidrās naudas vairošanas mērķus, paaugstinājuši savas monetārās vienības reālo vērtību. Tiesa, transita process līdz līdzsvara punktam ir visai sarežģīts, bet par to vēlāk. Taču Keines sistēma mēģina iedibināt uzskatu par līdzsvara punkta kaitīgumu, un tas gan ir lieki.

Keines detalizēti izstrādātie un komplicētie mēģinājumi pierādīt, ka izdevumus brīvajā tirgū vajadzētu limitēt, ka iztērēšana kā tirgus kategorija ir ierobežota ar patēriņa funkciju, investēšana ar izdevību stagnāciju un likviditātes priekšrocībām – tas viss ir veltīgi mēģinājumi. Pat ja pieļautu, ka šie mēģinājumi būtu korekti, to rezultāti būtu nenozīmīgi. Sakarā ar skaidrās naudas uzkrāšanu vai tās likvidāciju, ar zemu vai augstu sociālo ienākumu līmeni nav nekā aplama.

Otra Keines teorijas pamattēze nosaka, ka sociālais ienākums naudā un nodarbinātības līmenis ir savstarpēji saistīti, turklāt nodarbinātības līmenis ir sociālā ienākuma funkcija. Aplūkosim diagrammu 79.zīm.



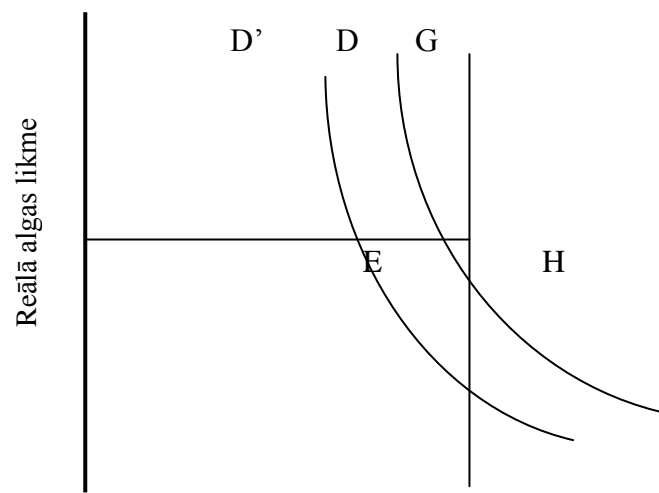
79.zīm. RELĀCIJA STARP PILNU NODARBINĀTĪBU, SOCIĀLO IENĀKUMU UN IZDEVUMIEM

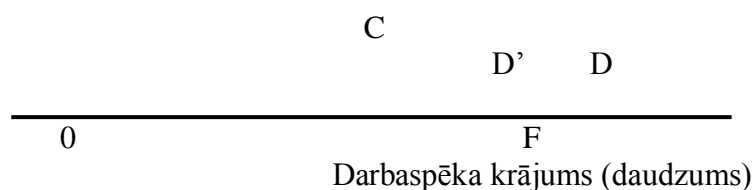
Iepriekšējā diagramma ir papildināta ar jaunu vertikāli – līniju FF, ar kuru iezīmēts sociālais ienākums pilnas nodarbinātības situācijā. Un, ja krustpunkts A atrodas zemāk, t.i., pa kreisi no FF, tad tas nozīmē, ka pastāv ilgstošs bezdarbs. Keine cenšas (lai gan visai neveiksmīgi) izveidot priekšstatu par līdzsvara punktu, aiz kura pa labi no vertikāles FF nonākot punktam A, tiek iezīmēta inflācijas rašanās, t.i., sākas naudas vērtības pazemināšanās process. Inflācija ir tāds dinamisks process, kura būtība ir maiņa. Visa Keines sistēma koncentrējas ap šo līdzsvara situāciju, bet tā ir ļoti vāji piemērota inflācijas situāciju analīzei.

Visa Keines brīvā tirgus kritikas būtība ir pamatota ar piespiedu bezdarbu, kura priekšnosacījums ir likums par sociāla ienākuma un izdevumu samazināšanos. Bet kā tas ir saskaņojams ar mūsu viedokli par to, ka brīvā tirgus apstākļos tāds piespiedu bezdarbs vispār nav iespējams un nepastāv? Atbilstīgi Keines uzskatiem, nepietiekamas nodarbinātības līdzsvars iestājas vienīgi tad, kad darba algas likme naudā ir izteikti lejup krītoša, t.i., kad darba spēka piedāvājuma grafiks zem pilnas nodarbinātības līmeņa ir bezgalīgi elastīgs¹³. Pieņemsim, ka šis algas likmes kritums attiecas uz naudas uzkrājumu un sociālā ienākuma samazināšanos. Kopumā vērtējot tas ir darbaspēkam nepieciešamās naudas pieprasījuma grafika kritums kā arī visu citu monetāro pieprasījumu grafiku kritums. Un mēs varam uzskatīt, ka darbaspēka vispārējais piedāvājuma grafiks kļuvis vertikāls. Tā kā ir izmainījusies tikai algas likme *naudā*, bet reālā algas likme palikusi nemainīga (naudas pirktspējas izteiksmē), tad darbaspēka/vaļas preferences nav mainījušās, un darbaspēka koppiedāvājums tirgū arī palicis konstants. Tādā gadījumā piespiedu bezdarbs noteikti nav ticis izraisīts.

Kādā gadījumā var īstenoties Keines paredzējums? Kā darbaspēka piedāvājuma grafiks var palikt horizontāls, pastāvot vecajai darba algas likmei? – Tikai divos gadījumos, proti, (1) ja tauta brīvprātīgi piekrīt darba savienību uzstādījumam, ka neviens nevar tikt nodarbināts par algas likmi, kas zemāka par veco darba algas likmi. Tad, tā kā pārdošanas cenas ir krītošas, veco algas likmju saglabāšana ir līdzvērtīga prasībai pēc augstākas reālās darba algas likmes. Taču mēs jau konstatējām, ka darba savienību prasība kāpināt reālās algas likmes ir bezdarba cēlonis. Bet šajā gadījumā bezdarbs ir brīvprātīgs, jo strādnieki akceptē augstākas algas likmes minimuma uzspiešanu no darba savienību puses. -- Otrs gadījums (2) darba savienības vai valsts vara nosaka minimālo algas likmi. Bet tas vairs neattiecas uz brīvo tirgu, tas ir brīvā tirgus *apgrūtinājums*.

Šīs divas situācijas attēlotas 80.zīmējumā.

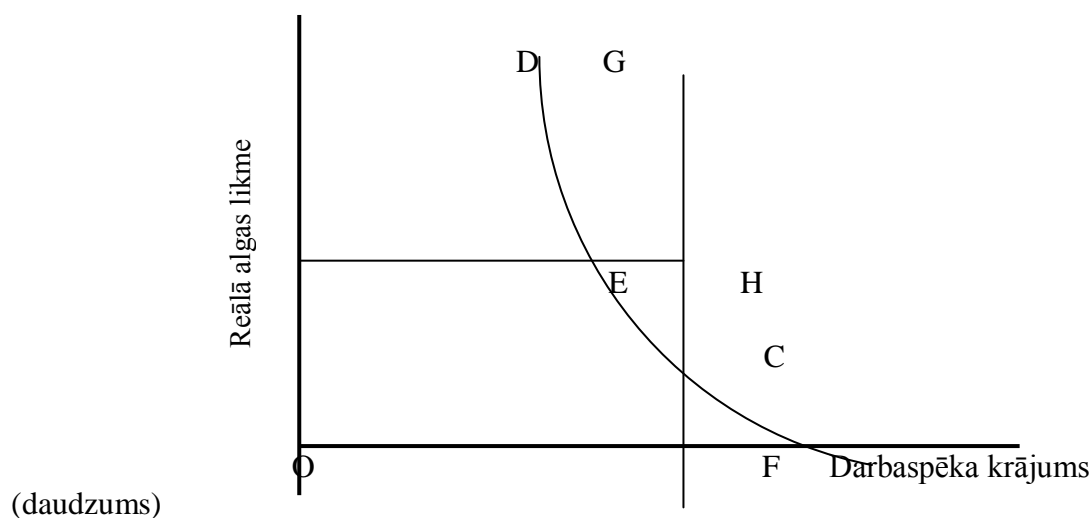




80.zīm. Par brīvā tirgus algas likmes augstākas algas noteikšanas izraisītais bezdarbs

80.zīmējumā kopējais esošais darbaspēka daudzums konkrētā sabiedrībā ir attēlots ar OF. DD attēlo īsto (reālo) vispārējo jeb kopējo darba spēka pieprasījumu šajā sabiedrībā. Naudas pieprasījuma paaugstinājums pazemina visu preču cenas; darba spēka pieprasījums pārbīdās no DD uz D'D'. Ja darba algas likme brīvi krīt, tad tā samazinās no FH līdz FC un par šo darba algas likmi FC tiek pilnīgi nodarbināts darba spēka daudzums OF. Tagad pieņemsim, ka darba savienības tomēr pieprasa, lai darba algas minimālā likme būtu nevis FC, bet gan augstāka, proti FH. Par šo algas likmi nodarbinātā darba spēka kopdaudzumam vajadzētu būt BHG. Bet reāli ieprasītā darba spēka daudzums par šo likmi OB (jeb FH) ir tikai BE. Bet faktiski iedibinās situācija, kad tiek nodarbināts darba spēka daudzums OF par likmi FC, ko reprezentē laukums OFC.

Keine iztīrā reālo sociālo ienākumu, reālos izdevumus u.c. , resp. drīzāk stingri fiksētus stāvokļus, nevis tirgus situāciju dinamiku, kur tiek veiktas naudas transakcijas¹⁴. Taču, vispārinot, tendences drīzāk ir



81.zīm. Par brīvā tirgus algas likmes augstākas algas noteikšanas izraisītais bezdarbs

sakrītīgas. Darba apvienības, izsakoties grafisko attēlu terminoloģijā, uzspiež reālo darba likmju horizontālu palielinājumu, saglabājot konstantas algas likmes, laikā, kad pārdošanas cenas pazeminās. Sk.81. zīmējumu, kura būtība ir tāda pati kā 80.zīm.: darba savienības rada bezdarbu (apmērā EH), pieprasot pārmērīgi augstas algas naudā (OB jeb FH), resp. pārāk augstas reālās algas.

„Keineziānisma revolūcijas” būtību izsaka pamattēze -- brīvajā tirgū ir *iespējams* bezdarba līdzsvars. Bet mēs parādījām, ka jau pirms Keines bija skaidrs, ka darba savienību visaptveroša prasība uzturēt augstas algas likmes rada bezdarbu. Keine

neievēro, ka algas likmju svārstības ir cieši saistītas ar preču cenām. Keines ieteikumi bezdarba likvidēšanai ir balstīti uz „naudas ilūziju”, t.i., ka darba savienības grib panākt, lai būtu minimālās algas likmes, neskarot reālās minimālās algas likmes kā tādās. Taču darba savienības, turpretī, ir kompetentas naudas pirktspējas problēmās un spēj nošķirt naudu no reālās likmes. Viņas pat stingri pieprasa ievērot šīs atšķirības¹⁵. Ironiski ir tas, ka keineziāniskie inflācijas aizstāvji balstās uz „naudas ilūziju”, kura jau sen atzīta par aplamu. Inflācijas būtība ir tāda, ka pārdošanas cenas aug daudz ātrāk nekā algas likmes. Darba savienību cenšanās uzspiest minimālās algas nav nekas vairāk, ka sevis uzturēšanas līdzeklis. Inflācija nav izmantojama kā atbrīvošanās līdzeklis no bezdarba¹⁶. Keinesiānisma sistēma mūsdienās nav derīga¹⁷. Keinesiānisti jauc algas likmi ar algu kopsarakstu¹⁸. Kopienākumi ir noteikti ar iepriekšējā laika perioda izdevumiem.

2) „Likviditātes preference”

Tie keineziānisma sistēmas piekritēji, kuri izprot šīs sistēmas grūtības, krīt citā galējībā – t.s. „likviditātes preferencē”. Gudrākie šīs sistēmas piekritēji atzīst piespiedu bezdarbu kā īpašu jeb visai retu gadījumu un pat īstermiņa fenomenu, nevis ilgtermiņa līdzsvara fenomenu¹⁹. Taču neviens no viņiem nekritizē šo sistēmu pietiekami radikāli.

Keines sistēma un tās sekotāji visas ekonomiskās parādības raksturo matemātiski, un tādējādi „grēko” un mokoši cieš no šīs „matemātizētās” ekonomikas, konkrētāk – no „matematizēto” ekonomikas fenomenu „savstarpējās determinācijas”. Viņi izmanto matemātiskās funkcijas, kuras pēc savas matemātiskās būtības ir reversīvas jeb apgriezeniskas, līdzīgi kā fizikā, kur aplūkojamās parādības cēlonis nekad nav zināms, un tādējādi iznāk, ka arī ekonomikā jebkurš mainīgais lielums ir jebkura cita mainīgā lieluma cēlonis. Bet praksioloģija ir zinātne par cilvēka rīcību. Un praksioloģijā vienmēr ir skaidri zināms cilvēka rīcības cēlonis. Un šis cēlonis vienmēr ir indivīda motivēta rīcība. Un tādēļ praksioloģiskās zināšanas vispirms ir cēloņu zināšana, un no šiem cēloņiem vienmēr ir deducējamas ticamas aksiomas, un no tām, savukārt, -- īsti likumi un likumsakarības. Likumi tiek deducēti loģiskā secībā, vadoties no cēloņu un seku sakarībām. Ja ir zināms cēlonis, tad ir arī zināmas tā izraisītās sekas. Un šādā izpratnē ekonomika ir taisnvirziena jeb viendimensijas cēloņ-seku sakarību sistēma, un nevis kaut kāda nenoteikta, neskaidra un tādēļ nesaprotama „savstarpēji determinēta” fenomenu sistēma.

