

5.daļa RAŽOŠANA: STRUKTŪRA

1.Daži darbības pamatprincipi

Ražošanas aktivitātes, kuru rezultāts parasti ir patēriņa preces, ir ļoti sarežģīts monetārās tirgus ekonomijas komplekss. Un tādēļ tās analīzes nolūkos būtu vēlams vēlreiz īsi apkopot jau 1.daļā iztirzātos un formulētos pamatprincipus. Mēs šos principus pielietojām tikai Krūzo ekonomijas analīzē, bet tā kā tie veido absolūti nepieciešamo loģisko līdzekļu kopumu, tad tie ir lietojami jebkura tipa ekonomijas analīzē. Lūk, daži no šiem pamatprincipiem:

1) Katrs indivīds darbojas tā, lai viņa gaidītais psihiskais ienākums vai iegūtais derīgums, pārsniegtu viņa psihisko izdevumu. Viņa psihiskais izdevums ir viņa atteikšanās derīgums no nākamās labākās alternatīvas, ko viņš varētu iegūt ar viņa rīcībā esošajiem līdzekļiem. Gan psihiskais ienākums, gan psihiskais izdevums – abi ir katram atsevišķam indivīdam pilnīgi subjektīvi. Tā kā visas darbības tiek veiktas ar noteikta labuma krājuma konkrētām vienībām, mēs to subjektīvos novērtējumus varam attiecināt uz marginālo derīgumu, marginālo cenu, vispārināti -- uz katru *margināli* nozīmīgu rīcību.

2) Katra persona darbību veic tagadnē, *pašreizējā brīdī*, balstoties uz savu pašreizējo vērtību skalu, cerot iegūt *gaidīto* gala rezultātu *nākotnē*. Tādējādi, katra persona darbojas tā, lai nākotnē sasniegtu noteiktu apmierinājuma stāvokli. Katram indivīdam ir īslaicīgs pagaidu viedoklis par nākotnes faktiem un atbilstīgi tiem viņš atbilstīgi tiem viņš rīkojas. Viņš lieto savā rīcībā esošos *līdzekļus* saskaņā ar savām tehnoloģiskajām idejām, lai nākotnē iegūtu sev vislietderīgāko gala rezultātu.

3) Katra persona dod priekšroku savu pašreizējo vajadzību apmierināšanai un nodrošināt savu nākotnē iespējamo vajadzību apmierinājumu. Tas ir laika preferences likums.

4) Katrs indivīds klasificē visas preces atbilstīgi to subjektīvajam derīgumam. Labuma krājuma vienības viņš izkārtoto tā, lai vispirms izlietotu tās vienības, ar kurām var apmierināt savas visaugstāk vērtētās vajadzības, tad – nākamās augstāk vērtētās vajadzības utt. Pēc definīcijas *labums* ir vienas vai vairāku savstarpēji apmaināmu vienību kopums. Visas viena labuma vienības tiek vienādi vērtētas. Ja labuma vienība tiek atdota vai izmantota, tad tā ir tā šī labuma vienība, kuras lietojums ir nesvarīgākais no visiem citiem šī labuma vienību augsti vērtētajiem lietojumiem. Tādējādi, labuma krājuma katras vienības vērtība ir vienāda ar pēdējo augstāk vērtēto šī labuma krājuma vienības pašreizējo derīgumu. Vienības marginālais derīgums pazeminās līdz ar labuma krājuma palielināšanos. Krājuma *papildvienības* marginālais derīgums ir vienāds ar šīs vienības nākamo augstāk vērtēto lietojumu, t.i., *ar tās augstāk vērtētās vajadzības apmierinājumu, kas vēl nav īstenots*. To nosaka marginālā derīguma likums un labumu izkārtojuma likums.

5) Produktu ražošanas faktoru tehniskā kombinācija situācijā, kad vienam faktoram variējot, pārējie faktori paliek konstanti, ir optimāla, ja šis faktors ražo vidējo maksimālo produktu. Tas ir apgrozības likums. Tas ir pamatots ar cilvēka rīcību.

6) No šīs grāmatas otrās daļas mēs zinām, ka jebkuras preces tirgus cena tirgošanās procesā *novienādojas*. Cenu determinē pieprasījuma un piedāvājuma saraksti; tos, savukārt, determinē individuālo tirgus dalībnieku vērtību skalas.

2. *Vienmērīgi rotējoša ekonomija*

Monetārajā tirgus ekonomijā ražošanas aktivitātes analīze ir sarežģīta. Šo aktivitāšu izskaidrošanu, it sevišķi cenu noteikšanu, faktoru atjaunošanu, faktoru izkārtošanu, kapitāla veidošanu utt., var veikt vienīgi tad, ja izmanto abstraktu jēdzienu *vienmērīgi rotējoša ekonomija* (VR ekonomija).

Šī abstraktā jēdziena attīstību var raksturot sekojoši. Vispirms mēs apjēdzam, ka rīcību reālā pasaule nepārtraukti mainās. Individū vērtību skalas, tehnoloģiskās idejas un dabūjamo līdzekļu kvantumi arī ir vienmēr mainīgi. Šādas izmaiņas nepārtraukti un dažādi ietekmē ekonomiju. Vērtību skalas mainās un patērētāju pieprasījumi pārbīdās no viena labuma un citu. Mainās arī tehnoloģiskās idejas un faktori tiek izlietoti atšķirīgos veidos. Abi izmaiņu tipi – vērtību skalas un tehnoloģiskās idejas – atšķirīgi ietekmē cenas. Arī laika preferences izmaiņas izraisa noteiktas procentu likmes un kapitāla veidošanas izmaiņas. Kritiskais pavērsiens izpaužas tādējādi, ka pirms kāds izmaiņu kopuma efekts īstenojies pilnā mērā, rodas citas izmaiņas. Te jāmēģina izprast, kas varēja notikt tai gadījumā, ja nerastos citas izmaiņas. Citiem vārdiem jautājot – kas varēja notikt, ja vērtību skalas, tehnoloģiskās idejas un esošie resursi paliktu nemainīgi? Kas tad notiktu ar cenām produkciju un to attiecībām? Tātad, esošās vērtības, tehnoloģijas un resursi, lai arī kāda būtu to konkrētā forma, paliek nemainīgi. Šajā gadījumā, ekonomija tiektos uz tādu situāciju, kura būtu raksturojama kā vienmērīgi rotējoša, t.i., tās pašas aktivitātes atkārtotos arvien pēc viena un tā paša modeļa. Katra preces ražošanas likme paliktu konstanta, visas cenas arī paliktu konstantas, iedzīvotāju kopskaits – arī, utt. Tādējādi, ja vērtības, tehnoloģija un resursi paliktu konstanti, mums būtu divas secīgas situācijas: (a) transita jeb pārejas periods līdz nemainībai, t.i., līdz ekonomijas situācijai, kuru varētu raksturot kā vienmērīgi rotējošu ekonomiju, un, (b) vienmērīgi rotējošās ekonomijas nemainīgais cikls. Otrā jeb (b) pakāpe ir *finālā jeb beigu līdzsvara situācija*. Tā ir nošķirama no tirgus līdzsvara cenas, ko katru dienu iedibina savstarpējās piedāvājuma un pieprasījuma attiecības. Beigu līdzsvara situācija ir tas fenomens, uz ko ekonomija vienmēr tiecas. Ja fakti – vērtības, tehnoloģijas un resursi – paliek konstanti, tad ekonomijai jāvirzās uz beigu līdzsvara pozīciju un tur tai – ekonomijai – jāpaliek nemainīgai. Reālajā dzīvē minētie fakti tomēr vienmēr mainās, un tādējādi, pirms beigu līdzsvara punkta sasniegšanas, ekonomijai jāmaina virzība -- jātiecas uz citu beigu līdzsvara pozīciju.

Tā kā beigu līdzsvara pozīcija ir vienmēr mainīga, tad, protams, praksē vispār nekad šāda pozīcija netiek sasniegta. Kaut arī tā praksē nekad netiek sasniegta, tā tomēr ir ļoti reāli nozīmīga. Vispirms jāpiezīmē, ka tas ir līdzīgi kā ar mehānisko trusi, kuru vajā suns. Praktiski tas nekad nav sasniedzams un vienmēr ir mainīgs, bet tas norāda virzienu, kurā sunim jāskrien. Otrkārt, pati tirgus sistēmas sarežģītība ir tāda, ka nav iespējams analizēt cenu un ienākumu faktorus šajā nepārtraukti mainīgajā pasaulē pirms neesam izanalizējuši šīs nepārtraukti mainīgās pasaules determinantes, jo izmaiņas nenotiek, ja nav tādu apstākļu, kuros šī sistēma pati sevi izsmeltu.

Šajā pētījuma pakāpē mēs nekādā ziņā neesam ieinteresēti veikt mūsu gūto atziņu ētisko izvērtēšanu. Mēs nepievērsāties līdzsvara pozīcijas ētiskajai vērtībai. Iztirzātais attiecas tikai uz cilvēka rīcības zinātniskā skaidrojuma koncepciju.

Lasītājs drīkst jautāt, kā pieļaujams šāds “nereāls” jēdziens kā beigu līdzsvars, ja mēs jau esam vērsušies un arī turpmāk vērsīsimies ar nopietnu kritiku pret dažādām nereālām un antireālām ekonomikas premisām. Piemēram, kā redzēsīm, “dabiskās

konkurences” teorija, kas šodien prevalē autoru aprindās un rakstos, ir pamatota ar neiespējamām premisām. Šī konkurences teorija ir izstrādāta uz šo premisu pamata un tiek ne tikai nekritiski pielietota reālajai pasaulei, bet tiek arī faktiski lietota kā ētiskā bāze, lai kritizētu novirzes no šīs teorijas. “Klašu/šķiru indiferences” un bezgalīgi mazu soļu jēdzieni arī ir nepareizu premisu piemēri, bet šie jēdzieni tiek izmantoti par augsti izstrādātu teorētisko struktūru kritikas pamatu. Vienmērīgi rotējošas ekonomijas jēdziens, ja to korekti lieto, nav kritizējams. Minētie divi pēdējie jēdzieni satur mūžīgi piemītošu – pastāvīgu spēku, jo tie pauž mērķi, uz kuru vienmēr tiecas reāla sistēma, proti, uz *beigu miera situāciju*, no kuras sākot, visi indivīdi, balstoties uz savām reālajām vērtību skalām, tiecas gūt augstāko savās vērtību skalās, tehnoloģijas un resursus ieskaitot. Šis jēdziens ir leģitīms un reāli nozīmīgs.