Šīs iepriekš raksturotās metodoloģiski nenoteiktās matemātiskās atziņas tiek pielietotas keinesiāniskajā procentu likmes teorijā. Un tādēļ keinesiānisti procentu likmi pielīdzina (a) *noteiktai* investīcijai, un (b) šo investīciju nosaka prasība pēc naudas, kura nepieciešama turēšanai, resp., „spekulatīviem nolūkiem” (likviditātes preference). Tomēr praksē viņi pēdējo (t.i. (b)) netraktē vis kā tādu, kura nosaka procentu likmi, bet gan tādu, kuru nosaka procentu likme. Tādējādi „savstarpējā determinācija” pilnīgi aizplīvuro šo viltību jeb triku. Keinesiānisti uzskata, ka visus pieprasījuma un piedāvājuma grafikus savstarpēji determinē to attiecības pret cenu. Bet tāds uzskats ir nepareizs. Pieprasījuma grafikus nosaka vērtību skalas, bet spekulatīvos krājumus, darba spēka un zemes faktoru ražojumus – laika preference.

Tātad keinezisti uzskata, ka procentu likmi nosaka daudzu dažādu ekonomikas elementu kombinācijas. Tātad keinezianistu diskusija par procentu likmi koncentrēja ap „stimulu turēt skaidro naudu”. Saskaņā ar likviditātes teoriju, procentu likmes kritums paaugstina prasību turēt skaidro naudu „spekulatīviem nolūkiem” (likviditātes preference), bet procentu likmes kritums – pazemina likviditātes preferenci.

Šai sakarā tiek pieļautas divas kļūdas, sadalot naudas pieprasījumu (a) transakciju vajadzībām un (b) spekulatīviem nolūkiem. Bet mēs jau konstatējām, ka visas ietekmes galu galā atduras pret naudas vajadzībām. Tās nosaka indivīda vērtību skala. Un tā katram indivīdam ir tikai viena. Un šādi vai līdzīgi līdzvērtīgi nodalījumi viena indivīda vērtību skalā vispār nav iespējami.

G. NAUDAS PIRKTSPEĶJA UN PROCENTU LIKMES TIRGOŠANĀS NOTEIKUMU KOMPONENTE

Daudzi ekonomisti, sākot ar Irvinu Fišeru, uzskata, ka procentu likmē ir ietverta naudas pirktspeķjas komponente. Atbilstīgi šai teorijai tiek uzskatīts, ka gadījumā, ja tiek gaidīts, ka naudas pirktspeķja paaugstināsies, tirgus procentu likme kritīsies, un otrādi.

Šie ekonomisti kļūdās, koncentrējot savu uzmanību galvenokārt uz aizdevumu likmi, nevis uz dabisko/naturālo likmi. Viņu teorētiskie apsvērumi ir šādi. Ja tiek gaidīta naudas pirktspeķjas maiņa, tad arī tīrā procentu likme (kuru nosaka laika preference) reālā izteiksmē ilgi nevar palikt tā pati. Pieņemsim, ka 100 zelta uncēs pēc gada apmaina pret 105 zelta uncēm, Tātad procentu likme ir 5. Bet tad pēkšņi parādās vispārēja nojauta, ka naudas pirktspeķja paaugstināsies. Tad mazāks atgūtās naudas daudzums, teiksim 102 uncēs, būtu vienāds ar reālo 5 procentu likmi naudas pirktspeķjas izteiksmē. Bet vispārējas naudas pirktspeķjas paaugstināšanās gaidas pagaidām izraisīs tirgus procentu likmes pazemināšanos, kamēr vispārējas naudas pirktspeķjas krituma gaidas paaugstinās procentu likmi²⁸.

Šī tomēr ir nepilnība šīs teorijas vispāratzīto pārspriedumu virknē. Paskaidrosim kādēļ. Iedomāsimies, piemēram, ka gada laikā tiek gaidīts vispārējs cenu kritums 50% apmērā. Vai kāds aizdos 100 uncēs, lai pēc gada saņemtu atpakaļ tikai 53 uncēs? Bet kādēļ tādā gadījumā vispār vajadzētu aizdot naudu? Aizdevējs pats var cerēt uz reālu līdzekļu ieguvu cenu pazemināšanās dēļ. Tātad nauda viņam nav jāaizdod. Fišers tomēr aizstāv savu viedokli apgalvodams, ka naudas pirktspeķjas prēmija nekad nevar vērst procentu likmi negatīvu. Bet šis trūkums kaitē visai šai teorijai.

Šāda problēma rodas tikai tādēļ, ka tiek ignorēta procentu likmes būtība. Iztirzāsim problēmu no šī iebilduma viedokļa. Tā, pieņemsim, ka par faktoriem, kuri gada laikā tiks transformēti produktā, kuru varēs pārdot par 105 zelta uncēm, tika samaksātas 100 zelta uncēs, tātad procentu likme ir 5. Bet tad pēkšņi vispārējo gaidu rezultātā gada laikā cenas paaugstinās uz pusi un pēc gada izražotais produkts tiks pārdots tikai par 53 zelta uncēm, procentu likmei paliekot nemainīgai, t.i., 5%. Vai arī tad antreprenieri pirks faktorus par 100 zelta uncēm, lai pēc gada saražoto produktu pārdotu tikai par 53 zelta uncēm? Protams, ka nē! Tā varētu atgadīties tikai tad, ja viņi nebūtu paredzējuši naudas pirktspeķjas maiņu. Bet, atbilstīgi naudas pirktspeķjas izmaiņu pakāpes paredzējumam, viņi drīzāk savu naudu paturēs sev. Un tas tūdaļ pazeminās faktoru cenas. Tās pazemināsies līdz nākotnē gaidītajai cenai, teiksim no 100 uz 50.

Tas, kas notiks ar aizdevumu likmi analītiskā ziņā ir visai triviāls. Šī likme tikai atspoguļo visu to, kas notiek ar dabisko likmi un balstās uz paredzējumu salīdzinājumiem aizdevumu tirgu un citos tirgos. Nav pamata no brīvā tirgus īpaši nošķirt aizdevumu tirgu. Risinot t.s. Fišera problēmu – attiecības starp procentu likmi un cenu maiņu – uzmanība jākoncentrē uz dabisko/naturālo procentu likmi. Šai problēmai ir divas daļas – pirmā, pieņemot, ka nauda ir neitrāla, t.i., ka visas cenas

mainās vienādi un vienlaicīgi, otrā – kad faktoru un produktu cenas mainās atšķirīgi. Un abi šie gadījumi vispirms jāanalizē, pieņemot, ka cilvēki tās nav paredzējuši.

Pirmajā gadījumā un ievērojot arī, ka faktori tiek nopirkti pirms izgatavotie produkti tiek pārdoti, antreprenieri tomēr gūst ekstra peļņu. Kopumā ir pierādīts, ka cenu kāpums rada plaša mēroga iespējas nopelnīt, bet šī iespēja nav uzskatāma par samaksu atsevišķam indivīdam par viņa pareizo paredzējumu. Diemžēl jāpiezīmē, ka rūpīgāka analīze atklāj, ka ekstra peļņas tomēr nav. Visai bieži biznesmeņi domā, ka viņu pieaugoša monetārā peļņa ir tā pati reālā peļņa. Taču tagad un vēlāk biznesmeņiem jāsedz t.s. „atjaunošanas izmaksas”. Un nepaies necik ilgs laiks, kad par faktoriem atkal būs jāmaksā tā pati cena. Un tad tas biznesmenis, kurš šo monetāro peļņu patērēs, drīz vien konstatēs, ka viņš notērē savu reālo kapitālu.

Tirgū noteiktajai procentu likmei ir naudas pirkspējas komponente, tā koriģē reālo likmi naudas izteiksmē: pozitīvi -- cenu vispārējas paaugstināšanās gadījumā, bet negatīvi – cenu vispārējas pazemināšanās gadījumā.

Vispārinot jāsaka, ka naudas pirkspējas komponente nav naudas pirkspējas maiņas gaidu (anticipācijas) refleksija, bet gan pašas šīs maiņas refleksija. Tai gadījumā, *ja šī maiņa būtu pilnā mērā paredzēta, tad naudas pirkspēja izmainītos tūlītēji un par procentu likmes naudas pirkspējas komponenti nevarētu būt ne runas*. Daļējie paredzējumi paātrina pielāgošanos naudas pirkspējas maiņai.

Tātad mēs izdalām trīs naturālās procentu likmes komponentes: (1) tīrā procentu likme – individuālā laika preferences rezultāts. Tas ar laiku izlīdzsvaro visā ekonomikā. (2) specifiskā procentu likme, kuru nosaka uzņēmējdarbība. Tā dažādās firmās ir atšķirīga un nevienādojas. Tā ir likme, kuru investors grib saņemt, pirms viņš sāk darboties kādā konkrētā nozarē. Šai gadījumā dažkārt var saņemt pat vairāk nekā sākotnēji tika paredzēts. (3) naudas pirkspējas komponente. Tā koriģē vispārīgo naudas pirkspējas maiņu, jo viss notiek noteiktā laikā. Šī korekcija naudas pirkspējas paaugstināšanās gadījumā ir pozitīva, pazemināšanās gadījumā – negatīva, un nekad ne īslaicīga. Jo precīzāk un savlaicīgāk tiek paredzēta naudas pirkspējas maiņa, jo ātrāk tai pielāgojas.

Tomēr ir vēl arī naturālās procentu likmes ceturrtā komponente – tā ir atkarīga no naudas neitralitātes pakāpes. Bet nauda nekad nav pilnīgi neitrāla. Dažkārt produktu cenas krīt vai paaugstinās ātrāk nekā faktoru cenas, dažkārt – lēnām, dažkārt – jaukti. Pēdējais gadījums ir tāds, kad dažu faktoru un to produktu cenas aug daudz straujāk. Tai gadījumā, kad pastāv vispārēja atšķirība starp produktu cenu maiņu un šo produktu ražojošo faktoru cenām, tad naturālajā procentu likmē parādās vēl viena -- ceturrtā komponente – *tirgošanās noteikumu* komponente.

Vēsturiski visai bieži ir bijis tā, ka produkta cenas gan kāpj, gan krīt daudz ātrāk nekā to ražojošo faktoru cenas. Pirmajā gadījumā, t.i., kad produktu cenas aug daudz straujāk par to ražojošo faktoru cenām, visā šajā transita jeb pārejas periodā tirgošanās noteikumi izmainās kapitālistiem labvēlīgi, un produktu pārdošanas cenas paaugstinās *straujāk* nekā oriģinālo faktori pirkšanas cenas. Tas paaugstina vispārējo peļņas likmi un veido pozitīvu naturālās procentu likmes tirgošanās noteikumu komponenti. Tas reflektējoši ietekmē aizdevumu procentu likmi. Otrajā gadījumā – faktoru cenu inerts kritums izraisa vispārēju negatīvu naturālās procentu likmes tirgošanās noteikumu komponenti. Ja faktoru cenas mainās straujāk par to oriģinālo faktoru cenām, tad process ir tieši pretējs. Protams, ja tirgošanās noteikumi nemainās, tad nav arī tirgošanās noteikumu komponentes.

Tirgošanās noteikumu maiņa ir vienīgi tirgošanās apstākļu maiņas sekas. Laika preferences izmaiņas būtiski neietekmē tirgošanās noteikumu maiņu.

Jāatgādina, ka visas procentu likmes komponentes – uzņēmējdarbības, naudas pirkspējas, tirgošanās noteikumu komponente – ir dinamiskas komponentes un kā tādas tās ir nenoteiktības rezultāts. Neviena no šīm komponentēm neeksistē vienmērīgi rotējošā ekonomikā un tādēļ tur tirgus procentu likme ir vienāda ar tīro procentu likmi, kuru, kā jau zināms, nosaka vienīgi laika preference. Vienmērīgi rotējošā ekonomikā vienīgais neto ienākums ir vienāds ar tīrajiem procentiem un darba algu (pamatzemes kapitalizētā rente peļņas procentos).

6. Naudas krājums

A. NAUDAS PRECES KRĀJUMS

Naudas kopējais krājums konkrētā cilvēku sabiedrībā ir tas unču kopējais daudzums, kas derīgi izmantojams šajā sabiedrībā. Visā šajā grāmatā mēs apzināti un ar skaidru nodomu lietojam jēdzienu „zelta unce” nevis naudas vienības nosaukumu „dolārs” vai kādu citu naudas nosaukumu, jo dolārs un citas naudas vienības ir apgrūtinātas sakarā ar to atbilstību zelta vai sudraba *svara vienībām*, un tādējādi tās ir dezorientējošas.

Naudas preču, resp., zelta un sudraba kopkrājums periodiski mainās – palielinās vai samazinās atkarībā no tā, cik daudz to producē un cik daudz to izlieto. Zeltu un sudrabu izlieto rūpnieciskajā ražošanā kā nemonētāru faktoru, bet monētas nolietojas un iziet no apgrozības. Tā kā viena no naudas preces būtiskajām īpašībām ir ilgderīgums, tad parasti ar laiku naudas krājums palielinās un tā rezultātā naudas pirkspēja pakāpeniski samazinās. Tas veicina naudas preces sociālo derīgumu tikai atbilstīgi zelta un sudraba ieguves kāpinājumam un to izmantošanai *nemonētāros* nolūkos.

Mēs jau aprādījām, ka pēc sava fiziskā veida naudas preces neatšķiras. Tās var izmantot juvelierizstrādājumos, kā zelta stieņus vai monētas. Brīvajā tirgū zelta viena minētā veida transformēšana citos ir tāds pats bizness kā jeb kurš cits, un produktam – zelta formai – ir sava cena, peļņas tīrā procentu likme VRE. Tā kā zelta sākotnējā forma ir stienis, gala forma – monēta, tad abos veidos vienai zelta svara vienībai ir atšķirīga vērtība. Zelta stieņi visai bieži ir monētu kapitālprece. Dažkārt monētas pārkausē atpakaļ zelta stieņos, kas domāti plašākām transakcijām, tādēļ to vērtībās arī pastāv zināma nenoteiktība. Tā kā monētu kalšana izmaksā vairāk nekā to pārkausēšana, tad monētām ir līdzvērtīga piemaksa pie nomināla un tādēļ to vērtība ir lielāka nekā stieņiem.

Ekonomika nav spējīga paredzēt visu tirgu struktūru detaļas. Privāti izmantojamo zelta lietņu tirgus attīstās homogēni, līdzīgi, kā, piemēram, kviešu tirgus, bet monētu kalējiem jāmarķē savas izgatavotās monētas – jāapliecina šī sava produkta kvalitāte. Visdrīzāk, ka cilvēki pērk tikai ar brendu marķētas monētas, kuru kvalitāte, tātad, ir garantēta.

Viens no pretargumentiem privātai monētu kalšanai ir tas, ka monētu denominācijas obligātā standartizācija ir piemērotāka, nekā monētu savstarpējais atšķirīgums brīvā sistēmā. Bet, ja tirgū par labāku privāta monētu kalšana, tad tiktu arī pieļautas privāti kalto monētu dažādās denominācijas. Ja patērētāji lielāku priekšrocību dotu plašākai monētu dažādībai, tad viņi to arī saņemtu²⁹.

B.PRASĪBAS NAUDAI: NAUDAS KRĀTUVE

Šīs grāmatas 2.daļā raksturojām atšķirības starp prasībām tagadnes precēm un prasībām nākotnes precēm. Viss teiktais attiecas arī uz naudas barteru. Prasība nākotnes naudai ir *pārvedu vekselis jeb trata*-- lietišķs pierādījums kredittransakcijai. Vekseļa turētājs jeb tā īpašnieks – kreditors – noteiktā datumā šo vekseli ir nopircis no debitora apmaiņā pret naudu. Prasība tagadnes naudai ir pilnīgi cita atšķirīga lieta. Prasījums nākotnes naudai *nav* lietišķs pierādījums *nepabeigtai* transakcijai, bet gan tieši pretēji, proti, *pabeigtai* transakcijai. Vekselis ir *īpašumtiesību pierādījums uz tagadnes precī*. Tas nav nepabeigts un apmaināms laika tirgū. Šī lietišķā pierādījuma, resp., vekseļa uzrādīšana izpirkšanai nav darījuma nokārtošana, tā ir tikai *īpašumtiesību maiņa* uz šo vekseli.

Kad kāds cilvēks nodod sev piederošas preces noliktavā uzglabāšanai, viņš pretī saņem čeku un samaksā noliktavas īpašniekam noteiktu naudas summu par savu preču uzglabāšanu. Viņš saglabā savas īpašumtiesības uz šo savu uzglabāšanai noliktavā nodoto precī. Noliktavas īpašnieks šīs preces tikai apsargā. Tam, kurš šo noliktavas čeku uzrāda noliktavas īpašniekam, uzglabātā prece jāatdod. Noliktavu, kura specializējas naudas uzglabāšanā, sauc par *banku*.

Lietišķais prasījums pēc precēm, resp. vekselis, tirgū tiek traktēts kā ekvivalents ar pašām šīm precēm. Vekseļa nozagšana vai tā ieguve citā nelikumīgā veidā tiek uzskatīta par pašu šo preču nozagšanu vai cita veida nelikumīgu ieguvi. Daudzos gadījumos indivīdi labprāt apmainās ar vekseliem kā preču aizstājējiem, nevis ar pašām precēm. Dokumenti ir piemērotāki savstarpējam apmaiņas darījumam, jo tad pašu preču kustība nenotiek, konkrētāk – atbilstošās preces paliek tajā pašā noliktavā, kurā tās bija. Pats par sevi saprotams, ka gadījumā, ja jaunais preču īpašnieks grib tās pārvietot uz citu noliktavu, viņš to var izdarīt.

Preču noliktavu īpašnieki paši var operēt ar savas noliktavas preču īstajiem sertifikātiem tirgū un nopelnīt. Bet ir visai izplatīta prakse operēt ar pseido sertifikātiem, t.i., teiksim, ar vekseliem par precēm, kuru faktiski nemaz nav. Pseido sertifikātus tirgū izmanto tāpat kā īstos sertifikātus, jo no pašiem šiem sertifikātiem nav iespējams noteikt vai tie ir īsti vai viltoti.

Operēšana ar pseido vekseliem ir ekonomisks noziegums – krāpšana. Bet, neraugoties uz to, noliktavu īpašnieki izmantoto tos savos naudas pelnīšanas nolūkos. Tā nav *naudas aizņemšanās*, jo procenti par naudas lietošanu netiek maksāti. Ja šādi viltoti noliktavu vekseli tiek pavairoti iespiedtehnikā – printēti, tad tie kā vērtspapīri tiek izlaisti, pārdoti un aizdoti, neraugoties uz to, ka tiem nav faktiskā preču seguma.

Nauda kā šādas darbības produkts ir visjutīgākā prece. Naudu, kā jau skaidrojām, tieši kā precī vispār nelieto, tā vienīgi ir maiņas līdzeklis. Nauda ir homogēna prece ļoti plašā mērogā, tas nozīmē, ka jebkura viena zelta unce ir apmaināma pret jebkuru citu vienu zelta unci. Tā kā ir ērti apmaiņu veikt kā transfertu nevis pārvadāt zeltu, tad naudas noliktavas, t.i., bankas, kuras bauda publisku uzticību, tiek dažkārt izmantotas sertifikātu ieķīlāšanai. Dažkārt bankas ir sevišķu krāpniecisku darbību subjekti, jo tās izlaiž pseido naudas sertifikātus, kuri tiek lietoti līdzās īstajiem naudas sertifikātiem. Tā kā nauda ir homogēna prece, tad cilvēkiem nav jāinteresējas vai tā nauda, kuru viņi saņem no bankas, ir īsta nauda. Šī iemesla dēļ bankām ir viegli veikt minētā veida krāpšanu.

Krāpšana ir skarbs vārds, bet tas precīzi raksturo šo banku praksi, neraugoties, ka to tā nekvalificē nedz likumdošana, nedz, protams, paši tās veicēji. Faktiski ir ļoti grūti konstatēt ekonomikas vai morāla rakstura atšķirības starp pseido vērtspapīru izlaišanu un citas personas īpašuma piesavināšanos, blēdīšanos vai, precīzāk, viltošanu.

Vairums pašlaik pastāvošās legālās sistēmas nepasļudina šādu praksi ārpus likuma. Realitātē šo praksi atzīst par banku pamatprocedūru. Bet brīvais tirgus, atbilstīgi savai definīcijai, ir vienīgais, kurš pasļudina zagšanu un krāpšanos (netiešu zagšanu) par nelegālu un tādēļ uzskata, ka tā jāizbeidz.

Nodot savas preces citu pārvaldīšanā ar aizbildņa tiesībām vai izlaist viltotas noliktavu kvītis ir, protams, bīstams bizness, neraugoties pat uz to, ka likums to atļauj. Ja noliktavai vai bankai atgadās kaut viena tāda situācija, kad tā nav spējīga izpildīt savas līgumsaistības, krāpšana tiek atklāta, un konkrētajā noliktavā vai bankā rodas pilnīga panika. Ātri iestājas bankrots. Taču šāds bankrots ir īpašs, tad nav līdzīgs tam bankrotam, kurš rodas spekulatīvajā biznesā. Šis bankrots drīzāk ir līdzīgs aizbēgšanai no parādu atdošanas.

Pat tad, ja no kvīts nevar spriest, ka noliktava garantē atgriezt tā uzrādītājam precī, tajā apjomā, kāds glabājas noliktavas seifā, pats vienošanās fakts starp noliktavu un klientu par šādas kvīts izsniegšanu nozīmē šādu garantiju. Tiklīdz kā kāda banka izlaiž pseido kvītis, tā tūdaļ arī kļūst nespējīga pati tos izpirkt un līdz ar to krāpšana ir noticis fakts. Ja kāda banka no sava depozitāra ir saņēmusi 20 zelta mārciņas, bet izsniegusi viņam sertifikātu, ka apmierinās viņa prasību 30 zelta mārciņu vērtībā, tad krāpnieciskās vērtības apmērs ir 10 zelta mārciņas. Tieši kura kvīts ir viltojums, to var noteikt tikai tad, ja banka pati atsakās to atpirkt.

Īstajā brīvajā tirgū, atbilstīgi tā definīcijai, nekas tāds vispār nevar notikt. Tur visas banku kvītis ir īstenas – tām ir pilnīgs reāla zelta vai sudraba segums, un tādēļ banku izlaistās naudas substitūti = aizstājēji (noliktavu kvītis) ir īsteni sertifikāti, kuriem ir reālas apgrozībā esošas naudas segums pilnā apmērā. Bankas seifos glabātais zelta daudzums, kas nepieciešams visu (simtprocentīgi) bankas izlaisto vērtspapīru izpirkšanai, sauc par bankas zelta rezervi, un bankas īsteno kvīšu izlaišanas (emisijas) politikai ir jābūt tādai, lai pieprasījuma gadījumā tā varētu izpirkt visas kvītis par skaidru naudu³⁰. Diemžēl, jēdziens „rezerve” ir maldinošs, jo ar to pauž viedokli, ka bankai pieder šis zelts, un tā pati var neatkarīgi no visa cita izlemt, cik lielu šo zelta rezervi turēt savos seifos. Īstenībā šis zelts nepieder vis bankai, bet tās depozitāriem³¹.

Ekonomikas literatūrā plaši tiek iztīrāta problēma par darījumiem ar naudas kvītīm kā fiziskiem priekšmetiem. Taču pašai kvīšu fiziskajam veidam nav ekonomiskas nozīmes. Šo kvīšu veidi var būt dažādi, piemēram, naudas zīme jeb banknote, simbolizēta monēta, **kreditgrāmatiņa (beztermiņa noguldījums)**. **Beztermiņa noguldījums bankas rakstiska ordera veidā ir pārvedams jebkurā citā formā. Šādu orderi sauc par čekū. Kvīts veidu izvēlas depozitārs.**

C. NAUDAS SUBSTITŪTI UN NAUDAS KRĀJUMS (g703)

Tā kā naudas substitūtus tirgū lieto tāpat kā īsteno naudu, tie ir jāuzskata par naudas krājuma daļu. Izšķir īsto naudu jeb standartnaudu (tipveida naudu/ paraugnaudu) un naudas substitūtus. Īstā jeb standartnauda ir naudas prece.

Naudas kopkrājums ir trīs saskaitāmo summa:

Standartnaudas krājums (neieskaitot rezervi) + naudas sertifikātu krājums + naudas substitūtu krājums, kuram nav zelta seguma. Visi trīs saskaitāmie var mainīties.

Šīs formulas sakarā vispirms savstarpēji jānošķir divi jēdzieni, proti, nauda plašā izpratnē, t.i., kā vispārējs maiņas līdzeklis jānošķir no īstās naudas jeb standartnaudas. Standartnauda ir naudas prece, tās ekvivalents ir zelts.

Naudas sertifikāti ir ekvivalenti ar standartnaudu.

Naudas substitūti jeb surogāti ir tādi naudas aizstājēji, kuriem nav reāla zelta seguma. Mēs tos saucam arī par pseido kvītīm.

Ja īstās naudas substitūti ir pilnīgi naudas sertifikāti, tad, tie protams, ekonomiku neietekmē.

Sistemātiski tiek diskutēts jautājums par īstās naudas krājuma lielumu un faktoriem, kuri to nosaka. Tā kā īstās naudas daudzums ir atkarīgs no gada kopprodukta, ienākumiem un izdevumiem, tad tā lielums mainās visai lēni. Bet ar zelta krājumu nenodrošinātie naudas substitūti (pseido nauda) drīzāk ir apgrūtinātā, nevis brīvā tirgus fenomeni. Un tādēļ turpmāk -- 12.daļā iztīrāsīm problēmas, kuras saistītas ar tiem faktoriem, kuri šādus fenomenus rada.

Bet tagad pievērsīsimies bankai, kurai ir 100-procentīga rezerve un citai bankai, kurai ir tikai daļa no nepieciešamās rezerves. Galvenā banka, tai ir 100 procentīga rezerve. 100 zelta unces ir investējuši tās akciju turētāji.

Pirmais variants:

Aktīvi	Pasīvi
Apgādātība ...100 unces	
	Kapitāls 100 unces

Banka sāk strādāt. Cilvēki sāk noguldīt savu nauda šajā bankā. Banka emitē kvītis un izsniedz tās saviem depozitāriem, pieņemsim, kopsummā par 5000 zelta unču. Pēc zināma laika šīs bankas jaunā bilance jeb otrais variants ir šāds:

Otrais variants:

Aktīvi	Pasīvi
Zelts 5000 unces	Noliktavas kvītis .. 5000 unces
Apgādātība ...100 unces	Kapitāls 100 unces
	5100 unces

Noliktava uzsāk kvīšu operācijas. Izmanto tās kā naudas substitūtus, kuriem nav šīs bankas zelta seguma. Tā kā šoreiz šīs kvītis ir naudas sertifikāti, pastāv to 100 procentīga rezerve un nav nekādas invāzijas brīvajā tirgū. Šo sertifikātu konkrētās formas var būt tādas kā jau izskaidrots.

Bet tagad pieņemsim, ka likumu sargāšana ir pavirša un banka skaidri apzinās, ka tā var viegli taisīt naudu, ielaižoties krāpšanā, aizdodot pati savu depozitāru zeltu citiem cilvēkiem (precīzāk – emitējot pseido kvītis par neeksistējošu zeltu un aizdod to), tādiem, kuri grib naudu krāt³². Banka, protams, pelna un tādēļ vēlreiz emitē pseido kvītis, aizdod tās kredītu tirgū, tiem, kuri vēlas krāt naudu. Nu jaunā bilance ir šāda:

Trešais variants:

Aktīvi	Pasīvi
Zelts 5000 unces	Noliktavas kvītis .. 6000 unces
IOU no debitoriem ... 1000 unces	

Apgādātība ... 100 unces <hr style="width: 20%; margin: auto;"/> 6100 unces	Kapitāls 100 unces 6100 unces
------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------

Noliktavas kvītis turpina funkcionēt tirgū kā naudas sertifikāti. Un, resumējot, var saprast, ka nauda tiek taisīta no tīra gaisa, tā sakot maģiskā veidā. Šo naudas radīšanas veidu sauc par „parādu monetarizāciju”. Tādā veidā parādzīmes iespējams transformēt/ pārvērst naudā – augstākajā *vērtībā*. Un, saprotams, jo vairāk banka rada naudu, jo vairāk tā pelna, turklāt – pieaugoša veidā. Taču banka varēja izvēlēties brīvā tirgus attīstības ceļu – tur pelnot naudu tikai ar produktīvu darbu: ar pirkšanu, izrakteņu ieguvu vai talantiem. Taču bankas, veicot inflacionāru intervenci, rada naudu citādi, proti, no skaidra gaisa -- emitējot kvītis par neeksistējošu zeltu^{33,34}.