Lai gan beigu līdzsvars ir mērķis, uz kuru ekonomika ik brīdi tiecas, taču faktu maiņa izmaina stāvokļus un tādējādi arī izraisa kustības virziena maiņu. Un, tādējādi, *dinamiskajā pasaulē nav nekā tāda, kas būtu ētiski labāks par beigu līdzsvara stāvokli*. Šai sakarā lietas būtība ir tāda – kamēr vajadzības nav apmierinātas, tikmēr šāda nemainīga situācija būtu visai nepatīkama un nevēlama, jo tā paustu apjausmu, ka vajadzību apmierināšana turpmāk nebūs iespējama. Turklāt jāatgādina, ka jēdziens *beigu līdzsvara situācija* raksturo šīs situācijas tiekšanos uz tirgus aktivitāšu *rezultātu un ir šo aktivitāšu rezultāts* (lai gan, protams, faktiski tas tā nekad nevar būt), bet neraksturo šo aktivitāšu *nosacījumus*. Visai daudzi autori apjauš, ka vienmērīgi rotējošā ekonomikā arī antreprenieru peļņa un zaudējumi kļūst vienādi ar nulli, un tādēļ daži no tā secina, ka jēdziens “vienmērīgi rotējoša ekonomija” varētu tomēr raksturot jebkuras leģitīmas tirgus aktivitātes *nosacījumus*. Bet tas tad būtu vēl nepareizāks priekšstats par tirgu un vēl nopietnāks līdzsvara jēdziena sagrozījums un izkropļojums.

Cits šī jēdziena kaitīgums ir saistīts ar matemātisko aprēķinu piemērotību šiem pilnīgi statistiskiem mūžīgiem apstākļiem. Matemātikas pamats ir matemātiskie vienādojumi, ar kuriem izsaka attiecības starp divām vai vairākām funkcijām. Pašas par sevi šādas matemātiskās procedūras ir, protams, nenozīmīgas, jo tās neatspoguļo cēloņsakarības. Matemātiskajiem vienādojumiem ir ļoti liela nozīme, piemēram, fizikā, jo fizikas zinātne nodarbojas ar vielas daļiņu kustību regularitātes precīzu novērošanu. Šādu daļiņu kustību mēs uzskatām par nemotivētu kustību. Šādas elementārās daļiņas kustas saskaņā ar noteiktiem precīzi novērojamiem, eksaktiem, kvantitatīviem likumbāzēm. Matemātika ir nepieciešama likumu, kuri izsaka attiecības starp mainīgiem lielumiem un novēroto fenomenu, teorētiskā skaidrojuma formulēšanai. Cilvēka rīcības situācija ir būtiski atšķirīga vai pat diametrāli pretēja. Jāievēro, ka fizikā cēloņsakarības ir pieņemamas tikai hipotētiski un vēlāk variatīvi piemērojamas attiecīgām precīzi novērojamām regulārām norisēm, bet praksioģijā mēs *atpazīstam* cēloniskā spēka darbību. Šis cēloniskais spēks ir cilvēka rīcība, tā ir *motivēta*, mērķtiecīga rīcība un/ vai uzvedība, kura vērsta uz pilnīgi noteikta (ends) vislietderīgākā gala rezultāta sasniegšanu. Šīs darbības universālo aspektu varētu loģiski analizēt. Mēs nepētām funkcionālas, kvantitatīvas attiecības starp mainīgajiem, bet gan cilvēka saprātu, viņa spriestspēju, kas ir viņa noteiktas rīcības cēlonis; cilvēka rīcību nosaka viņa prāts, un tā nav nedz ārējo spēku determinēta, nedz reducējama uz tiem. Turklāt, ievērojot, ka cilvēka rīcības fakti ir vienmēr mainīgi, cilvēces vēsturē nav vērojamas precīzas kvantitatīvas attiecības. Fizikā kvantitatīvās attiecības vai likumi ir konstanti; tie ir pamatoti un ticami jebkurā cilvēces vēstures momentā, vienalga – pagātnē, tagadnē vai nākotnē. Cilvēkdarbības jomā līdzīgu kvantitatīvu konstantu lielumu vispār nav. Tur nav tādu konstantu attiecību, kuras būtu valīdas atšķirīgos cilvēces vēstures periodos. Vienīgie cilvēka rīcības dabas

likumi (ja vien mēs drīkstam lietot tādu vecmodīgu, bet tomēr perfekti legītīmu konstanti regulāru norišu nosaukumu) nosaka, ka cilvēkā rīcībā drīzāk dominē *kvalitatīvais* nekā *kvantitatīvais* moments. Šādi praksioloģija un ekonomikas likumi ir, piemēram, rīcības fakta likums, likums par līdzekļu lietošanu, lai sasniegtu vislietderīgāko gala rezultātu (ends), laika preferences likums, marginālā derīguma pazemināšanās likums u.c.¹

Matemātiskie vienādojumi ir piemēroti un lietderīgi tādēļ, ka tie izsaka konstantas kvantitatīvās attiecības starp nemotivētiem mainīgiem lielumiem. Bet tieši tādēļ matemātiskie vienādojumi nav piemērojami praksioloģijā un ekonomikā. Praksioloģijai un ekonomikai piemērotas ir rīcības un rīcības procesa verbālās un loģiskās analīzes metodes. Nav nekāds pārspeigums, ka ekonomikas matemātiķu galvenā piepūle ir vērsta uz beigu līdzsvara situācijas aprakstu izstrādi, izmantojot matemātiskos vienādojumus kā līdzekļus. Situācijā, kamēr atkārtojas tikai pašas aktivitātes, šķiet, funkcionālo vienādojumu kā līdzekļu lietošanai būtu plašākas iespējas. Tomēr arī šādi vienādojumi neko vairāk par līdzsvara stāvokļa aprakstu nevarētu dot.

Atzīstot verbāli loģisko metožu pielietojuma ierobežotību un tādējādi zināmu vardarbību ar *Occam's razor* principu, kurš nosaka, ka jebkurai zinātnei jābūt pēc iespējas vienkāršai un skaidrai, matemātisko līdzekļu kā tādu lietošana satur kļūdu un defektu iespējamību. Vispirms jānorāda, ka ar matemātiskajiem līdzekļiem nav iespējams raksturot ekonomikas *virzības ceļu* uz beigu līdzsvara stāvokli. Šo uzdevumu var atrisināt tikai ar verbāli loģiskās analīzes metodēm, noskaidrojot cilvēcisko būtņu rīcību cēloniskumu. Un tas ir svarīgākais. Un tādēļ arī verbāli loģiskā analīze ir nozīmīga cilvēka rīcības analīzes metode. Cilvēka rīcība virzās uz beigu līdzsvara situāciju, bet tā nav raksturojama kā nemainīga, kā vienmērīgi rotējoša pasaule. Pasaule *vispār* ir nenoteikta, resp., mainīga, un mēs redzēsim, ka nespējam virzīties uz loģisku nobeigumu, izmantojot statikas analīzi -- vienmērīgi rotējošās pasaule analīzi. Jēdziens *vienmērīgi rotējošā pasaule* ir tikai reālās darbības analīzes palīglīdzeklis. Lai gan matemātika ir visai vāji pielāgojama statiskām situācijām, matemātiķi tomēr cenšas ar tām nodarboties, un, tādējādi, veido daļēji maldinošus rīcības pasaules matemātiskos raksturojumus (matemātisko ainu). Tā visa rezultātā matemātiskie vienādojumi raksturo vienmērīgi rotējošo pasauli vienīgi kā statisku situāciju, bez laika dimensijas.² Un tie krasi atšķiras no fizikas matemātiskajiem vienādojumiem, kuri apraksta *procesa norisi laikā*. Būtu pareizāk elementu *kustības* raksturojumos izmantot konstantes, elementu un to kustību kvantitatīvās attiecības, kā tas tiek darīts dabas zinātnēs. To, cik lielā mērā ekonomika ir konkrēta cilvēka rīcības joma, apliecina matemātika, labākajā gadījumā spēdama to raksturot tikai neadekvāti, proti, mūžīgo gala rezultātu formā, bez to laika dimensijas!³

Matemātiskais funkcijas jēdziens nav nekādi piemērojams cilvēka rīcības zinātnē. No vienas puses, rīcība kā tāda *nav* kaut kā funkcija, jo ar jēdzienu *funkcija* saprot noteiktu, unikālu, mehānisku regularitāti un determināciju. No otras puses, simultāno vienādojumu matemātika fizikā apraksta nemotivēto kustību savstarpējo determinētību. Turpretī mēs zinām cilvēka rīcības cēloņus, bet tie determinē rezultātus vienā aspektā lineāri. Matemātiski ievirzītie autori pārmeta visu laiku izcilākajam ekonomistam E. Bēmam - Baverkam, ka viņš neesot spējis izprast dažus pašus svarīgākos modernās ekonomikas teorijas elementus, savstarpējās determinācijas un līdzsvara jēdzienus, kuri tiek attīstīti, lietojot simultāno vienādojumu teoriju. Savstarpējās determinācijas jēdziens ir attīstījies no vecā cēloņa un seku jēdziena.⁴

Šī minētā nepilnība neattiecas vis uz Bēmu - Baverku, bet gan uz tādiem kā profesors Štigers, kurš iedomīgi un maldinoši mēģina izstrādāt ekonomiku pēc matemātiskās fizikas, it īpaši, pēc klasiskās mehānikas parauga.⁵