D. PIEZĪMES PAR 100-PROCENTĪGAS REZERVES KRITIKU

Vispirms jāatzīmē, ka visai populāri ir kritizēt bankas, kurām ir 100-procentīga rezerve. Tiek uzskatīts, ka bankām nav jāgūst peļņa no naudas uzglabāšanas, vērtspapīru emisijas un citām tamlīdzīgām darbībām. Bankām ir jāfunkcionē tāpat kā preču noliktavām un tām jāgūst parastie procenti no savu klientu darījumiem.

Otrs populārs iebildums ir saistīts ar banku kreditēšanas iespējām, proti, bankas, kuras izveido sev 100-procentīgu rezervi līdz ar to it kā likvidējot savas kreditēšanas iespējas. Bet kā biznesmenis var dabūt naudas līdzekļus savām īstermiņa investīcijām? Viņam jāaizņemas no citiem cilvēkiem vai institūcijām viņu uzkrātos naudas līdzekļus. Savus uzkrātos naudas līdzekļus bankas tomēr drīkst aizdot. Tās drīkst arī aizņemt naudu no personām un aizdot to citām firmām, pelnot uz šo divu savu darījumu procentu starpību³⁵. Naudas aizņemšanās ir kredītooperācija; persona apmaina savu tagadnes naudu pret parādzīmi – prasību pēc nākotnes naudas. Aizņēmuma banka maksā aizdevuma procentus un aizdod naudu tālāk – citiem biznesmeņiem; banka pelna, uzkrāj naudu un atkal to aizdod. Tās visas ir secīgas kredītooperācijas, kur banka darbojas kā naudas aizdevējs, bet biznesmenis – kā aizņēmējs. Tie ir banku pakalpojumi. Banka darbojas kā starpniece un pelna uz procentu starpību. Un aizdevuma perioda ilgums nav svarīgs. Kredītu tirgum jāsubsidē naudas radīšana.

Pēdējais iebildums attiecas uz valsts varas iejaukšanos banku darbības politikā. Šie kritiķi aizstāv banku darbības pilnīgu brīvību, fiktīvas emisijas ieskaitot. Taču brīvā tirgus koncepcija nepieļauj krāpnieciskas darbības vai zagšanu. Bankas nedrīkst veikt nekādas neīstas operācijas³⁶, fiktīvas naudas operācijas ieskaitot. Bankām jāatļauj darboties pilnīgi brīvi, bet 100-procentīga rezerve tām jāizveido³⁷.

7. PEĻNA UN ZAUDĒJUMI, KO IZRAISA NAUDAS ATTIECĪBU MAIŅA (g709)

Nauda nav neitrāla, naudas attiecību maiņa nav pēkšņa un tādēļ naudas attiecību maiņa nepieciešamā kārtā rada gan peļņu, gan zaudējumus.

Naudas pieprasījums mainās ļoti pakāpeniski – soli pa solim, vispirms ekonomikas jomā, tad – citās jomās. Tirgus ir sarežģīts savstarpējo attiecību tīkls; vieni cilvēki uz naudas attiecību izmaiņām reaģē ātrāk, citi – lēnāk un vēlāk. Preču cenas atspoguļo šo reakciju ātrumu.

Indivīda peļņu vai zaudējumus nosaka viņa preču pārdošanas un pirkšanas cenu izmaiņu ātrums un lielums. Ja cilvēkam piederošo preču pārdošanas cenas paaugstinās, viņš, tās pārdodot, nopelna; bet ja viņam jāiepērk preces par paaugstinātu cenu, viņš, protams, zaudē.

Pirmajā mirklī varētu šķist, ka šādām izmaiņām nav nekādas nozīmes, jo vieni nopelna, otri zaudē. Bet ieguvējs ir tas tirgotājs, kura precēm ir liela un ilgstoša pozitīva diference starp viņa preču pārdošanas un viņa preču iepirkšanas cenām; bet zaudētājs ir tas, kuram šī starpība ir negatīva. Bet konkrēti kurš zaudē un kurš – iegūst, tas ir tīri empīrisks jautājums, un atkarīgs gan no naudas attiecību elementu izkārtojuma, gan no institucionālajiem nosacījumiem, anticipācijas, reakcijas ātruma u. c. momentiem.

Peļņa vai zaudējums ir atkarīgs no indivīdam piederošā naudas daudzuma. Jo lielāks ir naudas krājuma pieaugums, jo, *ceteris paribus*, lielāks varētu būt tās izraisītais efekts uz preču cenām.

Jau konstatējām, ka naudas krājuma palielinājums noved pie PPM krituma, un otrādi. Bet tas nenotiek momentāni. *Jaunā, resp., papildus naudas ienākšana ir konkrēti situatīva*, bet visā ekonomikā tā ienāk pakāpeniski. Vislielākie ieguvēji ir tās personas, kuras to saņem pirmās, bet visi pārējie, resp., tie kas to saņem pakāpeniski un mazāk, ir vislielākie zaudētāji, jo visas viņu pirkšanas cenas pieaug, pirms palielinājušās viņu preču pārdošanas cenas. Monetārā izteiksmē zaudētāju un ieguvēju attiecība ir, apmēram, 1:1, resp. viens iegūst, otrs – zaudē. Ja nauda kaut kādā veidā no sistēmas izzūd, tad zaudē tie, kuri savlaicīgi to neapjauta³⁸.

Naudas attiecību izmaiņām nav nozīmīgu sociālu sekas. Zelta daudzuma palielināšanās sabiedrībai ir lietderīga tikai tiek lielā mērā, cik palielinās zelta nemonetārais izlietojums, resp. tā tiešā lietošana.

Ja relatīvi cenas un vērtējumi viscaur paliek nemainīgi, tad jaunais līdzsvars ir vienāds ar veco līdzsvaru, neraugoties uz to, ka visas cenas mainās. Tad peļņa un zaudējumi varētu būt īslaicīgi. Taču realitātē tas ne vienmēr tā ir. Ja arī cilvēku vērtības paliek nemainīgas, tad tomēr relatīvo ienākumu pārbīde izmaina arī pieprasījuma struktūru. Bagātību ieguvēju preferenču un pieprasījuma struktūra šajā pārejas periodā tomēr ir atšķirīga no zaudētāju preferenču un pieprasījumu struktūras. Un tā rezultātā izmainās visa pieprasījumu struktūra un jaunais līdzsvars ir tomēr cits. Turklāt izmaiņas nav neitrālas pret laika preferenci. Stabils ieguvēju laika preferenču struktūra arī ir cita – atšķirīga no zaudētāju laika preferenču struktūrām, un tas, savukārt, var izraisīt vispārējas laika references struktūras izmaiņas. Kāda tā ir un kādā virzienā tā varētu mainīties, tas neietilpst ekonomistu kompetencē.

Izmaiņas naudas attiecībās ir ekonomikas dzinējspēks. Tas, ka dažu indivīdu naudas krājumi dubultojas vēl nenozīmē, ka dubultojas arī *visas cenas*. Katram indivīdam ir savs īpaši veidots naudas prasību saraksts, un tādēļ nav iespējams noteikt kā tie varētu mainīties. Vieni grib vairāk izdot, citi – vairāk iekrāt, lai iegādātos citas preces u.tml. Rezultātā dažu preču cenas mainās vairāk, citu – mazāk vai pat nemaz³⁹.

8. Cenu noteikšana: preces aspekts un naudas aspekts

Apkoposim visus jau iztīrītos preču cenu noteikšanas aspektus. No 4. līdz 9. nodaļai mēs iztīrījām specifisko preču cenu noteikšanu, šajā nodaļā – izanalizējam naudas pirkspēju. Turpinājumā aplūkosim kā šie faktori kombinējas.

Specifisko preču cenas nosaka to koppieprasījums (apmaiņa un nodrošinājums) un krājums. Ja pieprasījums pēc precēm palielinās, tad palielinās arī to krājums un otrādi. Tādēļ pieprasījumu mēs varam nosaukt par „pieaugšanas faktoru”, bet krājumu par

„samazināšanas faktoru”. Jebkuras preces pieprasījums tās *apmaiņai* (A) -- naudas daudzums, kuru varētu izdot apmaiņā pret preci – ir vienāds ar naudas daudzumu sabiedrībā (B), mīnus visu pārējo apmaiņai pieprasīto preču kvantumu (C) un mīnus rezervētais naudas pieprasījums (D), resp.:

$$A = B - C - D \text{ vai } A = B - (C+D).$$

Izsakoties citiem vārdiem, izdotā naudas summa par preci X ir vienāda ar naudas kopkrājumu, no kura atskaitīts izdotais naudas daudzums par visām pārējām precēm un arī tas naudas daudzums, kas tiek turēts skaidrās naudas kasē.

Izlaižot no redzes loka virkni konkrētu grūtību, kuras saistītas ar šo problēmu, aplūkosim visu preču kopuma kopcenu, t.i., naudas pirktspējai (**reciprocal=**) ekvivalento/ atbilstošo lielumu. Preču kopcena vispār ir noteikta ar naudas pieprasījuma kopējo lielumu (pieaugšanas faktors), kas nepieciešams visu preču iegādei, un šo preču kopkrājumu (samazināšanas faktors). Attiecībā uz visu preču krājumu, preču pieprasījums apmaiņai ir vienāds ar naudas krājumu mīnus naudas rezervētais pieprasījums. (Pretēji tam, kā tas ir gadījumā ar atsevišķu specifisku preci, aplūkotajā situācijā nevajag atskaitīt cilvēku izdevumus par visām *pārējām* precēm). Preču koppieprasījums, ir vienāds ar naudas kopkrājumu mīnus rezervētais naudas pieprasījums, plus visu preču rezervētais pieprasījums.

Visu preču cenu galīgie noteicošie faktori jeb galīgie determinanti ir integrāls faktors, proti, *naudas* krājums, *preču* rezervētais pieprasījums (pieauguma faktors), visu preču krājums, naudas rezervētais pieprasījums (pazemināšanas faktors).

Tagad pievērsīsimies problēmas otram aspektam – naudas pirktspējai (NP). Naudas pirktspēju nosaka pieprasījums pēc tās (pieaugšanas faktors) un naudas krājums (samazināšanas faktors). Naudas pieprasījums tās apmaiņai pret precēm ir vienāds ar visu preču krājumu mīnus visu preču rezervētais pieprasījums. Tādējādi naudas pirktspējas (NP) galīgie determinanti ir integrāls faktors: visu preču kopkrājums, naudas rezervētais pieprasījums (pieaugšanas faktors), naudas kopkrājums, preču rezervētais koppieprasījums (pazemināšanas faktors). Tātad redzam, ka abi determinanti ir harmoniski – cenu determinants ir atbilstošs naudas pirktspējas determinantam.

Abu aspektu analīzes rezultāti ir saskanīgi, un tādēļ turpmāk nav nepieciešams patvaļīgi nošķirt preču relatīvo cenu bartertipa analīzi no naudas pirktspējas holistikās analīzes. Gan vienas atsevišķas preces, gan visu preču cenas paaugstināsies, ja, *ceteris paribus*, naudas krājums palielināsies, un otrādi; pazemināsies, ja naudas rezervētais pieprasījums palielināsies, un otrādi. Ja kādas preces specifiskais pieprasījums paaugstināsies, tad tās cena arī paaugstināsies. Bet ja sociālais rezervētais naudas pieprasījums mainīsies, tad tas nozīmēs, ka kādas preces pieprasījums samazinās un tās cena kritīs. Tātad specifisko pieprasījumu izmaiņas naudas pirktspēju nemaina.

Progresējošā ekonomikā ir šāds ilglaicīgs trends: līdz ar zelta krājuma palielināšanos, pakāpeniski palielinās arī *naudas krājums*; kapitālieguldījumiem akumulējoties (uzkrājoties), palielinās arī preču krājums; preču rezervētais pieprasījums izzūd tādēļ, ka īstermiņa spekulācijas salīdzinājumā ar ilgtermiņa spekulācijām samazinās un izzūd. Naudas rezervētais pieprasījums, kas nepastāv saistībā ar klīringu, funkcionē samazināšanas virzienā, bet lielais transakciju daudzums tiecas to paaugstināt. Visu šo mijietekmju rezultātā mēs tomēr nevaram skaidri pateikt, kāds būs naudas pirktspējas trends progresējošā ekonomikā, visdrīzāk tomēr tas varētu būt krītošs, preču krājuma palielināšanās dēļ. Visai noteikti var apgalvot, ka ietekme no *preču* puses izpaudīsies preču cenu pazeminājumā; bet ietekmi no *naudas* puses nevar iepriekš noteikt.

Naudas pirktspējas (NP) un specifisko cenu galīgie noteicošie faktori ir naudas un preču subjektīvais *lietderīgums* cilvēkiem (pieprasījuma determinants) un esošais faktiskais preču krājums. Un tas saskan ar austriešu cenu teoriju un ir attiecināms uz visiem ekonomikas sistēmas aspektiem.

Bet vēl – pēdējā brīdinošā piezīme. Ir nepieciešams iegaumēt, ka *nauda nekad nav neutrāla*. Viens apstākļu kopums, kas izraisa naudas pirktspējas kāpumu, nekad nevar pilnīgi kompensēt cita faktoru kopuma izraisīto naudas pirktspējas krišanos. Pretēji vērsto izmaiņu intensitātes ir atkarīgas no indivīdu subjektīvās vērtējošās darbības un konkrētajiem novērtējumiem. Ja arī mēs vēsturiskā, bet ne ekonomikas zinātnes izpratnē atļautos uzskatīt, ka naudas pirktspēja aptuveni ir nemainīga, tad tomēr jāatzīst, ka izmaiņas notiek atsevišķu preču grupu cenu virknēs iekšēji, un tādēļ novērtējumi nekad nevar būt precīzi.

9. Apmaiņas lokalizējums

Jebkuras preces cena tiecas būt nemainīga visā tās lietošanas reģionā. Nauda šai ziņā nav izņēmums, bet tās funkcionēšanas sfēra ir daudz plašāka.

Visas preces, izņemot naudu, tiek ražotas noteiktās ģeogrāfiskās vietās un tad transportētas uz to lietošanas vietām. Un līdz ar to prece, kura izvesta uz citu ģeogrāfisko vietu, ir jau cita prece. Prece savā ražošanas ģeogrāfiskajā vietā ir *kapitālprece*. Bet īstā nauda vispirms ir jāiegūst no zelta raktuvēm un pēc tam jāaiztransportē uz tās izmantošanas vietu. Taču tiklīdz kā naudas prece raktuvēs ir iegūta, tā tiek lietota vienīgi apmaiņā. Bet nauda apmaiņas nolūkos pārvietojas pa visu pasaules tirgu. Tātad lokalizējuma aspektā nav būtisku atšķirību starp kapitālpreci (naudu) un patēriņa precēm. Patēriņa preces vispirms tiek izgatavotas un tad aizvestas uz to patēriņa vietām. Turpretī naudas prece apmaiņas procesā „ceļo” pa visiem pasaules tirgiem. Ģeogrāfiskās vietas determinētā naudas pirktspējas vienādība attiecas uz preču fizisko zeltu vai sudrabu, turklāt tāpat kā visām pārējām precēm.

Tātad naudas pirktspēja visā reģionā varētu būt vienāda. Ja tomēr naudas pirktspēja vienā reģionā būtu augstāka, nekā otrā, tad cilvēki to censtos izmantot savos nolūkos un tā rezultātā naudas pirktspēja abos reģionos izlīdzinātos, neraugoties uz nacionālām pūlēm saglabāt atšķirības.

Daži tomēr apgalvo, ka atšķirīgos reģionos naudas pirktspēja ir atšķirīga. Taču pamatīgāka analīze parāda, ka šāds apgalvojums nav pietiekami pamatots, jo šķietami identiskās preces dažādos reģionos faktiski tomēr ir atšķirīgas *kvalitātes* preces⁴⁰.

Naudas kā zelta pirktspēju ietekmē zelta transporta izdevumi. Ja divos reģionos naudas pirktspējas ir atšķirīgas, tad šo atšķirību lielums ir vienāds ar naudas transporta izdevumiem⁴¹.

Daudzi apgalvo (protams, nepamatoti), ka naudai nevar būt vienāda pirktspēja visā pasaulē, jo dažas mantas, lietas vispār nav pārvedamas no vienas pasaules vietas uz otru. Piemēram, Niagaras ūdenskritums. Tātad cenu vienādošanos var attiecināt tikai uz

starpreģionālās tirdzniecības precēm, nevis uz naudas pirktspēju vispārīgi.

Minētie iebildumi nav patiesi, jo būtībā, un, pirmkārt, vienmēr ir runa par atšķirīgām precēm, otrkārt, kamēr vien tiks tirgota *viena un tā pati prece*, tikmēr naudas pirktspēja vienādosies. Taču NP kompozīcija gan varētu mainīties, bet NP vienādošanos tas neatspēko. Naudas pirktspējas vienādošanās ir cilvēkdarbības sekas, neraugoties uz to, ka naudas pirktspēja nav mērāms lielums, jo tās kompozīcija ir mainīga.

Visas preces ir starpreģionālās tirdzniecības priekšmeti, neatkarīgi no reģionu lieluma un attālumiem starp tiem.

B. KLĪRINGS INTERLOKĀLĀ APMAIŅAS PROCESĀ (g718) Klīrings zelta izteiksmē ???

Klīrings ir ļoti piemērots reģiona iekšējā tirdzniecībā, jo tiek noņemta nepieciešamība pārvadāt zeltu no vienas šī reģiona vietas uz kādu citu šī reģiona vietu. Savstarpēju rēķinu apmaksu uz laiku var atlikt. Bet ilgāka laika perioda beigās viens no diviem tirgotājiem (viens, piemēram, Ročestrā, otrs – Detroitā), kuri savstarpēji apmainās ar precēm, nolīdzina otram savu parādu, teiksim, 80 zelta gramu apmērā. Rezultātā, no Ročestrā uz Detroitu tiktu aizvesti 80 grammi zelta, resp., parāda lielums zelta izteiksmē, un, tātad, skaidrās naudas daudzums Ročestrā bankā samazināsies, bet Detroitas bankā – palielināsies par 80 gramu.

Ekonomisti visai bieži šāda veida iekšējo tirdzniecību noteiktā reģionā skaidro no zelta eksporta un importa viedokļa, turklāt saistot to ar zelta transporta izdevumiem. Faktiski tiek operēts tikai ar apmaiņas likmi zelta izteiksmē. Brīvajā tirgū monētas un zelta stieņi tiek izteikti *vienīgi zelta svāra vienībās*.

10. Maksājumu bilance

Šīs grāmatas 3. daļā mēs daudzpusīgi izanalizējam personu maksājumu bilances. Un konstatējam, ka personas *ienākumu* varētu arī nosaukt par viņa *eksportu*, ienākumu fizisko avotu -- par viņa *eksportētajām precēm*, izdevumus – par *importu*, nopirktās preces par viņa *importētajām precēm*⁴³. Ikvienu cilvēku jebkura darbība vai preču apmaiņa no viņa subjektīvā viedokļa ir viņam izdevīga, jo pretējā gadījumā viņš tā nerīkotos. Tādēļ nevajadzētu sevi maldināt vērtējot citu cilvēku veiktās darbības.

Personas tirdzniecisko darījumu bilance veidojas no viņa ienākumiem un izdevumiem. Kad kreditors aizdod noteiktu naudas summu viņš to ieraksta savas bilances izmaksu ailē. Kreditors par šo summu ir nopircis debitora solījumu nākotnē atmaksāt viņam šo parādu. Debitors šo summu ieraksta savas bilances naudas ieņēmumu ailē. Par šo summu viņš var veikt pirkumus nākotnē. Par maksājumu termiņiem abi – kreditors un debitors savstarpēji vienojas. Vispār gan maksājumu termiņi mainās – no vienas dienas līdz vairākiem gadiem. Vienošanās termiņa beigās debitors atmaksā savu parādu kreditoram un tie tiek atbilstīgi iegrāmatoti, t.i., dokumentēti; ar procentu maksājumiem – tāpat.

Relatīvi daudz aplamību ir sarakstīts par maksājumu bilancēm. Šo kļūdu pamats ir tas, ka ekonomisti savas analīzes pamato un veido balstoties uz indivīdu maksājumu bilanču analīzi. Bet holistiskais jēdziens tiek attiecināts uz „nacionālo” maksājumu bilanci, nepamatojot to ar indivīdu operācijām un to bilancēm.

Ir iespējama indivīdu grupas apvienota maksājumu bilance. *Šādā apvienotā bilancē jeb grupas bilancē tiek iegrāmatotas tikai grupas kopējās transakcijas ar citu indivīdu grupu kā vienu kopumu. Šādā apvienotā maksājumu bilancē grupas locekļu savstarpējās transakcijas jeb darījumi netiek iegrāmatoti.*

Piemēra pēc pieņemsim, ka kādu laiku darbojas trīs personu – A, B, C - apvienota grupa. Un šīs grupas apvienotā bilance ir šāda:

Ārējie ienākumi naudā (eksports) ... 75 unces	Ārējie izdevumi (imports)78 unces
Skaidrās naudas samazinājums – pārvedums autsaideriem 3	

unces	Kopā: 78	
unces		

Šādā grupas apvienotā bilancē grupas locekļu savstarpējās transakcijas neatklājas. Un tā ir šādas apvienotas bilances nepilnība, turklāt lielāka, ja grupas locekļu skaits ir lielāks.

16.tabulā iegrāmatotas abu veidu transakcijas – grupas iekšējās transakcijas, resp. grupas locekļu savstarpējās transakcijas, un grupas kopējās ārējās transakcijas. Bet, ja mēs apvienojam vienā lielā grupā visas pasaules cilvēku maksājumu bilances, tad šīs maksimāli lielās grupas apvienotā maksājumu bilance ir nulle, visas apmaiņas šādā grupā ir iekšējās apmaiņas, un gan tās ārējie ienākumi, gan ārējie izdevumi un nulle.

16.tabula

	A (unces)	B (unces)	C (unces)	Kopā (unces)
Naudas ienākums no citiem locekļiem	5	2	3	10
.....		25	30	75
Naudas ienākums no <i>autsaideriem</i>	20			
Naudas kopienākums	(unces)25	(unces)27	33(unces)	
Naudas izdevumi locekļiem	2	8	0	10
Naudas izdevumi <i>autsaideriem</i>	22	23	33	78
Kopējie izdevumi	24	31	33	
Izmaiņas skaidrās naudas bilancē	+ 1	- 4	0	-3

Kļūdainie uzskati par ārējo tirdzniecību ir maināmi, atzīstot un ievērojot, ka maksājumu bilances ir veidojamas pilnīgā saskaņā ar personu apvienotajām transakcijām un ka nacionālā bilance ir tikai patvaļīgi noteikts atskaites punkts starp indivīdu bilancēm un vispasaules maksājumu bilanci. Viens no mūžam maldīgiem viedokļiem attiecas uz „nelabvēlīgu” ārējo tirdzniecību. Tiek domāts, ka kāda konkrēta reģiona permanenti nelabvēlīgas ārējās tirdzniecības bilances gadījumā viss šī reģiona zelts aizplūst uz citurieni. Taču faktiski šāda zelta aizplūšana nav nekāds mistisks Dieva darbs. Šāda zelta aizplūšana atbilst pašu šī konkrētā reģiona cilvēku *vēlmēm*, viņi paši kaut kādu apsvērumu dēļ grib samazināt sev piederošā zelta

daudzumu. Viņu bilances stāvoklis ir tikai viņu skaidrās naudas daudzuma brīvprātīgas samazināšanas uzskatāms izpaudums.

Nepareizie uzskati par nacionālo maksājumu bilances būtību balstās uz apmaiņas statistikā izmantotajām gadījuma rakstura parādībām - nejausībām, kā arī uz viedokli, ka apmaiņas statistika daudz labāk ir piemērota lietošanai reģionu ārējās tirdzniecības novērtēšanā. Taču vajadzētu saprast, ka tie principi, kuri tiek lietoti kādas vienas valsts mērogā, pilnā mērā attiecas arī uz katru šīs valsts reģionu (apgabalu, pilsētu, ciemu) un pat dzimtu un atsevišķu personu.

Pastāv arī tāds populārs viedoklis, ka debitoru grupa vai nācija (valsts) nav spējīga atmaksāt savus parādus tādēļ, ka tās tirdzniecības bilance ir tai permanenti nelabvēlīga. Šīs problēmas risinājums ir vienkāršs, proti, vajag mazāk naudas izlietot savam patēriņam, bet vairāk - parādu dzēšanai. Un tas attiecas gan uz valsti, tās reģionu, gan uz katru cilvēku.

11. *Preču monetārā atribūtika*

Šīs grāmatas 3. daļā mēs noskaidrojām, ka viena vai vairākas preces var būt tirgū daudz pieprasītākas, nekā visas pārējās, un tās tādēļ izvēlas par apmaiņas līdzekli un līdz ar to tās kļūs vēl pieprasītākas preces. Šīs preces kļūs vispārīgi lietojamas un tādēļ tās tiek nosauktas ar naudu. Mēs pieņemām, ka tādas vispārīgi lietojamas preces-līdzekļi varētu būt divi, bet visas pārējās preces varētu būt apmaināmas pret tām, t.i. pret naudu. Bet toreiz mēs neaplūkojām preču prečspējas *pakāpi*. Dažādām precēm ir dažādas prečspējas. Bet dažām precēm ir pat tik augstas pakāpes prečspēja, ka tās kļūst par *kvāzi naudu* jeb šķietamu naudu.

Šādas kvāzi naudas nav nacionālās naudas kopkrājuma daļa. Pamatkritērijs, pēc kura nošķir kvāzi naudas no īstās naudas, ir tas, ka kvāzi naudas nav izmantojamas parādu dzēšanai, tās nav arī vekseli, kuri būtu izmantojami kā maksāšanas līdzekļi pēc to nominālvērtības. Tomēr kvāzi naudas tiek atzītas par personai piederošiem aktīviem un tiek uzskatītas par tik ļoti prečspējīgām, ka pēc tām tirgū ir ļoti augsts pieprasījums. Kvāzi naudas samazina īstās naudas pieprasījumu, tās īpašnieki var neizdot savu īsto naudu, bet operēt ar saviem aktīviem. Aktīvu kvāzi monetārais statuss paaugstina to cenas.

Austrumu valstīs vērtslietas tradicionāli tiek atzītas par kvāzi naudām. Bet attīstītajās valstīs par kvāzi naudām tiek atzīti īstermiņa parādi jeb vērtspapīri. Tiem ir plašs tirgus un tie ir pārdodami par augstām cenām. Par kvāzi naudām ir uzskatāmas augstvērtīgas obligācijas jeb parādzīmes kā arī dažas vairumtirdzniecības preces. Parādzīmēm kā kvāzi naudām ir augstas cenas, bet zemāki peļņas procenti par tiem procentiem, kurus varētu iegūt atbilstīgās investīcijās⁴⁴.

B. Vekselis

Iepriekšējā sadaļā mēs paskaidrojām, ka vekselis nav naudas substitūts, bet gan *kreditēšanas instruments*. Naudas substitūti ir prasījuma tiesības uz tagadnes naudas. Tie ir līdzvērtīgi noliktavas/veikalu u.tml. kvītīm.

Vekseļa turētājs ir kreditors.

Vekseļa indosaments faktiski nav galīgais maksājums; tas tikai daļēji atbrīvo debitoru. Ja vekselis netiek apmaksāts termiņā, atbildības pakāpe tiek paaugstināta⁴⁵.

Tātad vekselis nav iedalāms naudas substitūtu kategorijā.

12. Koeksistējošu naudu apmaiņas likmes

Līdz šim mēs izanalizējām tirdzniecību vienas vienotas naudas un tās pirktspējas aspektā. Šī analīze ir pareiza un attiecināma uz jebkuru tirgū eksistējošu apmaiņas līdzekļa tipu. Bet, ja tirgū koeksistē vairāki apmaiņas līdzekļi, tad kas nosaka šo koeksistējošo apmaiņas līdzekļu savstarpējās apmaiņas likmes? Lai gan netraucētā tirgū vienas vienīgās naudas apmaiņas likmes tiecas izlīdzināties, tomēr realitātē šī izlīdzināšanās noris ļoti lēni. Ja tirgū funkcionē divas vai vairākas sevišķi prečspējīgas preces, tad tās arī koeksistē kā naudas.

Gadsimtiem ilgi divas preces – zelts un sudrabs ir koeksistējošas naudas. Abām ir izteikti līdzīgas tādās būtiskas īpašības kā nepietiekams daudzums, nemonetārs izlietojums, ilgderīgums u.c. Zelts savas īpatnējās cenas dēļ ir lietderīgāk izmantojams plaša mēroga, sudrabs - mazāka mēroga tirdznieciskos darījumos.