Atgriežoties pie jēdziena *vienmērīgi rotējošā ekonomika*, fizikas matemātiķu kļūda ir cenšanās vienmērīgi rotējošo pasauli iztirzāt kā reālu vai kā lietu ideālo stāvokli, neievērojot, ka šis jēdziens ir tikai abstrakcija – prāta darbības rezultāts, kas sekmē veikt tirgus un cilvēka rīcības analīzi. Tas ir nepieciešams kā priekšstats par gala rezultātu, kaut arī to veido arvien mainīgā darbība un apmaiņa; no otras puses, fakti nekad pietiekami ilgu laiku nevar palikt nemainīgi un atspoguļot esamību. Mēs nespējam aptvert lietu stāvokļus visos to konsistences veidos bez maiņas vai nenoteiktības jēdzieniem un tādējādi arī ārpus darbības. Piemēram, ja vienmērīgi rotējošās situācijas būtu bijušas nesavienojamas ar naudas eksistenci, ar visīstāko starplīdzekli pilnīgi attīstītas maiņas struktūras centrā. Preču nauda ir pieprasīta un tiek turēta tikai un vienīgi tādēļ, ka tā ir izteikti tirdznieciska, vairāk nekā jebkura cita prece, t.i., naudas turētājs ir pilnīgi pārliecināts, ka viņš būs spējīgs to apmainīt. Pasaulē, kurā cenas un pieprasījums nepārtraukti saglabātos nemainīgs, pieprasījums pēc naudas nebūtu nepieciešams. Nauda tiek pieprasīta un turēta tikai un vienīgi tādēļ, ka tā dod personai lielu pārliecību atrast tirgu, kā arī tādēļ, ka pastāv personas pieprasījuma nenoteiktība nākotnē. Ja, piemēram, ikviens zinātu precīzi savus izdevumus tuvākajā nākotnē – un vienmērīgi rotējošā sistēmā to arī varētu zināt – tad personai nebūtu nekādas jēgas turēt naudu savas skaidrās naudas bilancē. Viņa to investētu tā, lai to atgūtu noteiktā daudzumā un tajā dienā, kad tā vajadzīga izdošanai. Bet, ja neviens nevēlētos naudu turēt, tad naudas nebūtu, un nebūtu arī naudas cenu sistēmas. Pilnīgs monetārais tirgus sabruktu. Lūk, tādējādi, vienmērīgi rotējošā ekonomika ir nereāla; to arī nevarētu reāli izveidot un mēs pat nevaram konsekventi izprast tās izveidošanu. Taču vienmērīgi rotējošās ekonomikas ideja ir nepieciešama reālās ekonomikas analīzei. Hipotēžu formulēšana sekmē mainīgās pasaules izpratni.

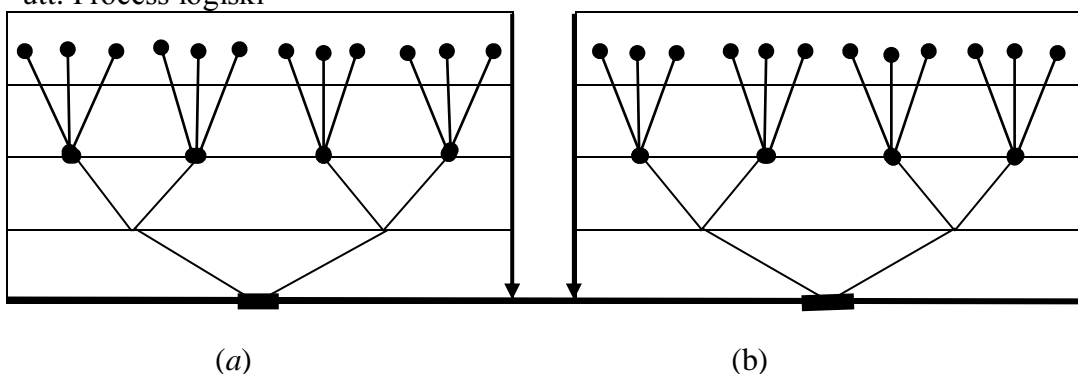
3. Ražošanas struktūra: Specifisko faktoru pasaule

Izšķiroša nozīme ir ražošanas procesa *specifisko* faktoru problēmas izpratnei. Mēs tai jau pieskāramies šīs grāmatas pirmajā daļā. *Specifiskais* ražošanas faktors ir derīgs tikai viena produkta ražošanai. *Pilnīgi nespecifiskie* faktori ir vienlīdz derīgi *visu* iespējamo produktu ražošanai. Tomēr ir skaidrs, ka ne visi faktori var būt pilnīgi nespecifiski. Visi nespecifiskie faktori ir savstarpēji apmaināmi, aizstājami, un tādēļ būtu vajadzīgs tikai viens šāds faktors. Bet cilvēka rīcības analīze uzrāda, ka eksistē vairāk nekā viens faktors. Pat tad, ja viena vienīgā nespecificētā faktora eksistence nav prātam aptverama, ja pareizi izprotam faktora piemērotību producēšanai *vērtības*, nevis *tehnoloģiskā* izpratnē.⁶ Tomēr īstenībā, ja analizējam šo jēdzienu, tad konstatējam, ka apgalvojumam *vienādi piemērots* tūri tehnoloģiskā izpratnē nav jēgas, jo nav metodes kā salīdzināt ražošanas faktoru produkta fiziskos kvantumus. Ja ar faktoru *X* var ražot trīs *A* vienības vai divas *B* vienības, tad tā tomēr vēl nav šo vienību salīdzināšanas metode. Vienīgi patērētāju novērtējumi izveido vērtējamo labumu hierarhiju, un uz šo novērtējumu savstarpējo attiecību pamata iedibinās patēriņa preču cenas. (Relatīvi) nespecifiskie faktori tiek izkārtoti to produktu ražošanai, kurus patērētājs vērtē visaugstāk. Grūti iedomāties kādu precī, kura būtu pilnīgi nespecifiska un tiktu vienādi vērtēta visos ražošanas procesos. Galvenā atšķirība pastāv starp specifisko faktoru, kuru varētu izmantot tikai vienā ražošanas

līnijā, un nespēcifisko faktoru (vai dažādas konvertējamības pakāpes faktoru), kuru varētu izmantot vairāk nekā tikai vienā ražošanas procesā.

Uz brīdi iedomāsimies pasauli, kurā katra prece ražota *tikai* ar dažādiem *specifiskiem* faktoriem. Šādā pasaulē, kuras iespējamība ir ļoti apšaubāma, katra persona, katrs zemes gabals, katra kapitālprece, ir negrozāmi sasaistīta ar viena konkrēta produkta ražošanu. Un nepastāvētu alternatīva vienas līnijas preces izmantošanai otrā ražošanas līnijā. Pilnīgi attīstītā ražošanas pasaulē tā būtu maza ekonomikas problēma vai tās vispār nebūtu, t.i., nebūtu problēmas asignēt nepietiekamos līdzekļus alternatīvu vislietderīgāko gala rezultātu ieguvei. Katrā ziņā patērētājs tomēr vēlas asignēt savus nepietiekamos naudas resursus visizdevīgāko patēriņa preču ražošanai. Cik daudz apmaināmo labumu ražošanas sfērā katrs cilvēks sava laika un enerģijas veltī dažādu patēriņa labumu baudīšanai, cik daudz darbam un cik atpūtai, tas viss ir tikai *viens* no viņa asignēšanas veidiem. Bet tā nav problēma tai ziņā, *kurā* darba jomā viņš strādā, ko viņš dara ar savu zemes gabalu, cik daudz savu kapitālpreču viņš asignē. Galvenais šai ziņā ir tikai tas, lai visu faktoru izmantošana atbilstu patērētāju pieprasītā gala produkta ražošanas nepieciešamībai.

Tīri specifisko faktoru pasaulē ražošanas struktūra ir attēlota 39.zīmējumā. Šajā diagrammā attēlots divu tipisku patēriņa preču ražošanas process. Tā struktūra attēlota ar regulāriem taisnstūriem, pirmais no tiem balstās uz diagrammas pamatu. Katra no šīm patēriņa precēm-- *A* un *B* – tiek ražota ar nākamā augstāka ranga sadarbīgiem faktoriem, kas ieskicēti ar P1 vai ar pirmās kārtas ražošanas precēm. Pirmā ranga kapitālprece, atgriezeniski skatoties, tiek ražota ar otrā ranga sadarbīgajiem faktoriem utt. Process loģiski



(No gr. 282.lpp.)

39.zīmējums.

RAŽOŠANS STRUKTŪRA PILNĪGI SPECIFICISKO/SPECIFICĒTO (?) FAKTORU PASAULĒ

turpinās, kamēr kapitālprece tiek ražota pilnīgi ar faktoriem zeme un darbs, lai gan šī pakāpe diagrammā nav attēlota. Ar līnijām savienotie punkti attēlo faktoru cēloņmodeļi. Visi diagrammā attēlotie faktori ir tīri specifiski faktori, jo katrs no tiem tiek lietots ražošanas procesa atšķirīgā pakāpē. Bultas rāda kauzālo *piepūļu* virzību no augstāk ranžētas ražotājpreces, caur starprangu faktoriem, uz gala rezultātu – patēriņa precī. Katrā ražošanas pakāpē darbā tie izmantoti dabiskie faktori, lai ražotu kapitālpreces; kapitālprece tiek kombinētas ar darbu un dabas faktoriem, kuri tiek transformēti arvien zemākas kārtas kapitālprecēs, kamēr gala rezultātā tiek iegūta patēriņa prece.

Tagad, kad mēs esam iezīmējuši produktīvo piepūļu virzību, mēs varam arī iezīmēt monetāro ienākumu virzību. Šī virzība ir pretēja – no patērētāja uz ražotāju. Patērētājs pērk patēriņa preču krājumu par tirgus noteikto cenu, dodot iespēju ražotājam gūt

noteiktus ienākumus. Ražošanas teorijā ir divas izšķiroši nozīmīgas problēmas. Viena problēma ir par monetāro ienākumu asignēšanu, otra problēma ir saistīta ar secinājumiem par ražošanas faktoru cenu veidošanos. Vispirms apsvērsim tikai ražošanas zemāko pakāpi, *gala* produkta ražošanas pakāpi. Šajā pakāpē funkcionē daudzi faktori, un visi tie ir uzskatāmi par specifiskiem un sadarbīgiem patēriņa preces ražošanas faktoriem. Pavisam ir trīs šādu faktoru tipi: darbs, dabiskie oriģinālie faktori un ražotās kapitālpreces.⁷ Pieņemsim, ka kādā brīdī patērētāji nopērk noteiktu kvantumu labumu X , teiksim, par 100 zelta uncēm. Pārdodot šo labuma kvantumu, visa tā kā kopkvantuma cena ir vienāda ar visu ienākuma masu, ko var iegūt šo labumu pārdodot. Kā šīs 100 unces būtu sadalāmas pa ražošanas faktoriem?

Pirms šī labuma pārdošanas mums jāzina, kam ir *īpašumtiesības* uz to? Acīmredzami, ka šīs īpašnieks (vai īpašnieki) būs tiešais 100 zelta unču ienākuma saņēmējs. Atļausimies teikt, ka beidzamajā pakāpē tika lietoti septiņi ražošanas faktori: divu tipu piepūle, divu veidu zeme, un trīs tipu kapitālpreces. Ievērojot īpašumtiesības uz gala produktu, pastāv divas alternatīvas (*pirms* produkts tiek pārdots patērētājam): (a) visiem faktoru īpašniekiem gala produkts pieder *kopīgi*, resp. vienādā mērā; vai (b) katra faktora īpašnieks pārdod sava faktora pakalpojumu kādam citam – nākamā ražošanas faktora īpašniekam, un pēdējā faktora īpašnieks (kurš pats var darboties kā faktors pārdod gala produktu tā patērētājam. Lai gan pēdējais ir tuvāks vispārējiem apstākļiem, tas tomēr būs piemērotāks pirmās analīzes uzsākšanai.