Nav iespējams paredzēt vai zelta kā naudas lietošana turpināsies bezgalīgi vai parādīsies citi vispārīgie apmaiņas līdzekļi. Rietumvalstīs pastāv tendence iedibināt viena vienīgā metāla standartu⁴⁶. Neatkarīgi no tā kā funkcionēs zelts un sudrabs kā naudas, mūsu analīze attiecas vienādi uz abiem šiem variantiem.

Tātad – kas un kā nosaka dažādu naudu savstarpējās apmaiņas likmes? – Divas atšķirīgas naudas ir savstarpēji apmaināmas tādās proporcijās, *kuras atbilst šo divu naudu pirktspēju proporcijai, kas izteikta visu citu preču nosaukumos*. Piemēram, par vienu zelta unci var nopirkt 50 mārciņas sviesta, bet par vienu sudraba unci – 25 mārciņas sviesta. Tātad apmaiņas proporcija zelts : sudraba = 1 : 2. Divu naudu pirktspēju līdzsvaru sauc par šo divu naudu *pirktspēju paritāti*.

Pieņemsim, ka zelta apmaiņas likme pret sudrabu ir 1 : 3, t.i., viena zelta unce pret trim sudraba uncēm. Bet tai pašā laikā vienas zelta unces pirktspēja ir tikai divreiz lielāka par vienas sudraba unces pirktspēju (1 : 2). Tad cilvēki pārdos savas preces par zeltu, tad apmainīs to pret sudrabu, tad sudrabu atpakaļ pret zeltu un gūs skaidru arbitrāžas peļņu. Piemēram, cilvēks pārdos 50 mārciņas sviesta, saņemot par to vienu zelta unci; tad šo vienu zelta unci apmainīs pret trim sudraba uncēm, un pēc tam šīs trīs sudraba unces apmainīs pret 75 mārciņām sviesta, tā šādu operāciju virknes gala rezultātā iegūstot 25 mārciņas sviesta. Tāda darījumu virkne var tikt veikta ar visām precēm. Bet, arbitrāžas rezultātā atjaunosies zelta un sudraba pirktspēju paritāte.

Tomēr jāpiebilst, ka ilgtermiņa naudu pirktspēju izmaiņām nav lielas nozīmes līdzsvara procesa norisē.

Tātad vienmēr tiks iedibināta naudu pirktspēju paritāte. Un tas attiecas arī uz tādām naudām, kuras pārsvarā izmanto noteiktos ģeogrāfiskos reģionos. Bet kā tas notiek personu savstarpējos darījumos, tā vairs nav ekonomikas problēma, izņemot vienīgi zelta, sudraba transporta izdevumus. Ja šīs divas naudas tiek lietotas divos pilnīgi nošķirtos reģionos, tad tām arī nav apmaiņas likmes. Bet, lai ar kā, vienmēr tomēr tiek iedibināta naudas pirktspēju paritāte.

Nav ekonomistu kompetencē pateikt vai brīvā tirgus apstākļos šīs divas naudas cirkulēs līdztekus. Vēsturē ir zināmi brīvi svārstīgu apmaiņas likmju periodi.

13. Apmaiņas vienādojuma kļūdas

Mēs uzskatām, ka naudas pirktspēja un apmaiņa ir naudas fenomena konsekvences un šo mūsu teorētisko uzskatu pamats ir indivīda darbības analīze. Indivīdu darbības ir naudas koppieprasījuma un koppiedāvājuma komponentes. Lietojot šādu pieeju problēmai monetārā teorija tiek integrēta ekonomikas vispārējā teorijā. Taču Amerikas ekonomikā dominē pavisam cita problēmas izpratne un tiek lietota cita kategoriālā sistēma. Tās dibinātājs ir Irvins Fišers. Viņš plaši lieto matemātikas

jēdzienus, kurus mēs, attiecinātus uz ekonomiku, kvalificējam kā kvāzi jēdzienus un nosacījumus; holisko pieeju apmaiņas vienādošanā u.c. Šādas pieejas ir vērtas, lai to kritizētu.

Klasiskais apmaiņas vienādošanas izklāsts ir sniegts Irvina Fišera grāmatā *Naudas pirktpēja*⁴⁸. Viņa galvenais pētījuma mērķis ir *naudas pirktpējas determinējošie cēloņi*. Viņš, piekrītot, ka nauda ir vispāratzīts apmaiņas līdzeklis, pareizi definē naudas pirktpēju, proti, naudas pirktpēju izsaka ar to preču kvantumu, kuru var nopirkt par par vienu naudas preces vienību⁴⁹. Un viņš skaidro, ka, jo mazāka ir kādas preces cena, jo vairāk to var nopirkt par konkrētu naudas daudzumu, un tad secina – jo lielāka ir šīs naudas pirktpēja. Un šādi apgalvojumi ir pareizi. Bet tad seko kaut kas pilnīgi nepieņemams, proti, naudas pirktpējas lielums ir preču cenu līmeņa apgrieztais lielums – reciproks. Un tādēļ naudas pirktpējas pētīšana ir identiska ar preču cenu līmeņa pētīšanu⁵⁰. Izejot no šādas nostādnes, Fišers pētī preču cenu līmeņa cēloņus. Un līdz ar to viņš ir atteicies no reālajā pasaulē eksistējošo neskaitāmi daudzo konkrēto preču individuālo cenu virkņu pētīšanas, tā vietā pētot tikai vispārinātu aspektu – „cenu līmeni”, līdz ar to viņš nediskutē par ļoti sarežģītām problēmām un sekām, kuras izriet no šādas pieejas problēmas pētīšanai. – Turpinājumā iztirzāsim šo aplamo un maldinošo „cenu līmeņa” jēdzienu.

Tiek nepamatoti uzskatīts, ka „cenu līmeni” nosaka trīs faktori: (a) apgrozībā esošais naudas daudzums, t.i. vidējais laika periods, kurā naudas vienība tiek apmainīta pret preci, un (b) preču kopums, kurš tiek nopirkts par naudu. Šo korelatīvo sakarību Fišers uzrakstīja slavenā vienādojuma $MV = PT$ formā. Pie šāda Fišers nonāca sekojošu pārsapņemas ceļā, vispirms apsverot personas apmaiņas transakciju. Piemēram, Šmits nopērk 10 mārciņas cukura par 7 centiem mārciņā⁵¹. Šī apmaiņa tika veikta tādā veidā, ka Šmits, atsakoties no saviem 70 centiem, pārskaitīja tos Džonam, bet Džons atdeva 10 mārciņas cukura Šmitam. No šāda faktiskā darījuma Fišers izsecināja, ka „10 mārciņas cukura ir uzskatāmas kā vienādas ar 70 centiem. Un šo faktu var pierakstīt sekojošā formā: 70 centi = 10 mārciņas reizinātas ar 7 centiem mārciņā”⁵². Šis viena konkrēta reāla darījuma vispārinājums ir nekorekts un nav pašsaprotams, lai gan Fišers pats domā otrādi. Fišera uzskats ir maldu un sen novecojušu viedokļu juceklis. *Kurš* gan ir tas, kurš atzīst, ka 10 mārciņas cukura ir līdzvērtīgas 70 centiem? Šmits – cukura pircējs - tas noteikti nav. Viņš pērk cukuru tikai tādēļ, ka viņam šīs divas kvalitātes derīguma ziņā *nav vienādas*; viņam cukura vērtība ir lielāka par 70 centu vērtību un tieši tādēļ viņš pret tiem iemaina sev cukuru. No otras puses – Džons, cukura pārdevējs, veic apmaiņu vienīgi tādēļ, ka viņam ir vērtīgāki 70 centi. Tātad abu daļībnieku uztverē te nav nekāda vienādība. Pieņēmums, ka apmaiņā pastāv vienādība, ir seni maldi, jau kopš Aristoteļa laikiem, un ir pārsteidzoši, ka viņš, kas daudzos aspektos vadās no subjektīvo vērtību teorijas, iekrīt senajās lamatās. Tātad nav nekādas vienādības starp naudu un preci. Un, domājams, Fišers tādu arī neatradīs, jo nav nekāda vienādības ne pēc svara, ne garuma, ne plašuma. Taču Fišers apgalvo, ka samaksātās naudas daudzuma vērtība ir vienāda ar nopirktās preces vērtību. Un vienādībai ir divas puses – naudas puse un preču puse. Naudas puse ir samaksātā kopsumma ... Preču puse ir par noteiktu cenu iemainītā prece⁵³.

No holiskās pieejas kopapmaiņa nesniedz nekādu informāciju par cilvēku ekonomisko dzīvi. Vienādās lietas eksistē tikai Fišera vienādojumos.

Kāds ir visa te aprakstītā rezumējums? – Matemātiski 70 centi = 70 centiem ir ābece patiesība, bet tā neizsaka neko par ekonomikas faktu⁵⁴. Šo vienādību var izvērst bezgalīgi, piemēram,

skolēnu skaits klasē

70 centi = 100 greini cukura \times + 70 centi – skolēnu skaits
kasē.

100 greini cukura

Tātad šī naudas daudzuma - 70 centi - noteicošie „cēloniskie faktori” var būt cukura greini, skolēnu skaits klasē un naudas daudzums. Būtiskais Fišera vienādojumā vienīgai ir tas, ka šim vienādojumam ir *divas* puses naudas izteiksmē – kreisā un labā, un abas šīs puses ir vienādas/tāpatīgas. Šis vienādojums nav pietiekami labi saprotams. Viss, ko šis vienādojums izsaka par dzīves ekonomiku, ir tas, ka *darījumā saņemtā kopsumma ir vienāda ar šajā darījumā izdoto kopsummu*. Bet šāda ābece patiesība mūs neinteresē.

Turpinājumā, uzskatot Fišera atzinumus par nekorektiem attiecībā uz dzīves ekonomiku, pievērsīsimies praksioloģijas atziņām, proti, cenu determinantiem, kuri ir loģiski deducējami no praksioloģijas aksiomām. Diemžēl, matemātika mūsu iepriekšējos atzinumus ir spējīga tikai padarīt nesaprotamus. Visas cenas nosaka vienīgi tirgus dalībnieku pieprasījums un piedāvājums. (Kā tas notiek, to jau iepriekš visai detalizēti izklāstījām). Un tikai šāda pieeja cenu noteikšanai ir produktīva metode, nevis tā - *sterilā* matemātiskā metode. No Fišera viedokļa ir divi cenu determinanti – 70 centi un 10 mārciņas cukura. Diemžēl, mēs to nevaram atzīt, jo *lietas* nevar determinēt cenas, un pat pilnīgi neatkarīgi no tā, kas arī šīs lietas būtu. Vienīgais īstenais determinants ir *cilvēka rīcība*. Vienīgi cilvēks pats ir spējīgs izlemt ko pirkt, ko – nepirkt, atbilstīgi savai vērtību skalai. Un šo patiesību ignorēšana ir visu Fišera maldinošo apmaiņas vienādojumu pamats, jo viņš abstrahējas no cilvēkdarbības un visu cilvēka dzīves ekonomiku (dzīvo ekonomiku) pakļauj lietām. Fišera vienādojumi labākajā gadījumā ir lieki, sliktākajā – maldinoši.

Fišera apmaiņas vienādojumi ir kaitīgi pat individuāliem darījumiem, bet daudzkārt vairāk - visai ekonomikai. Fišera apmaiņas vienādojums ir visu noteiktā laika periodā veikto atsevišķo apmaiņu summa⁵⁵. Abstrahējoties no dažādām matemātiskās statistikas grūtībām, ielūkosimies, Fišera izpratnē, virknē konkrētu apmaiņas vienādojumu:

- A 10 centi pret 10 mārciņām cukura
- B 10 dolāri pret 1 platmale
- C 60 centi pret 1 mārciņu sviesta
- D 500 dolāru pret 1 televizoru.

Kāds ir šo četrus darījumus kopējais Fišera apmaiņas vienādojums? –Tātad kopizdevumi ir \$ 511.30. Tā ir atsevišķo cenu summa. Bet kas otrā – kreisajā pusē? Kreisajā vienādojuma pusē, tātad, jāpieraksta atbilstošo preču cenas. Apzīmējot ar c cenu, ar K_n – daudzumu, iegūstam šādu vienādojumu:

$$c = p_1 K_{n_1} + p_2 K_{n_2} + p_3 K_{n_3} + p_4 K_{n_4} \text{ utt.}$$

Fišers secina, ka cena ir vienāda ar kopizdevumiem, kas dalīti ar preču daudzumu. Un tas ir triviāli un neko nepauž par cenu determinantiem.

Atsevišķu preču cenām nav vidējās cenas un tas attiecas arī uz t.s. vidējo aritmētisko svērto cenu.

Kas ir vidējais lielums? – Lai izrēķinātu atšķirīgu lietu vidējos rādītājus, šīs lietas vispirms jāsummē. Bet summējamas ir tikai homogēnu lietu/ preču/ pakalpojumu vienības. Dažādas lietas, preces, pakalpojumi ir tikai iekšēji homogēni, bet savstarpēji salīdzinot - neviendabīgi. Jebkuras preces cena ir tās vienas vienības, jeb īpatnējās cenas daudzkārtnis. Tātad vienas cukura mārciņas cena ir 1 cents, divu mārciņu cukura pakas cena ir 2 centi, trīs mārciņu pakas – 3 centi utt. Centus var summēt, bet

nevar summēt cukuru ar platmali ar sviestu ar televizoru. Līdz ar to Fišera jēdziens *dažādu preču* vidējā cena ir absurds, jo nav tāda jēdziena kā vidējā aritmētiskā prece.

14. *Naudas pirktspējas mērīšanas un stabilizācijas kļūdas*

Pirms ekonomikas zinātnes izveidošanās cilvēki domāja, ka naudas vērtība ir nemainīga. Jebkuras lietas vērtību uzskatīja par tās objektīvu kvalitāti, kura izpaužas lietas savstarpējās attiecībās, un nauda tika uzskatīta par šīs vērtības mēru – precīzi noteiktu lielumu, ko izmantoja par šo vērtību mērīšanas vienību. Bet naudas vienības vērtību, salīdzinājumā ar citu preču vērtībām, uzskatīja par nemainīgi fiksētu⁵⁸. Lietu vērtību šādā izpratnē, kas atbilst arī dabaszinātnēm, sāka lietot arī attiecībā uz cilvēka rīcību.