Tie, kas iegūst savā īpašumā gala produktu (neatkarīgi no minētajām divām alternatīvām), ir “kapitālisti”, jo tie ir kapitālpreču īpašnieki. Tomēr ir pareizāk šo jēdzienu ierobežot un attiecināt tikai uz tādiem cilvēkiem, kuri uzkrājuši naudas kapitālu un pērk faktorus. Šī definīcija nav attiecināma uz pirmo alternatīvu, uz faktoru īpašniekiem, kuri ir ražoto produktu kopīpašnieki. Termins “produkta īpašnieks” ir pietiekams kapitāla aktīvu īpašnieku apzīmēšanai, neatkarīgi no minētajām alternatīvām. Produkta īpašnieks tāpat ir “antreprenieris”, jo viņš uzņemas lielāko antreprenierisma atbildības slodzi par piemērošanos nenoteiktās nākotnes apstākļiem. Saut tos vienīgi par “antreprenieriem” nozīmē tomēr piemirst, ka viņi ir arī kapitālisti vai produkta īpašnieki un ka viņi turpina īstenot šo funkciju vienmērīgi rotējošā ekonomikā.

4. Faktoru īpašnieku kopīpašums uz produktu

Vispirms apsvērsim visu gala sadarbīgo faktoru īpašnieku kopīpašumu.⁸ Uzskatīsim, ka 100 zelta unces ir šo īpašnieku kopīgais uzkrājums un ka no tām 80 unces uzkrājuši kapitālpreču īpašnieki un 20 unces – darbaspēka un dabas velšu faktoru īpašnieki. Neapgrūtināta tirgus apstākļos un neatkarīgi no asignējumiem tas, protams, noticis saskaņā ar brīvprātīgu līgumvienošanos starp faktoru īpašniekiem. Ir skaidri redzams, ka pastāv būtiska atšķirība starp *strādnieku* un *zemes īpašnieku* monetāro ienākumu no vienas puses, un *kapitālpreču* īpašnieku monetāro ienākumu – no otras puses. Kapitālpreces vispirms jāražo ar darbaspēku, tad – ar dabu, tad – ar citām kapitālprecēm. Turklāt jābilst, ka personiskās “darba” enerģijas īpašnieki (izsakoties populārā valodā, šis jēdziens “personas “darba” enerģija” attiecas gan uz vadības enerģiju, gan arī uz “strādnieku” enerģiju,) iegūst skaidru ienākumu konkrēta produkta ražošanas procesa laikā, bet kapitālpreču īpašnieks jau iepriekš ir izlietojis zināmu naudas summu *savu* faktoru ražošanai vai to pirkšanai.

Tā kā vienīgi ražošanas faktors spēj iegūt ienākumus no patērētāja, tad patēriņa preces cena, t.i., ienākums, ko gūst no patēriņa preces, to pārdodot, ir vienāds ar ražošanas faktoru uzkrāto cenu summu. Tas, ka vienīgi faktors spēj saņemt ienākumus no preces pārdošanas, arī kopīpašuma gadījumā elementāra patiesība. Tas ir gluži tāpat kā 100 unces ir vienādas ar 100 uncēm.

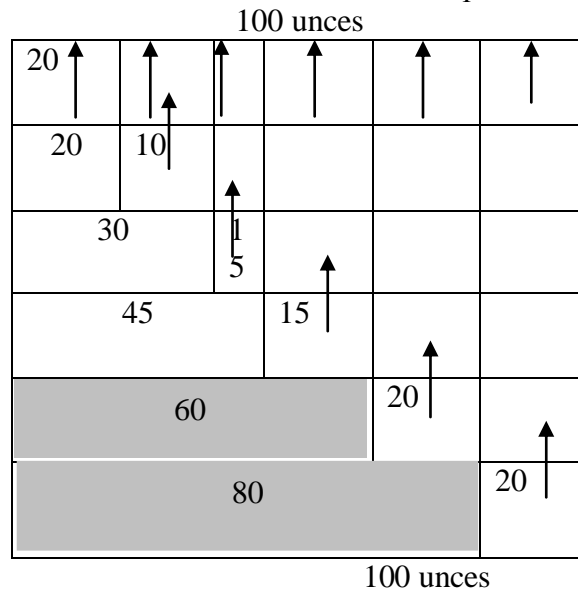
Bet kā ar 80 uncēm, ko mēs patvaļīgi atvēlējam kapitālpreču īpašniekiem? Kuram kapitālpreču īpašniekam visbeidzot šīs 80 unces uzkrājas? Tā kā piemērā par kopīpašumu pieņemām, ka visi produkti pieder faktoru īpašniekiem, tad no tā arī seko, ka kapitālpreces, kuras arī ir produkts, pašas ir otrās kārtas ražošanas faktoru kopīgais īpašums. Uzskatīsim, ka katra no trim pirmās kārtas kapitālprecēm, t.i. (A) darbaspēks, (B) daba, (C) citas kapitālpreces, tika ražota ar pieciem sadarbīgiem faktoriem, proti, ar divu tipu darbaspēku, viena tipa zemi un divu tipu kapitālprecēm. Visiem šo trīs A, B, C faktoru īpašniekiem kopīgi pieder šīs 80 unces. Pieņemsim, ka katra no šīm pirmās kārtas kapitālprecēm – A, B, C – ir ieguvusi:

- A kapitālprece: 30 unces
- B kapitālprece: 30 unces
- C kapitālprece: 20 unces.

Ienākums no katras šīs kapitālpreces – A, B, C – pieder pieciem otrās kārtas ražošanas faktoru īpašniekiem.

Konceptuāli un no iepriekšējās analīzes seko, ka neviens kapitālpreču īpašnieks peļņu nesaņem, jo katra kapitālprece pati analītiski sadalās pa oriģinālajiem dabas dotiem un darbaspēka faktoriem un uzsūcas tajos, resp. transformējas šajos faktoros. Visas 100 unces tiek asignētas vienīgi darbaspēka un dabas velšu faktoru īpašniekiem. Tādējādi, 30 unces pieaug kapitālpreces A īpašniekiem, bet, teiksim, četru unču vērtais pieaugums vienai no trešās kārtas kapitālprecēm tiks secīgi asignēts ceturtais kārtas ražošanas faktoriem – zemei, darbaspēkam un kapitālprecēm, nodrošinot preces A ražošanu utt. Galu galā visa nauda tiek asignēta vienīgi darbaspēkam un dabas veltēm kā faktoriem. Šis process ilustrēts 40. zīmējumā.

Ienākumi no zemes un darba spēka



Patērētāju izdevumi

40. zīm. RAŽOŠANAS FAKTORU UZKRĀTIE IENĀKUMI

Raugoties no diagrammas pamatnes, redzam kā 100 unces tiek transfertētas no patērētāja ražotājam. Daļa no šīs naudas summas nonāk pie kapitālpreču īpašniekiem, daļa – pie zemes īpašniekiem, daļa – pie darbaspēka īpašniekiem. (Šo daļu proporcijas ir pieņemtas patvaļīgi, piemēra pēc, un tās šajā analizē nav svarīgas).

Kapitālpreču īpašnieku uzkrātā summa diagrammā iezīmēta ar slīpo svītrojumu, bet darbaspēka un dabas faktoru īpašnieku uzkrātā summa – ar baltajiem laukumiņiem. Zemākajā, pirmajā blokā ierakstītās 20 unces, ko saņēma zemes un darbaspēka īpašnieki, iezīmētas arī ar augšupvērstu bultiņu; līdzīgi nākamajos blokos. Diagrammas augstākajā blokā ar līdzīgām augšupvērstām bultiņām iezīmēta naudas summas, ko procesa beigās saņem dažādu faktoru īpašnieki. Pamatbloka apjomam (100 unces) jābūt vienādam ar augstākā bloka apjomu (arī 100 unces), jo beigās faktoru īpašnieku saņemtajai naudas summai jābūt vienādai ar patērētāju izdoto naudas summu.

Virzoties līdz līnijai 2, mēs izsekojam kā 80 unces nonāk pie pirmās kārtas kapitālpreces īpašniekiem. Mēs pieņemam, ka 60 unces uzkrāja otrās kārtas kapitālpreces īpašnieks un pa 20 uncēm abi otrās kārtas darbaspēka un dabas doto faktoru īpašnieki. Vēlreiz paskaidrojam – 20 unces baltajos laukumiņos ir iezīmētas arī ar augšupvērstām bultiņām un tās nozīmē to, ka šīs 20 unces saņem katra faktora īpašnieks un tās ir atzīmētas vēlreiz ar tādām pašām bultiņām diagrammas augstākajā blokā. Tāds pats process norisinātos nākamajās ražošanas faktoru kārtās. Ar katru sekojošo brīdi, protams, kapitālpreču īpašnieku saņemtā summa kļūst mazāka tādēļ, ka arvien vairāk uzkrāj darbaspēka un dabas faktoru īpašnieki. Beidzot, augstākajā pakāpē, visas atlikušās 20 unces, kuras nopelnījuši kapitālpreču īpašnieki uzkrāj tikai zemes un darbaspēka faktori, jo galu galā mums jānonāk pie tās pakāpes, kad vēl nav tikusi ražota kapitālprece un palicis tikai darba spēks un daba. Rezultātā visas 100 unces ir izkārtotas baltajos laukumiņos – zemei un darba spēka faktoriem. Diagrammas kreisajā pusē iezīmētā augšupvērstā garā bulta norāda monetāro ienākumu vispārīgo augšupvērsto kursu.

Tā ābece patiesība, ka ienākums no patēriņa preces pārdošanas ir vienāds ar šīs preces pircēja izdevumu, ir papildināma ar citu tādu pašu ābece patiesību, proti, *ienākums no kapitālpreces pārdošanas ir vienāds ar ienākumu, kas akumulēts tās ražošanas faktoros.*

Mūsu pētniecības jomā visu ražošanas pakāpju produkti ir ražošanas faktoru kopīpašums. *Pirmais* darbs tiek veikts ražošanas augstākajā pakāpē. Zemes un darbaspēka īpašnieki *investē* savu zemi un darbaspēku augstākās kārtas (šai gadījumā piektās kārtas) kapitālprecē. Tad šie īpašnieki virza tālāk savu precī darbaspēka un zemes īpašniekiem uz nākamo zemāko ražošanas kārtu; tie, savukārt, producē ceturtnās kārtas kapitālprecī, kura šajā ražošanas pakāpē, secīgi sadarbojoties ar darbaspēka un zemes faktoriem, producē zemākas kārtas precī, utt. Galu galā tiek sasniegta zemākā pakāpe, kurā beidzamais faktors ražo patēriņa precī. Patēriņa prece tiek pārdota patērētājam⁹.

Kopīpašuma gadījumā atsevišķa kapitālpreču īpašnieku klase/šķira tomēr neizveidojas. Viss, ko ražo kapitālpreces, pieder kopīgi zemes un darbaspēka ražotājfaktoru īpašniekiem; nākamās zemākās kārtas kapitālpreces savā īpašumā iegūst nākamās zemākās kārtas zemes un darbaspēka faktoru īpašnieki kopīgi ar iepriekšējiem sadarbīgajiem īpašniekiem, utt. Rezumējot jāteic, ka jebkuras ražošanas līnijas pilnīga kapitālpreču struktūra pieder zemes un darbaspēka īpašniekiem kopīgi. Un ienākums, kuru iegūst pārdodot gala produktu patērētājam, uzkrājas vienīgi zemes un darbaspēka īpašnieku īpašumā; bet tā nav kaut kāda atsevišķa kapitālpreču īpašnieku grupu¹⁰.

Katram ražošanas procesam ir savs ilgums. Sarežģītākam ražošanas procesam nepieciešams ilgāks laikposms. Šajā laikposmā ražošanas faktori strādā bez atlīdzības, *cerot uz ienākumiem nākotnē*. Ienākumi no faktoru pašreizējās funkcionēšanas ir gūstami tikai daudz vēlāk.

Ienākumi, kurus nopelnītu faktori pilnīgi specifisko faktoru jomā, ir pilnā mērā atkarīgi no ražošanas procesa konkrētā gala produkta patērētāju pieprasījuma. Ja patērētājs par preci izdos 100 unces, tad faktoriem kopīgi būs jānopelna 100 unces, ja izdos 500 unces, tad faktoriem šī summa jānopelna. Ja patērētāji par produktu nemaksā nekā, vai antreprenieris kļūdījies un izražojis produktu, kurš nevienam nav vajadzīgs, tad faktori nopelnījuši precīzi nulli. Kopējais monetārais ienākums, kuru nopelnījuši faktori īpašnieki, svārstās vienlaikus un vienādi ar produkta pieprasījumu.

Šīs situācijas sakarā rodas jautājums: Kas notiks ar to ražošanas faktoru īpašniekiem, kuri strādā bez peļņas? Vai tiem “jāmirst badā”? Mēs nevaram atbildēt uz šo jautājumu saistībā ar konkrētu indivīdu, jo ekonomika aplūko ražošanas “funkcionālo” peļņu, nevis atsevišķas personas peļņu. Katra persona drīkst veidot savu pieredzi, strādājot ar precēm, no kurām viņa negūst nekādu peļņu, vienlaicīgi substitūcionāli pelnot no citu sev piederošo zemes gabalu izmantošanas. Gadījumā, ja indivīdam nav īpašuma kādā citā jomā, viņš var nodoties izolētai ražošanai, kura peļņu nedod, bet, ja viņam ir skaidrās naudas bilancē uzkrājumi, viņš var pirkt preces un reducēt bilanci, vai investēt zemē un kapitālprecēs, vai to ieguves organizēšanā kādā citā ražošanas līnijā. Viņa darbaspēku var uzskatīt par specifisku faktoru, bet viņa nauda ir izmantojama jebkurā citā ražošanas līnijā.

Pieļausim sliktāko variantu – cilvēkam nav bilancē skaidrās naudas, nav viņam arī kapitāla akciju, un viņa darbs ir specifiskais faktors, kura produktiem ir mazs vai pat nav nekāda pieprasījuma¹¹. Vai viņš patiešām nav pastāvošajā specializētajā tirgū apmaldījusies persona? Vai ievirzot sevi kā patērētāju, viņš tādējādi nepakļauj sevi lielam riskam? Pat pieļaujot, ka cilvēki paši izvēlas tirgu, vai tas tomēr nevar vērsties traģiski pret daudziem no viņiem?

Atbilde uz šo jautājumu tomēr ir tāda, ka pat šādā gadījumā bargai kritikai nav nekāda pamata, un ļaunums indivīdam nav lielāks, kā tas būtu izolētas ražošanas vai barterdarījuma gadījumā. Ja viņš vēlas, viņš vienmēr var atgriezties izolācijā, bet bez tirgus viņš nespēj iegūt sev vislietderīgāko gala produktu. Šāda fakta apspriešanas smieklīgumu atklāj tas, ka tirgus paver katram neierobežotas iespējas. Tīri empīriski spriežot, mēs noteikti varam konstatēt, ka ārpus modernā attīstītā tirgus, t.i., atgriežoties izolācijā, lielākā daļa indivīdu nespēs iegūt sev labumus, kuri nepieciešami viņu eksistencei. Turklāt katram indivīdam pastāv izvēles iespējas nomainīt tirgus sistēmas priekšrocības pret brīvprātīgu izolāciju. Pilnīgi noteikti var apgalvot, ka neapmierināto personu apsūdzības tirgus sistēmai ir maldinošas. Katra persona vai to grupa neapgrūtināta tirgus apstākļos ir brīvi iesaistījusies sociālajā tirgū un tik pat brīvi tā drīkst izvēlēties kādu citu kooperācijas formu. Katrs indivīds drīkst izolēties no citiem, izveidot grupālu izolāciju vai uzsākt sava tirgus izveidošanu. Jebkurā gadījumā brīvā tirgus apstākļos katrs cilvēks tikai pats izdara savu izvēli saskaņā ar savām preferencēm, nelietojot nedz draudus, nedz vardarbību.¹²

Ar mūsu izvēlēto sliktākā gadījuma piemēru ir iespējams analizēt vienu no populārākajiem brīvā sabiedrībā izteiktajiem iebildumiem, proti, šajā “sabiedrībā cilvēkiem arī atļauts brīvi ciest badu”. Pirmkārt, ievērojot, ka šī apsūdzība ir plaši izplatīta, mēs varam secināt, ka sabiedrībā ir daudz žēlsirdīgu cilvēku, kuri izplata šādu apgalvojumu par neveiksmīgiem talantiem. Bet tam ir arī pamatīgāks atspēkojums. Proti, “brīvība ciest badu” balstās uz “brīvības” jēdziena pārpratumu apstākļos, kad pastāv “apmaināmu labumu pārpilnība”. Šīs divas lietas ir konceptuāli

jānošķir. Brīvība tiek definēta tikai kā starppersonālo attiecību ierobežojumu neesamība. Robinsons Krūzo savā vientuļā salā ir absolūti brīvs, jo tur nav citas personas, kura viņam traucētu. Bet viņš tādēļ nebūt nedzīvo pārpilnībā; īstenībā viņa dzīve visu laiku ir uz bada sliekšņa. Vai nu cilvēks dzīvo nabadzībā vai arī viņa pārpilnība dibināta uz viņa sasniegumiem, kurus viņš un viņa senči guvuši cīņā ar dabu un dabas resursu transformēšanu kapitālpēcēs un patēriņa pēcēs. Šīs divas problēmas ir loģiski nošķirtas. Krūzo ir absolūti brīvs, bet cieš badu, lai gan viņš ir pilnīgi spējīgs darboties, taču viņš šai situācijā nav līdzīgs vergam, kas ar savu darbu gādā bagātību savas saimniekam. Tomēr šiem abiem ir zinām „radniecība”. Iepriekš mēs redzējām, ka brīvais tirgus visus savus dalībniekus virza uz pārpilnību, bet turpinājumā redzēsim, ka vardarbīga intervence tirgū un hegemoniska sabiedrība noved pie vispārējas nabadzības. Tas, ka persona ir “brīva ciest badu”, nav brīvā tirgus nosodījums, bet vienkāršs dabas fakts: katrs bērns ierodas šajā pasaulē bez sava kapitāla vai resursu īpašuma. Gluži otrādi, kā mēs turpmāk redzēsim, brīvā tirgus sabiedrība ir tas, kas veido vienīgo instrumentu, ar kuru pazemina nabadzību un paver pārpilnību.

5. Izmaksa

Atkārtoti pievērsīsimies izmaksas jēdziena analīzei. No iepriekšteiktā mēs zinām, ka izmaksa, vai marginālā “izmaksa” jebkurā izšķiršanās gadījumā ir nākamais augstākais derīgums, no kura jāatsakās lēmuma pieņemšanas rezultātā. Ja līdzekļi M būtu jāsadala starp vajadzībām $E 1$, $E 2$, $E 3$, no kurām $E 1$ ir visaugstākais rangs indivīda vērtību skalā, tad indivīdam jāmēģina asignēt savus līdzekļus tā, lai viņš šo $E 1$ iegūtu, atsakoties no abiem pārējiem zemāk vērtētajiem $E 1$ un $E 2$, kaut arī viņš vēlas iegūt pēc iespējas vairāk šo E , ko vien atļauj viņa līdzekļi. Ja viņš asignē savus līdzekļus priekš $E 1$ un $E 2$, atsakoties no $E 3$ ieguves, tad marginālā ir $E 3$ cena. Ja viņš pieņem kļūdainu lēmumu, proti, $E 2$ vietā atsakās no $E 3$, retrospektīvi viņš konstatē, ka ciešs zaudējumus, salīdzinot ar savu īstenojamo darbības kursu.

Kas ir izmaksas, kuras ar savu lēmumu nosaka faktoru īpašnieks? Pirmkārt, jāuzsver, ka šādā veidā noteiktā izmaksas ir subjektīvas un ārējais novērotājs nav spējīgs to noteikt tikpat precīzi; to nav spējīgi arī vērojoši grāmatveži ex post facto¹³. Otrkārt, kamēr tādiem faktoriem kā zemei un izražotajām kapitālpēcēm ir tikai viens lietojums, proti, ar tiem kā pilnīgi specifiskiem faktoriem ražo tikai vienu produktu, ko lieto tikai un vienīgi tā īpašnieks, – tam izmaksas nav. Izsakoties mūsu problēmas terminoloģijā, īpašnieka vienīgā alternatīva būtu atstāt zemi atmatā, jo tā peļņu nenes. Bet izmantotajam darbaspēkam izmaksa tomēr ir. Tā ir strādnieka vaļas vērtība, no kuras strādnieks atsakās, ja viņš strādā. Šī vērtība protams nav izmērāma naudas izteiksmē, un katram indivīdam tā ir atšķirīga un tās nav salīdzināmas divu vai vairāku indivīdu vērtību skalās.