Bet ekonomisti konstatēja, ka naudas vērtība ir tomēr mainīga, ka naudas pirktspēja nav noteikta nemainīgi. Naudas vērtībai jāmainās un tā arī mainās atbilstīgi tās pieprasījumam un piedāvājumam. Tas savukārt ietekmē preču krājumu un naudas kopieprasījumu. Atsevišķu preču cenas nosaka naudas daudzums (kopkrājums), tās pieprasījums kā arī preču pieprasījums un to daudzums. To visu caurauž tirdznieciskie darījumi. Savstarpējo izmaiņu proporcijas paliek nemainīgas. Pastāv uzskats, ka vispār vidējo aritmētisko lielumu aprēķināšana ir iespējama un rezultāti ir izmantojami naudas pirktspējas izmaiņu mērījumiem. Mēs tomēr uzskatām, ka tāda vidējo lielumu produktīva lietošana nav iespējama.

Vienīgi ciparu indeksu lietošanai ir zināma ticamība. Šie ciparu indeksi ir ekonomikas svērtie parametri noteiktā laika periodā. Un konkrētas preces cena noteiktā laika periodā ir tās cenu vidējais svērtais lielums. Šis rādītājs reprezentē „preču grozu”, kas šajā laika periodā pārdots tirgū. Tomēr šāda preču groza jēdziens ir nepārvarami sarežģīts. Iepriekšējo apsvērumu aspektā vispirms jāaizrāda, ka nav tāda vidējā pircēja vai vidējās mājsaimnieces. Ir tikai atsevišķi pircēji un katrs no tiem pērk konkrētas preces noteiktu daudzumu, saskaņā ar savu subjektīvo vērtību skalu. Un tādēļ nav iespējama tāda zinātniski pamatota metode, ar kuru varētu aprēķināt šīs indivīdu subjektīvās transakcijas vai to kombinācijas.

Ja arī uz brīdi mēs tomēr pieļautu šāda „preču groza” eksistenci, tad jāievēro, ka tā saturs ir nepārtraukti mainīgs. Un tādēļ nekādi aritmētiskie, ģeometriskie, harmoniskie vidējie svērtie parametri nav valīdi⁶⁰.

B. *Stabilizācija*

Atzinums, ka naudas pirktspējai sistemātiski jāmainās, noveda dažus ekonomistus pie domas, ka nepieciešams radīt tādu naudas vienību, kurai būtu nemainīga pirktspēja. Visi naudas pirktspējas stabilizācijas pasākumi tādā vai citāda veidā izpaužas kā uzbrukums zeltam vai citai precei-standartam. Naudas pirktspējas stabilizētāji grib panākt, lai valdības uztur brīvi noteiktu konstantu cenu indeksu, laižot papildus naudu ekonomikā tai situācijā, kad cenu indekss krīt, un izņemot to – kad tas paaugstinās. Izcils naudas pirktspējas stabilizācijas proponentis ir Irvins Fišers. Viņš ienāk ekonomikā kā matemātiskās fizikas speciālists un uzskata, ka precīzi definētu mērvienību lietošana tikai sekmē konkrētu problēmu risināšanu⁶¹. Bet viņš nesaprot, ka starp dabas zinātnēm un humanitārajām zinātnēm pastāv fundamentāla atšķirība.

Ir grūti izprast, kas ar naudas pirktspējas stabilizāciju varētu tikt domāts. Visbiežāk tiek iegalvots, ka debitori necietīs no naudas vērtības kāpuma neparedzējuma,

kreditori – no tās pazemināšanās neparedzēšanas. Ja tomēr viņi vēlas šādu aizsarglīdzekli pret izmaiņām nākotnē, tad viņiem labāk ar tirgošanos brīvajā tirgū nenodarboties. Slēdzot līgumus, viņiem jāapzinās, ka atmaksājamā naudas summa būs jākorģē ar naudas apmaiņas indeksu. Patvaļīgi noteiktu indeksu tabulu proponē naudas pirkspējas stabilizācijas aizstāvji, bet ne biznesmeņi. Bet, jo vairāk rodas pretinieku šāda naudas pirkspējas stabilizēšanai, jo vairāk tās proponētāji cenšas piesaistīt savam plānam visu sabiedrību ar valsts palīdzību.

Rezumējot - naudas pirkspējas stabilizēšana nav iespējama vairāku būtisku iemeslu dēļ, proti, nav zinātniski pamatota objektīva naudas vērtības izmērīšanas līdzekļa un biznesmeņi tomēr dod priekšroku spekulatīviem darījumiem.

Tomēr pieļaujot, ka naudas pirkspējas stabilizācijas proponētāji var arī kaut ko sasniegt, apsvēsim viņu piedāvāto iespēju vienlaicīgi uzturēt konstantu naudas pirkspēju, bet cenu nenoteiktību *konkrētām precēm*. Precīzāk – atsevišķu preču cenas atstāt brīvi svārstīgas; cenu līmenim jābūt fiksētam un konstantam. Bet šāds nošķīrums vispār nav iespējams.

Naudas apmaiņas vērtība nav nošķirama no preču apmaiņas vērtībām. Tā kā vispārīgo apmaiņas vērtību jeb naudas pirkspēju nav iespējams noteiktā vēsturiskā situācijā precīzi definēt, un naudas apmaiņu arī nevar definēt vai izmērīt, tad tas nozīmē tikai to, ka šos lielumus nav arī iespējams turēt konstantus⁶².

Tātad šis ideāls nav īstenojams. Taču pieņemsim pretējo, proti, ka tas tomēr tiek īstenots. Kādas tam varētu būt sekas? – Ja naudas pirkspēja paaugstinās, tad tas ir brīvas tirgošanas rezultāts. Un kas gan te *slikts*? Naudas pieprasījuma kāpumu izraisa indivīdu brīva tirgošanās. Stabilizācija likvidēs cilvēkiem iespējas palielināt savas skaidrās naudas krājumus; antreprenieri, kuri veiksmīgi prognozē, gūst peļņu, bet neveiksmīgie – zaudē. Bet abos gadījumos tas ir brīvi izvēlēts risks. Cenu kritums, kuru izraisa ražošanas produktivitātes paaugstināšanās, ir izdevīgs visiem; ražošanas progress paplašina brīvo tirgu. Bet jebkāda summēšanās ar krītošajām cenām aizkavē vai pat nobloķē ekonomikas attīstīšanos; un tad algas var paaugstināties vienīgi īpašās ražošanas nozarēs, nevis visā ekonomikā, kā tas, pretējā gadījumā, mēdz notiek brīvajā ekonomikā.

Un līdzīgi -- stabilizācija likvidēs cilvēku iespējas samazināt savus skaidrās naudas krājumus, viņu pieprasījums pēc naudas samazināsies utt., utt.

Tātad, nauda nevar būt neitrāla. Līdz ar naudas piedāvājuma izmaiņām, izmainīsies arī cenu struktūras veselums. Naudas pirkspējas stabilizēšana nav iespējama bez cenu attiecību izkropļošanas. Un tādēļ šī programma ir nereāla.

Visas šīs naudas pirkspējas stabilizēšanas idejas ir balstīts uz naudas būtības neizpratni, pārpratumu. Nauda tiek uzskatīta par vērtību grandiozi izcilu mēru. Bet piemirsts tiek tas, ka nauda ir ļoti vēlama un lietderīga prece, neraugoties uz to, ka tā tiek izmantota vienīgi kā maiņas līdzeklis. Maldās tie, kuri uzskata, ka naudas uzkrāšana ir sociāli derīga funkcija. Nauda ir tikai labumu iegūšanas līdzeklis.

15. Biznesa svārstības

Reālajā pasaulē ekonomisko aktivitāšu modeļi nepārtraukti mainās. Šīs izmaiņas izraisa cilvēku gaumes un prasību izmaiņas, resursu pieejamība, tehnoloģiskās zināšanas u.c. faktori. Un tādēļ var pamatoti gaidīt, ka mainīsies arī cenas un produkcijas izlaide. – Produkcijas izlaide un tās *konkrētās* cenas mainās tādēļ, ka izmainās pieprasījums un ražošanas nosacījumi. Vispārējais ražošanas līmenis mainās atbilstīgi cilvēku laika preferencei un cenas mainās tajā pašā virzienā. Vispār mainās arī *naudas attiecības*. Vienīgi naudas piedāvājums un pieprasījums spēj raidīt

impulsus visai ekonomikai, piespiež mainīt cenas tai pašā virzienā, lai gan – dažādos tempos. Cenu vispārējās svārstības iespējams izprast tikai analizējot naudas attiecības.

Ekonomisko aktivitāšu modeļu maiņa nozīmē „biznesa ciklu” maiņu. Un pēdējā pusotrā gadsimtā tas ir satraucošs fenomens, taču tā izskaidrojums nav apmierinošs. Biznesa ciklam ir precīzas būtiskās pazīmes un tās laikā atkārtojas. Cikla fāzes ir klasiskas, proti, vispirms biznesa straujš uzplaukuma periods, kad paplašinās visas ekonomiskās aktivitātes. Bet tad pēkšņi, bez jebkādiem brīdinājuma signāliem, iestājas biznesa „katastrofa”. Tā izpaužas kā finansu panika, cenu straujš kritums, uzkrājas nepārdotā produkcija utt., bet augstākās kārtas kapitālpriekšu industrijā iestājas sevišķi liels ekscess – galējs pārpalikums.

Tam seko likvidācijas periods, bankroti, liels bezdarbs, līdz pakāpeniski iedibinās normāla situācija.

Tāds ir modernā biznescikla empīriskais modelis. Vēsturiskā atskatā to var izskaidrot ar praksioloģijas likumiem. Šie likumi nošķiras no cēloņsakarībām. Dažus gadījumus iespējams izskaidrot ar tiem likumiem, kurus jau aplūkojam. Proti, vispārēju cenu kāpumu izraisa naudas piedāvājuma kāpums vai pieprasījuma kritums; bezdarbs, kas izveidojas algas likmju neatlaidīgas uzturēšanas situācijā, kad pēkšņi palielinās naudas reālā vērtība; reālās algas likmes krituma izraisītā bezdarba samazināšanās u.c. Bet vienu lietu brīvā tirgus ekonomika nav spējīga izskaidrot, proti, krīzes galveno fenomenu – *kādēļ kļūdas ekonomikā atklājas pēkšņi?* – „Pēkšņi” nozīmē to, ka visi vai gandrīz visi biznesmeņi negaidīti konstatē, ka viņu investīcijas un vērtējumi bijuši nepareizi, ka viņi vairs nav spējīgi pārdot savu produkciju par to cenu, kuru viņi bija paredzējuši. – Tāda ir biznescikla centrālā problēma. Šo problēmu iespējams izskaidrot vienīgi ar biznesciklam adekvātu teoriju jeb biznescikla teoriju.

Nevienam biznesmenim nav pilnīgi pareizi paredzējumi. Visi viņi kļūdās. Bet brīvais tirgus atalgo tos biznesmeņus, kuru paredzējumi ir minimāli kļūdaini. Bet galvenā problēma ir tāda – kā var izpausties viss kļūdu kopums uzreiz?

Tātad biznesa paredzējumu kļūdu determinētā krīze iestājas pēkšņi. Turklāt kopš astoņpadsmitā gadsimta krīžu modelis regulāri bija viens un tas pats, un krīzes bija sensācija. Taču Viduslaikos un līdz pat astoņpadsmitajam gadsimtam krīzes reti kad radās pēkšņi un kā negaidīts notikums. Šīs krīzes parasti iestājās normālas biznesdarbības vidus periodā un tās izraisīja biznesam ārēji atgadījumi. Piemēram, 16., 17.gs. Anglijā par šādiem biznesam ārējiem atgadījumiem uzskata badu, mēri, preču konfiscēšanu kara vajadzībām, neražu, krīzi audumu tirdzniecībā ko izraisīja karaliskas manipulācijas, zelta stieņu atsavināšana, ko veica karalis u.c.⁶³. Līdz pat 19.gs. krīzes modeļi atkārtojās, bet kļuva arī saprotams, ka tie nav skaidrojami tikai ar biznesam ārējiem atgadījumiem vai valsts varas darbību.

Teorētiķi sāka prāt un secināja, ka biznesa krīžu cēlonis ir dziļi iedibināts pašā tirgus ekonomikā, un ka krīzes ir cikliskas, turklāt – pašas kapitālistiskās sistēmas nepilnība. Daudzas asprātīgas teorijas mēģināja šīs krīzes skaidrot kā pašas brīvā tirgus ekonomikas radītus fenomenus. Taču neviens nespēja izskaidrot šo fenomenu būtību – kļūdaino rīcību kopu pēc sensacionālā notikuma – krīzes. – Mūsu viedoklis ir tāds, ka šādu kļūdu kopu nav iespējams konstatēt, jo tās brīvajā tirgū vispār nav.

Nedaudz atbilstīgāki šīs problēmas risinājumi ir meklējami biznesa aprindu emociju jomā intervālā „superoptimisms – superpesimisms”, bet arī tie nav korekti. Protams, krīzes rada bankrotus, neraugoties uz antreprenieru emocionālajiem pārdzīvojumiem. Protams, ka biznesmeņa optimisms spēlē pozitīvu lomu, taču gan tikai tad, ja tam ir noteikts objektīvs ekonomikas rakstura pamats. Mēs varam meklēt biznesmeņa superoptimisma objektīvos cēloņus, bet tos nevar atrast brīvajā tirgū⁶⁴. – Nākamajā daļā iztīrīsim biznesa cikla pozitīvos skaidrojumus.

16. Šampetera biznesa ciklu teorija

Josefs Šampeters ir viens no tiem nedaudzajiem autoriem, kuri mēģina integrēt biznesa ciklu skaidrojumu ar visas ekonomikas sistēmas analīzi. Šīs teorijas *būtība* ir publicēta 1912. gadā izdotā grāmatā *Ekonomikas attīstības teorija*. Vēlāk - 1939. gadā – viņš šo doktrīnu, pilnīgāk izstrādātu, publicē divsējumu izdevumā *Biznesa cikli*⁶⁵.