Kad gala produkts ir izražots, tad tomēr -- kā sekoja no iepriekš rakstītā – vairumā gadījumu tā pārdošana par tirgus cenu, lai arī kādu to domātu, nav iespējama, jo tam šādas tirgus *cena vispār nav*; vienīgi var runāt par tā tirgus cenu tajos reti sastopamos gadījumos, kad produktu lieto pats tās ražotājs vai arī kad viņš cer uz šī produkta cenas palielināšanos tuvākajā nākotnē. Tagad, kad darbs izlietots un producēts gala produkts, oriģinālā – subjektīvā – izmaksa ir izzudusi. Tā pārdošana no rīcības cilvēka viedokļa ir bezmaksas darījums¹⁴.

Kad produkts ir izražots, šī produkta ražošanas izdevumiem nav *nekādas ietekmes* uz tā tirgus cenu. Bieži vērojams satraukums par to, ka kāds produkts tiek pārdots par cenu, kas mazāka par šī produkta ražošanas izdevumiem. Ir tomēr labi saprotams, ka

izmaksu būtības izpratnē šāda pārdošana nevarētu notikt. Jau producēta produkta pārdošana, iespējams, ir bezmaksas, bet ja tā tomēr nav un cena tiek noteikta zemāka par produkta ražošanas izdevumiem, tad pārdevējs labprātāk precī patur sev, nevis to pārdod.

Neviens nenoliedz, ka izdevumi ietekmē ražošanu. Tomēr ražošanas izdevumu ietekme uz produkcijas cenu nav tieša, tie ietekmē producējamo labumu daudzumu, vai, izsakoties konkrētāk, ražošanas faktoru izmantošanas pakāpi. Mēs jau piemēros redzējām, ka zeme un kapitālpreces būtu izlietojamas pilnā mērā, citādi tie stāvētu dīkā un nebūtu peļņas¹⁵. Bet strādājošais cilvēks maksā ar atteikšanos no savas vaļas. Viņš cer, ka ar savu darbu nopelnīs naudu. Un tas ir izšķirošais faktors lēmuma pieņemšanai par sava darbaspēka izlietošanu produkta ražošanā. Viņš savu nopelnīto naudu ranžē savā subjektīvajā vērtību skalā līdz ar atteikšanās vērtību no savas vaļas un lēmums tiek pieņemts arī par sava darbaspēka turpmāko izlietošanas apjomu ražošanā. Tādējādi šo izmaksu augstums viņa vērtību skalā ir *viens* no producējamā daudzuma vai krājuma determinantiem. Šis krājums/daudzums vēlāk spēlē savu lomu tirgus cenas noteikšanā, jo krājumu vērtē patērētājs saskaņā ar marginālā derīguma pazemināšanās likumu. Tas tomēr ir tālu no konstatācijas, ka abu veidu ražošanas izdevumi determinē cenu vai cenu determinēšanā ir koordinēti ar derīgumu. Mēs, īsi rezumējot, varam formulēt cenu likumu (kuru šobrīd var formulēt vienīgi atsaucoties uz specifiskajiem faktoriem un kopīpašumu, kas vēlāk arī tomēr izrādīsies patiesas) : Individīdi savās vērtību skalās novērtē noteiktu labumu krājumu atbilstīgi tā subjektīvajam derīgumam un tādējādi izveido savu priekšstatu kontūras par patēriņa preču cenām; preču krājums ir saražots atbilstīgi ražotāja iepriekšpieņemtam lēmumam, kuru viņš izsvēra savā vērtību skalā, izejot no sava gaidītā monetārā ienākuma, kuru viņš gūtu no patērētājiem, salīdzinot to ar saviem subjektīvajiem izdevumiem, nodrošinot produkta ražošanu. Pirmajā gadījumā vērtējums ir vispārīgs (bez sasaistes ar noteiktu līdzekli) un to veica patērētājs. Otrā gadījumā novērtējumu veica ražotājs. Taču skaidrs ir tas, ka kāda noteikta labuma cenas vienīgais determinants ir šī labuma *derīgums konkrētam indivīdam*, un šo derīgumu indivīds nosaka noteiktos apstākļos, pastāvot arī alternatīvām. Tās nav objektīvas vai reālas ražojumu izmaksas, kuras determinē cenu vai ir saistītas ar to¹⁶.

Ja mēs pētītu ražošanas darbaspēka izmaksas pamatīgāk, tad redzētu, ka ražošanas izmaksas nav vienkārši saistītas ar problēmu par atteikšanos no vaļas. Ir tomēr vēl arī citi elementi, proti, no pašreizējā labuma atsakās apmaiņas aktā, gaidot uz peļņu nākotnē. Papildus vaļas-darba elementiem, strādniekiem šajā gadījumā kādu laiku jāgaida, iekams viņi iegūst nopelnīto, tas nozīmē, ka viņiem jāatsakās no savas vaļas pašreiz vai dažkārt arī agrāk, iekams peļņa var tikt iegūta. Tādējādi laiks ir kritisks ražošanas elements, un tā analīze jāievieš ražošanas teorijā.

Kad faktoru īpašnieki uzsāk ražošanas procesu, no kura peļņu domā iegūt kaut kad nākotnē, viņi atsakās no savas vaļas un citām patēriņa precēm, ko viņi varēja baudīt, kad nestrādāja, vai varēja iegūt agrāk no īsāka ražošanas procesa. Lai investētu savu darbaspēku un zemi ražošanas procesā, viņiem jāierobežo savs pašreizējais patēriņš pēc iespējas zemāk par savu maksimāli iespējamo līmeni. Šāda atteikšanās, ko nosaka ražošanas procesa uzsākšana, attiecas uz tūlītēju vai arī vēlāku patēriņu. No pašreizējās patērēšanas atsakās, cerot uz patērēšanu kaut kad nākotnē. Tā kā mēs jau redzējām, ka universālais laika preferences likums nosaka, ka jebkurš apmierinājums jāgūst pēc iespējas agrāk, tad arī līdzvērtīgam apmierinājumam jādod priekšroka pēc iespējas agrāk. No labumu pašreizējās patērēšanas jāatsakās, vienīgi gaidot uz lielāku patērēšanu nākotnē, un ieguvums atkarīgs no laika preferences. Pašreizējo patērēšanas ierobežošanu sauc par uzkrāšanu vai taupīšanu.

Pasaulē, kurā produkti ir faktoru īpašnieku kopīpašums, oriģinālajiem (sākotnējiem, pirmatnīgiem) zemes un darbaspēka īpašniekiem pašiem jāuzkrāj; bet pat monetārajā ekonomikā nav runa par monetāro uzkrājumu, kas reprezentē kopkrājumu. Šīs uzkrāšanas jēga ir tāda, ka zemes un darbaspēka īpašnieki atsakās no noteikta daudzuma pašreizējā vai agrākā patēriņa un uzkrāj dažādus daudzumus, lai investētu savu laiku un darbaspēku gala produkta ražošanai. Savus ienākumus viņi galu galā iegūst, teiksim – pēc gada, kad preces ir pārdotas patērētājiem un kopīpašnieki ir saņēmuši savas gaidītās 100 unces. Mums tomēr nav iespējams apgalvot, ka šis uzkrājums vai investīcija bija monetārā izteiksmē.

6. Kapitālistu īpašumtiesības uz produktu: Apvienotā stadija

Līdz šim mēs diskutējām par situāciju, kad oriģinālie zemes un darbaspēka īpašnieki, t. i. oriģinālo faktoru īpašnieki, ierobežoja savu iespējamo patēriņu un investēja savus ražošanas faktorus ražošanas procesā, kurā pēc noteikta laika tika producētas patēriņa preces pārdošanai patērētājiem par naudu. Tagad aplūkosim situāciju, kurā faktoru īpašniekam gala produkts *nepieder*. Kā tas tā varētu būt? Piemirsīsim uz brīdi par dažādām ražošanas procesa stadijām un pieņemsim, ka visas ražošanas procesa stadijas saplūst kopā vienā stadijā. Indivīds vai indivīdu grupa, strādājot kopā, var piesolīt maksāt naudu zemes un darbaspēka īpašniekiem, tādējādi nopērk šo faktoru pakalpojumus. Faktori strādā un ražo produktu, kurš tagad, saskaņā ar vienošanos, pieder jaunas klases produktu īpašniekiem. Tātad šie produkta īpašnieki nopirka zemes un darba spēka faktoru pakalpojumus, saražoja gala produktu un pārdeva to patērētājiem.

Kas bija šāda veida produkta īpašnieku vai “kapitālistu” ieguldījums ražošanas procesā? Tas ir šāds: tā vietā, lai viņi paši strādātu pie zemes un darba spēka īpašniekiem, viņi uzkrāja, ierobežojot savu patēriņu, un strādāja kā kapitālisti. Teiksim, kapitālists uzkrājis 95 zelta unces, kuras viņš būtu varējis izdot par sev vajadzīgām patēriņa precēm. Viņš avansē savu naudu faktoru oriģinālajiem īpašniekiem. Kapitālisti maksā avansā faktoru oriģinālajiem īpašniekiem par pakalpojumu, pirms vēl produkts tiek saražots un pārdots patērētājiem. Kapitālists tādējādi būtiski veicināja ražošanu. Tādējādi kapitālisti atbrīvoja oriģinālo faktoru īpašniekus no nepieciešamības upurēt pašreizējās preces un gaidīt uz nākotnē iegūstamajām precēm. Tā vietā kapitālisti piedāvā pašreizējās preces no *saviem paša krājumiem* (t.i. naudu, par kuru pirkt pašreizējās preces) oriģinālo faktoru īpašniekiem, kapitālisti par šo pašreizējo preču piedāvājumu pretī saņem oriģinālo faktoru īpašnieku veicinošu produktīvu pakalpojumu, un kļūst par saražotā produkta īpašniekiem. Precīzāk – kapitālisti kļūst par kapitāla struktūras īpašniekiem, par visu kapitālpreču kopuma īpašniekiem, ko viņi radīja, izveidoja. Uzturot mūsu pieņēmumu par to, ka kapitālists vai kapitālistu grupa iegūst savā īpašumā visas jebkādas preces ražošanas stadijas, kapitālisti turpina pašreizējo preču avansēšanu faktoru īpašniekiem līdz “gads” beidzas. Laika gaitā vispirms tiek ražotas visaugstākās kārtas kapitālpreces, tad tās tiek transformētas zemākas kārtas kapitālprecēs utt. un galu galā – gala produktā. Jebkurā laika brīdī visa struktūra pieder kapitālistiem. Bet tad, kad viens kapitālists iegūst savā īpašumā visu struktūru, resp. visas kapitālpreces, tad būtu jāuzsver, ka tās priekš viņa vispār nav preces. Tā, lūk, pieņemsim, ka kapitālists ir jau avansējis 80 unces darbaspēka un zemes īpašniekiem kādā ražošanas līnijā uz laiku vairāku mēnešu garumā. Tā rezultātā viņa īpašumā nonāk visas piektās, ceturtais, trešās kārtas kapitālpreces. Neviena no šīm kapitālprecēm nav viņam derīga līdz tam brīdim, kad ar tām saražo gala produktu un pārdod to patērētājam.

Populārajā literatūrā kapitālistam tiek piedēvēts nesamērīgs “spēks” un tiek uzskatīts, ka kapitālpreču vairuma piederšana kapitālistiem piešķir viņiem ļoti lielu nozīmību, nodrošinot viņiem lielākas priekšrocības ekonomikā nekā citiem cilvēkiem. Mēs redzam, ka tas ir tālu no patiesības; pretējais viedoklis varētu būt pareizāks. Kapitālists jau uzkrājis, nepatērējot visu viņam iespējamo, un iznomā savu faktoru pakalpojumus kapitālpreču ražošanai. Ražošanas faktoru īpašnieki jau ir saņēmuši naudu un var to izlietot pēc saviem ieskatiem; pretējā gadījumā viņiem nāktos ietaupīt un gaidīt (baidoties no nenoteiktības), jo kapitālistiem pieder tikai vairākums kapitālpreču, bet tas bez turpmākā pielietojuma un saražoto produktu pārdošanas patērētājiem var izrādīties priekš viņiem nederīgs / nevērtīgs.

Kad kapitālists pērk faktoru pakalpojumus, tā ir apmaiņa. Jautājums – kāda apmaiņa konkrēti tā ir? Kapitālists dod naudu -- tagadnes precī, apmaiņā saņemdam faktoru -- zemes un darbaspēka pakalpojumus. Ar šīm kapitālprecēm – zemi un darbaspēku – viņš ražo noteiktu preču krājumu. Citiem vārdiem, kapitālists apgādā zemes un darbaspēka īpašniekus ar nākotnes precēm. Kapitālpreces, par kurām viņš maksā, ir ceļa stacijas virzībai uz gala produktu – patēriņa preču saražošanu. Laikā, kad zeme un darbaspēks tiek iznomāts, lai ražotu kapitālpreces, šīs kapitālpreces un tāpat arī zemes un darba spēka pakalpojumi ir *nākotnes* preces; nākotnes preces, kuras varētu nākotnē patērēt, simbolizē no tām nākotnē iegūstamo – gaidīto peļņu. Kapitālists, kurš pērk zemes un darbaspēka pakalpojumus, pirmajā gadā saražo produktu, kas, iespējams, kļūs par patēriņa precī, gatavu pārdošanai otrajā gadā. Tas ir naudas – tagadnes preces avansējums apmaiņā pret nākotnē iegūstamo precī – nākotnes precī – ar tagadējo anticipāciju par peļņu naudā nākotnē no gala produkta pārdošanas. Tagadējā prece tiek apmainīta pret nākotnē gaidīto precī.

Mūsu piemēra nosacījumu aspektā mēs pieņemām, ka kapitālists *neiegādājas* savā īpašumā oriģinālos faktorus, pretstatā mūsu pirmajam aplūkotajam gadījumam, kad produkts bija faktoru īpašnieku kopīgs īpašums. Kapitālistam sākumā pieder nauda, par to viņš pērk zemes un darbaspēka pakalpojumus, lai ražotu kapitālpreces, kuras, beigās, ar zemes un darbaspēka starpniecību tiek transformētas patēriņa precēs. Šajā gadījumā mēs pieņemām, ka kādā noteiktā laika sprīdī nevar iegūt savā īpašumā arī sadarbīgos faktorus – zemi un darbaspēku. Reālajā dzīvē, protams, tas tā varētu būt un tur ir kapitālisti, kuri vienlaicīgi strādā kā ražošanas procesa menedžeri un viņiem arī pieder zeme, ar kuru tie operē. Analītiski tomēr ir nepieciešamas šīs dažādās funkcijas nošķirt. Tādus kapitālistus, kuriem pieder tikai kapitālpreces un gala produkts pirms tā pārdošanas mēs nosauksim par “tīriem / īstiem kapitālistiem”.

Tagad pievērsīsimies citas uz brīdi nošķirtas situācijas analīzei, proti, situācijai, kad visas ražotāju preces un pakalpojumi ir vienīgi *nomāti*. Tas ir piemērots pieņēmums, kurš aktualizējams ilgi pirms pieņēmuma par to, ka specifiskie faktori arī ir sadalāmi atsevišķos faktoros. Mēs te pieņemam, ka tīrie kapitālisti nekad nepērk visu faktoru kā veselumu, t.i. kā tādu, kurš spēj sniegt dažādas pakalpojuma vienības. Viņš nomā faktoru pakalpojumu vienības uz noteiktu laika brīdi. Šāda situācija ir tiešs analogs tiem apstākļiem, kuri iztirzāti 4.daļas 7.sadaļā, kur patērētājs drīzāk pērk vai “rentē” labuma pakalpojuma vienības, nekā labumu kā veselumu. Brīvajā ekonomikā, protams, šāds nomas vai rentes variants sastopams darbaspēka pakalpojumu sfērā. Taču strādnieku, kurš savā būtībā ir brīvs cilvēks, nevar nopirkt, t.i., par viņa nākotnē gaidīto totālo pakalpojumu nevar samaksāt skaidrā naudā. Tā būtu verdzības situācija, un pat ja tā būtu “brīvprātīga verdzība”, kā mēs jau redzējām, brīvā tirgus apstākļos to nevar uzspiest, jo tad tā būtu atsavināšana pret indivīda gribu. Strādnieks nav pērkams, bet uz noteiktu laiku var nopirkt tikai viņa pakalpojumus, t.i., viņš savus pakalpojumus var izrentēt vai izīrēt.

7. Tagadnes un nākotnes preces: Tīrā procentu likme

Uz laiku atliekot produktīvā pakalpojuma un faktoru cenu noteikšanu, mēs tomēr jau varam konstatēt, ka darbaspēka un zemes pakalpojumu pirkšana ir pilnīgi analogi darījumi. Klasiskā diskusija par produktīvajiem ienākumiem uzskata, ka darbaspēks pelna algu, bet zeme – rentes. Abi ir atšķirīgu likumu priekšmeti. Tomēr realitātē ienākumi no darbaspēka un zemes pakalpojumiem ir analogi. Abi – darbaspēks un zeme – ir oriģinālie produktīvie faktori; zeme drīzāk tiek izīrēta, nevis pārdota, abi – darbaspēks un zeme – tiek izrentēti uz laiku pa vienībām, nevis pārdoti kā veselumi. Vispār, ekonomikas autori tos kapitālistus, kuri pērk darbaspēka un zemes faktoros, cerot nākotnē gūt monetāro peļņu no gala produkta, sauc par antreprenieriem. Tomēr viņi ir antreprenieri tikai reālajā nenoteiktajā ekonomikā. Bet *vienmērīgi rotējošā ekonomikā*, kur visas tirdznieciskās darbības tiek atkārtotas bezgalīgi cikliski un tādēļ tā nav mainīgā ekonomika, antreprenierisma izzūd. Nav nenoteiktās nākotnes, par kuru tiek izteikti paredzējumi. Nosaucot šos kapitālistus vienkārši par antreprenieriem, ir vienīgi pateikts tas, ka vienmērīgi rotējošā ekonomikā tie vairs nebūs kapitālisti, t.i., cilvēku grupa, kura krāj naudu, irē servisa faktoros un iegūst kapitālu un patēriņa preces, lai tās pārdotu patērētājiem. Reāli tomēr nav arī jēgas apgalvot, ka tie kapitālisti nevar turpināt darboties VRE (vienmērīgi rotējošā ekonomikā). Pat ja gala peļņas un patērētāju pieprasījums paliek nemainīgi, kapitālisti tomēr apgādā ar tagadnes precēm darbaspēka un zemes īpašniekus un tādā veidā atbrīvo viņus no gaidīšanas, kamēr tiek izražotas nākotnes preces un galu galā tās tiek transformētas patēriņa precēs. Tādējādi viņu funkcijas VRE saglabājas, apgādājot ar tagadnes precēm, un, uzņemoties visa ražošanas procesa nākotnes peļņas gaidīšanas rūpju slodzi. Vienkāršības labad pieņemsim, ka summa, kuru samaksāja kapitālists, bija vienāda ar 95 uncēm, bet finālā pārdošanas summa bija 100 unces. 5 unces, kuras nopelnīja kapitālists, ir samaksa viņam par savu funkciju izpildi, proti, par tagadnes preču piegādi un par nākotnes peļņas gaidīšanu. Īsāk – kapitālists pirmajā gadā nopērk nākotnes preces par 95 uncēm un tad pārdod transformēto produktu otrajā gadā par 100 uncēm, kuras viņš saņēma par *tagadnes* precēm. Citiem vārdiem – pirmajā gadā cerētā 100 unču lielā ienākuma tirgus cena bija tikai 95 unces. Ir skaidrs, ka šī starpība – 5 unces – radās no universālā laika preferences fakta un kā summārā piemaksa par tagadnes precēm, pārdodot tās nākotnē.

Monetārajā ekonomikā nauda tiek lietota visos darījumos un tādēļ arī visos gadījumos nākotnes preču diskontu attiecībā pret pašreizējām precēm var izteikt vienas preces nosaukumos, proti, naudā. Un tā tas ir tādēļ, ka nauda ir tagadnes prece, bet prasības pēc nākotnes precēm gandrīz vienmēr tiek izteiktas kā nākotnes ienākumi naudas izteiksmē.