Šampeters *Biznesa cikli* otrajā sējumā biznesa ciklu sadala trijos vispārīgākos ciklos pēc pamatpazīmes „perioda ilgums”. Pirmais vispārīgais cikls ir trīsgadīgs, otrais – deviņgadu cikls un trešais – piecdesmit gadu cikls. Katram ciklam viņš devis raksturīgu nosaukumu, proti, pirmajam ciklam „Kitchin”, otram – „Juglar”, trešajam – „Kodratieff”. Šos ciklus viņš uzskata par pilnīgi patstāvīgām vienībām. Šie cikli, dažādi kombinējoties, veido ciklisku modeli, kas funkcionē kā pilnīgi noteikts veselums⁶⁶. – Mūsu viedoklis šai sakarā ir tāds, šāda multicikliska pieeja ir nepareiza, lai gan pamatota ar reālām koncepcijām. Realitātē šādi pilnīgi neatkarīgi cikli vispār neeksistē, jo tirgus pats ir pilnīgi neatkarīga vienība, un, turklāt, jo attīstītāks ir tirgus, jo tā elementu savstarpējās saites ir spēcīgākas, stabilākas. Un tādēļ nav iespējama šādu neatkarīgu, patstāvīgu, sevī noslēgtu ciklu koeksistence. Kopumā vērtējos šos trīs ciklus, jābilst, ka šo ciklu raksturojumi caurvij visas tirgus aktivitātes. Ciklu periodiskuma ideja nāk no fizikas likumiem. Cilvēkdarbībā nav nekādas kvantitatīvas konstantes. Praksioloģijas likumi pēc savas dabas, būtības ir tikai kvalitatīvie likumi. Un tādēļ nav iespējama periodizācija pēc pazīmes „ilgums”.

Šampetera ciklu shēma ir atmetama. Bet mūsu interese saista viņa viena cikla aproksimācija, kuru viņš veic uz savas ekonomikas vispārīgās analīzes pamata. Viņš balstās uz VR ekonomikas koncepciju un tad jautā, kas gan spēj dot tai impulsu izmaiņām? Un atbild, nosaucot šādus ekonomikas elementus: 1) patērētāju gaumes un prasību izmaiņas; 2) cilvēku skaita izmaiņas un līdz ar to izmaiņas darbaspēka piedāvājumā; 3) jauni uzkrājumi un jaunas investīcijas.

Mūsu kritiskās piezīmes par šiem elementiem-impulsiem: pirmo viņš pats uzskata par mazsvarīgu⁶⁷; par otro – katrs antreprenieris tās spēj paredzēt un pielāgoties tām; par trešo – Šampeters uzskata, ka uzkrājumu-investīciju likmes ciklus neietekmē. Bet mēs zinām, ka ar uzkrājumiem sekmē ekonomikas attīstību. Pēkšņās izmaiņas, protams, nevar precīzi paredzēt, bet tās nav arī cikliskas. - Mūsu slēdziens – brīvajā tirgū biznesa ciklu nav.

Taču Šampeters izdala vēl arī ceturto elementu – ražošanas tehniku *inovācijas*. Taču šī elementa sakarā, jāpiebilst, ka inovācijas nosaka investīcijas, bet ne otrādi. – Šie mūsu apsvērumi sagrauj Šampetera biznesa ciklu teoriju.

Šampeters raksta par kavētu/traucētu tirgu un tādēļ, protams, nav spējīgs analizēt brīvā tirgus biznesa ciklu teoriju.

17. Citas Keinesiana sistēmas kļūdas

Mēs jau izskaidrojām, ka pat tai gadījumā, ja Keinesiana funkcijas būtu pareizas, un sociālie izdevumi nokristu līdz kādam noteiktam līmenim, (kā arī pretējā procesā), tam nepieciešamā kārtā nebūtu sliktas konsekvences. Nacionālā ienākuma līmenis un tā ietekme uz ietaupījumiem ir tikai šķietams biedēklis. - Šajā sadaļā turpināsim Keinesiana sistēmas analīzi un atklāsim citas šīs sistēmas nepilnības. Citiem vārdiem –

mēs parādīsim, ka patērēšanas funkcija un investēšana nav sociālo ienākumu galīgie determinanti.

A. PROCENTI (AUGĻI) UN INVESTĪCIJAS

Neraugoties uz to, ka investīcijas Keinesiāna sistēmā tiek uzskatītas par dinamisku faktoru, tās šajā sistēmā tomēr ir atstātas novārtā. Šīs teorijas piekritējiem ir tomēr atšķirīgi uzskati par investīciju cēloniskajiem determinantiem. Taču faktiski viņi tomēr investīcijas definē ar procentu likmi, kura ir salīdzināma ar kapitāla marginālo efektivitāti vai tīrās peļņas varbūtiskām iespējām. Viņi domā, ka procentu likmi nosaka naudas attiecības. Mēs tomēr uzskatām, ka šāds viņu atzinums nav pareizs. Īstenībā ir tā, ka peļņas līdzsvara tīrā likme ir tā procentu likme, t.i. naturālā likme, kurai pakļaujas vērtspapīru kurss. Līdzīgi kā procentu likmes izmaiņas ir investīciju izmaiņu cēlonis, tā arī izmaiņas laika preferencēs izpaužas patēriņa-investīciju lēmumu izmaiņās. Procentu likmes izmaiņas un izmaiņas investīcijās ir monētas divas puses, un abas tās tiek determinētas ar personu novērtējumiem un laika preferencēm.

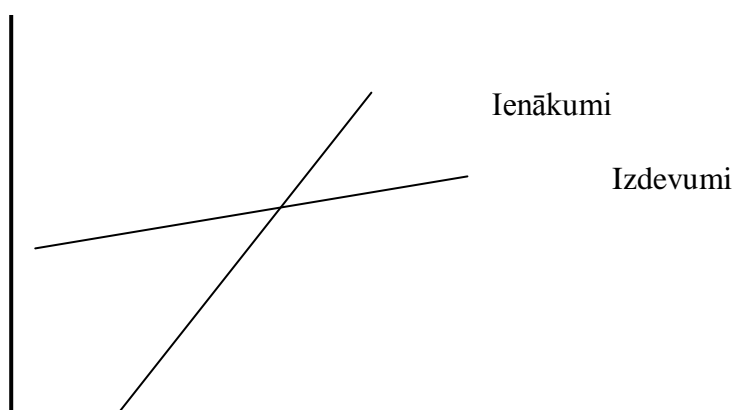
Modernie keinesianisti atsakās no komplikētajām peļņas un investīciju savstarpējām attiecībām un noliedz investīcijas determinējošos faktorus. Viņi pamato savus kāzus kā patēriņa noteiktus atsevišķus gadījumus⁷⁰.

B. „PATĒRĒŠANAS FUNKCIJA”

Keinesianisti par galveno jēdzienu tiecas atzīt patērēšanu, jo pēc viņu uzskatiem investēšana ir līdzekļu nenoteikta iztērēšana. Turpretī koptatēriņš tiek uzskatīts par pozitīvu parādību; patērēšana – par tieši iepriekšējo sociālo ienākumu „funkciju”. Kopējo neto tēriņu nosaka noteikta laika periodā iegūtie kopējie neto ienākumi, turklāt tie ir vienādi, (bet bruto izdevumi ražošanas stadiju *starpperiodā* tiek atbīdīti tālu otrā vietā) un sastāv no kapitālieguldījumiem un izlietojuma patēriņam. Turklāt izdevumiem patērēšanai ir tāda īpatnība, ka zem noteikta ienākumu līmeņa šie izdevumi ir lielāki par ienākumiem, bet virs šī noteiktā līmeņa – zemāki par ienākumiem. 82.zīmējumā ir attēlotas attiecības starp patēriņu, investīcijām, iztērēšanu un sociālo ienākumu.

Attiecības starp ienākumiem un izdevumiem ir tādas pašas kā attēlots 78. zīmējumā. 82.zīmējumā redzam, ka keinesianisti uzskata, ka ienākumu grafiks ir stāvāks nekā ienākumu grafiks, patēriņa grafikam ir tāds pats slīpums kā izdevumu grafikam, bet investīcijas nav saistītas ar ienākumiem, vai arī to determinanti nav zināmi. Tātad nepastāv funkcionāla sakarība starp investīcijām un ienākumiem, bet starp izdevumiem un patēriņu pastāv konstanta lieluma atšķirība.

Pasīvās patērēšanas funkcijas stabilitāte, pretstatā aktīvo investīciju svārstībām, ir Keinesiāna sistēmas pamatprincips. - Mēs uzskatām, ka šajos pieņēmumos ir daudz rupju kļūdu. Tās iztirzāsim.



82.zīm. ATTIECĪBAS STARP PATĒRĪŅU, INVESTĪCIJĀM, IZDEVUMIEM UN SOCIĀLO IENĀKUMU KENEZIANISMA SISTĒMĀ.

- a) Kā Keinezianisti nonāk pie secinājuma par patēriņa stabilitāti, kā tas attēlots 82.zīmējumā? –Pētot statistikas datus, budžetu un salīdzinot tos ar konkrētas ģimenes ienākumiem un izdevumiem gada laikā. No tiem saprātīgāk būtu secināt, ka pastāv atšķirības starp darījumiem, kurus veic bagāti cilvēki, un kurus – nabadzīgāki cilvēki. Cilvēki, kuri neuzkrāj, bet tomēr tērē, izmanto savus uzkrājumus, un tie varētu būt bagāti ļaudis, kuri viena konkrēta gada laikā cietuši kādus zaudējumus.
- b) Budžeta pētījumu dati tiek nepareizi interpretēti, turklāt tiek pieļautas rupjas kļūdas. Grafiskajām attiecībām, kuras iegūtas no budžeta faktiem, nav nekāda sakara ar keineziānistisko patēriņa funkciju.
- c) Kāds cits populārs patēriņa funkcijas veidošanas triks savu kulmināciju sasniedz II Pasaules kara laikā. Ir runa par vēsturiski statistisku korelāciju starp nacionālo ienākumu un patēriņu kādā galīgā laika periodā, parasti 1930. gadā. Konstatētā korelāciju vienādība tika uzskatīta par tādu, kas atspoguļo patēriņa funkcijas stabilitāti. Taču šādam uzskatam ir milzumdaudz kļūdu. Vispirms atzīmēsim, ka tas ir *vēsturisks* secinājums, *bet tas tāpat nav teorētisks likums*. Fizikā eksperimentāli konstatēts likums varētu tikt attiecināts uz citām identiskām situācijām. Bet cilvēkdarbības vēsturiskās situācijas nekad neatkārtojas kā identitātes, bet ikreiz ir citas, un tādēļ uz tām nav attiecināmas kvantitatīvas konstantes. Vēsturiskās situācijas un to vērtējumi nepārtraukti mainās, bet ienākumi vienmēr ir saistīti gan ar patēriņu, gan investīcijām. Un, kā jau norādījām, faktiski uzkrājumi vienmēr ir vienādi ar investīcijām un sociālie izdevumi -- ar sociālajiem ienākumiem⁷¹.
- d) Patiesībā visa ideja par patēriņa funkcijas stabilitāti tiek diskreditēta, lai gan viņi paši to neapjēdz⁷². Faktiski viņi paši atzīst, ka nedz ilgtermiņā, nedz īstermiņā patēriņa funkcija nav stabila. Ilgtermiņā tādēļ, ka ienākumiem palielinoties, palielinās arī izdevumi patēriņam, īstermiņā – tādēļ, ka to ietekmē daudzi dažādi mainīgie faktori.
- e) Pats Keine, pretstatā saviem sekotājiem, par patēriņa funkciju rakstīja hipotētiski, izdalīja objektīvos un subjektīvos faktorus, bet galu galā uzskatīja, ka šī funkcija ir pilnā mērā atkarīga no indivīdu *subjektīvajiem* lēmumiem un tādēļ šai sakarā nav iespējami nekādi objektīvie *determinanti*. Un, tā kā īstermiņā svārstīgo faktoru efekts ir nebūtisks, Keine pats uzskatīja, ka īstermiņā patēriņa funkcija ir tikai puslīdz stabila⁷⁵.
- f) Patērēšanas funkcijas jēdzienam vispār nav vietas ekonomikā. Ekonomikas būtība ir praksioģiska, tās pamats ir cilvēkdarbības aksioma. Pozitīvā izpratnē ekonomika nav un nevar būt empīriskā, nav iespējams formulēt kaut kādas empīriskas hipotēzes, bet, ja nu tomēr, tad tās ir tikai aptuvenas patiesības. Ekonomikas kvantitatīvi empīriskajiem likumiem nav jēgas, tiem nav atkārtojamības un tādēļ tiem nav

nozīmes nedz tagadnē, nedz nākotnē. Patērēšanas funkcija nav tikai aplama no dažādiem viedokļiem, bet gan daudz vairāk – tā ir pilnīgi neatbilstoša ekonomikas būtībai.

Un vispār – termins „funkcija” nav lietojams cilvēkdarbības sakarā. Ar jēdzienu „funkcija” izsaka kvantitatīvi determinētas lietu attiecības. Cilvēki nevis funkcionē, bet gan darbojas. Un viņi ir spējīgi mainīt savas darbības. Cilvēkdarbības sakarā nav nekādu cēlonisku, konstantu, ārējo determinantu. Šī termina lietošana ir piemērota vienīgi neorganiskas vielas nemotivētas kustības raksturošanai.

Ekonomikā galīgos lēmumus pieņem personība un tos nenosaka eksaktās zinātnes jeb dabaszinātnes.

18. Akcelerācijas princips un tā aplamais saturs

Keineziānistiskais akcelerācijas princips tiek izmantots investīciju un biznesa ciklu izskaidrošanā, lietojot dažādus matemātiskos modeļus. Šī principa būtiskais saturs raksturo attiecības starp kādas noteiktas ražošanas nozares preču pieprasījumu un ilgderīgo ražošanas līdzekļu zemo atjaunošanas nepieciešamības līmeni: jo ilgāk un produktīvi ir izmantojami ražošanas līdzekļi, jo akcelerācijas efekts ir lielāks.

Šis princips saturs daudz aplamību. Galvenās no tām ir šādas: pilnīgi brīvā tirgū biznesa ciklu vispār nav, bet vairākums mūsdienu biznesa ciklu teoriju vispār nav attiecināmas uz ekonomiku, un drīzāk tādēļ, ka tās manipulē ar matemātiskiem vienādojumiem un ģeometriskām diagrammām. Un, kā jau vairākkārt esam skaidrojuši – cilvēkdarbību nav iespējams izteikt matemātiskos vienādojumos, modeļos, ģeometriskās diagrammās⁸².