Ražošanas faktori mūsu diskusijā tika uzskatīti par *specifiskiem* faktoriem un kā tādi tie izmantojami tikai konkrētās ražošanas līnijās. Kad kapitālists ir uzkrājis naudu (“naudas kapitālu”), viņš par to var brīvi pirkt nespecifiska faktora pakalpojumus jebkurā ražošanas līnijā. *Nauda, šis vispārīgs apmaiņas mēdijs, ir pilnīgi nespecifiska.* Ja, piemēram, šis taupīgais cilvēks redz, ka viņš var investēt 95 unces iepriekšminētajā ražošanas procesā un nopelnīt 100 unces gadā, bet investējot 95 unces kādā citā procesā viņš var nopelnīt 110 unces gadā, viņš, protams, investēs tajā ražošanas procesā, kur viņš var nopelnīt vairāk. Skaidrs ir tas, ka viņš ieguldīs savu naudu tajā ražošanas procesā, kurā ir augstāka peļņas *likme*.

Peļņas *likmes* jēdziens ir nepieciešams, lai salīdzinātu atšķirīgus potenciālos naudas ieguldījumus uz atšķirīgiem laika periodiem, un investējot atšķirīgas naudas summas. No katras savas iekrātās naudas summas viņš vēlētos iegūt lielāku tīro peļņu, t.i.,

ieguldīt to tur, kur ir augstāka tīrās peļņas likme. Absolūtā peļņas summa ir reducējama uz laika vienību, un tas ir izdarāms, nosakot laika vienības likmi. Tā, lūk, 20 unču liela peļņa no investētajām 500 uncēm divos gados sastāda 2 % gadā, bet 15 unču liela peļņa no tās pašas investīcijas veido 3% lielu peļņu gadā.

Naudas kapitāla investīciju tīrās peļņas likme VRE paliek *tā pati* jebkurā ražošanas līnijā. Ja vienā ražošanas procesā kapitālists var nopelnīt 3% gadā, bet kādā citā – 5% gadā, tad viņš pārtrauks investēt pirmajā ražošanas procesā un vairāk investēs otrā, kamēr peļņas likmes kļūs vienādas. Vienmērīgi rotējošajā ekonomikā (VRE) nav antreprenieriskās nenoteiktības un tīrās peļņas likme ir tīrās apmaiņas proporcija starp tagadnes un nākotnes precēm. Un peļņas likme ir *procentu likme*. Šī tīrā *procentu likme* VRE kļūst vienāda visos laika periodos un visās ražošanas līnijās un paliek konstanta ¹⁷.

Iedomāsimies, ka kādā laika brīdī dažādās ražošanas līnijās procentu likmes nav vienādas. Ja, piemēram, kapitālisti parasti iegūst 5% likmi, bet kāds kapitālists citā ražošanas līnijā iegūst 7% likmi, tad visi pārējie kapitālisti arī tieksies iesaistīties šajā līnijā, solot atpirkt no viņa ražošanas faktoros, tādējādi izraisot šo faktoru cenu kāpumu. Ja, piemēram, par faktoru, kurš dod ienākumu 100 unces, kapitālists šī faktora īpašniekam izmaksā 93 unces, tad konkurējošais kapitālists, kurš piesolīs izmaksāt vairāk, teiksim, 95 unces, pārsolīs šī faktora pirmā lietotāja izmaksāto summu. Pirmais kapitālists, tiecoties apmierināt citu konkurentu prasības, galu galā paaugstinās savu piesolījumu līdz 95 uncēm (vienkāršības labad – neņemot vērā investēšanas procentuālās attiecības – pat līdz 100 uncēm). Tāds pats vienādošanas process, protams, notiks starp kapitālistu un firmu iekšēji šajā pašā ražošanas līnijā – šajā pašā “industrijā”. Tas ir konkurences spiediens, kas virza uz turpmāku peļņas procentu novienādošanu. Ir nepieciešams uzsvērt, ka šādi konkurencei nebūtu jānotiek firmā iekšēji vai starp firmām, kuras ražo “vienādus” produktus. Tā kā nauda ir vispārīgs apmaiņas starplīdzeklis, tad to var investēt visos produktos. Šāda stingra konkurence noris visā ražošanas struktūrā.

Pilnīgāka diskusija par procentu likmes noteikšanu turpināsies 6.daļā. Bet vienai lietai jābūt skaidrai jau tagad. Proti, ir skumji konstatēt, ka klasiskie autori smagi kļūdās savās diskusijās par ienākumu iegūšanas procesu ražošanā. Viņi uzskata, ka alga ir “atlīdzība” par darbaspēku, “rente” ir “atlīdzība” par zemi un peļņas procenti – “atlīdzība” par kapitālprecēm, un tie esot trīs, domājams, sadarbīgi, bet neatkarīgi ražošanas faktori. Bet šāda diskusija par peļņas procentiem ir pilnīgi kļūdaina. Kā mēs redzējam un pārlicināsimies vēl arī turpmāk, kapitālpreces pašas par sevi nav patstāvīgi produktīvas. Tās ir zemes un darbaspēka (un laika) kreatūras, kurām piedēvē kādas īpašības. Bet tās patstāvīgi procentuālo peļņu nerada. Mēs jau iepriekš atbilstīgi mūsu koncepcijai konstatējām, ka kapitālprecēm *kā tādām pašām par sevi nekādi* ienākumi nerodas, un tādēļ to īpašniekiem no tām nav nekāda ienākuma ¹⁸.

Bet, ja zemes un darbaspēka faktoru īpašniekiem kopīgi pieder produkts un viņi kopīgi saņem visu ienākumu (t.i. 100 unces), tad kādēļ gan viņiem piekrist pārdot par savus pakalpojumus par 5 uncēm mazāk, nekā ir to „pilnā vērtība”? Vai tā nav tā pati kapitālistiskās “ekspluatācijas” forma? Atbilde ir tāda, ka kapitālisti negūst ienākumus no sev piederošajām kapitālprecēm vai arī tādēļ, ka kapitālpreces ģenerētu kādu monetārā ienākuma veidu. Kapitālists gūs savus ienākumus kā nākotnes preču pircējs apmaiņā pret tagadnes preču piegādi faktoru īpašniekiem. Tas ir laika elements – daudzu indivīdu laika preferences rezultāts, un nevis kaut kāda par patstāvīgu uzskatīta kapitālpreču produktivitāte, no kuras rodas procentu likme un ienākums no procentiem.

Kapitālists gūst sev ienākumus no procentiem par faktoru īpašniekiem piegādātajām tagadnes precēm, pirms ražošanas viņam nesusi augļus, resp., pirms viņš iegādājies savai ražošanai nepieciešamos produktus un *pārdevis savus ražojumus tad, kad tie kļuvuši par tagadnes precēm*. Tātad – kapitālisti piedāvā tagadnes preces apmaiņā pret nākotnes precēm, t.i., kapitālprecēm, un ir nākotnes preču īpašnieki tik ilgi, kamēr tās kļūst par tagadnes precēm. Kapitālisti izdod naudu tagadnē, lai nākotnē iegūtu lielāku naudas summu, un, procentu likme, ko viņi saņem, ir ažio vai – nākotnes preču diskonts salīdzinājumā ar tagadnes precēm, resp., tā ir samaksa, kuras saņemšanas iespēju vairāk paver tagadnes preces, nekā nākotnes preces. Vēlāk redzēsim, ka apmaiņas likme starp tagadnes un nākotnes precēm ir vienāda ne tikai ražošanas procesā, bet arī visā tirgus sistēmā. Tā ir “laika preferences sociālā likme”. Tā ir “laika cena” tirgū -- visu indivīdu rezultējošais šī labuma, t.i., laika novērtējums.

Kā tiek noteikts ažio vai tīrā procentu likme, it īpaši laika-apmaiņas tirgū, par to diskutēsim vēlāk. Pagaidām vienkārša pārskata formā secināsim, ka tas ir tas pats ažio, kuru izveidos vienveidīgu visā ekonomikā un tā būs tīrā procentu likme. To izsaka nākotnes preču gaidu attiecība pret tagadnes precēm.

8. Naudas izmaksas, cenas un Alfrēds Maršals

Vienmērīgi rotējošā ekonomikā (VRE)– katra prece tiek pārdota par noteiktu “finālo līdzsvara” cenu. Ieņēmumi rodas no šo preču pārdošanas un tie tiks pārdalīti starp kapitālistiem, zemes un darbaspēka īpašniekiem. Kapitālisti gūst ienākumu atbilstīgi procentu likmei, bet zemes un darbaspēka īpašnieki saņem pārējo daļu no šī ienākuma. To ieņēmuma daļu, ko saņem ražotāji kā atlīdzību populārā valodā sauc par “izmaksām”. Tās ir izmaksas *naudā* vai naudas izdevumi. Taču šis jēdziens *izdevumi* te netiek lietots tai pašā izpratnē, kā šo terminu lietojām *psihisko izdevumu* izpratnē, resp. subjektīvi izdevīgās atteikšanās izpratnē. – Naudas izdevumi var būt gan *ex post*, gan *ex ante*. Vienmērīgi rotējošā ekonomikā *ex post* un *ex ante* vienmēr ir, protams, viens un tas pats. Tomēr saikne starp šiem diviem jēdzieniem kļūst ciešāka tai gadījumā, kad psihiskās izmaksas pēc iespējas vairāk tiek izvērtētas naudas izteiksmē. Tā, lūk, atlīdzība faktoriem varētu būt 95 unces un šo atlīdzības apmēru varētu iegrāmatot kā *izmaksu*; tad kapitālists, iegūstot piecu procentu lielu peļņu, uzskatītu, ka 100 unču liela izmaksa būtu viņam izdevīga.

Ja *uz brīdi naudas izmaksās* ietveram atlīdzību faktoriem un peļņas procentus¹⁹, tad vienmērīgi rotējošā ekonomikā jebkurā firmā un jebkurā ražošanas līnijā naudas izmaksas ir vienādas ar pārdotās naudas kopsummu. Firma gūst antreprenierisko peļņu tai situācijā, kad tās ienākumi ir lielāki par procentiem, bet cieš zaudējumus tad, kad tie ir mazāki par procentiem. Mūsu aplūkotajā ražošanas procesā patērētājs maksās 100 unces (pārdotā nauda) un naudas izmaksas būs 100 unces (faktori plus procentu ienākumi). Un tāda vienādība attiecas uz visām precēm un uz visiem ražošanas procesiem. Un viss tas būtībā nozīmē tikai to, ka vienmērīgi rotējošā ekonomikā nav nedz antreprenieriskās peļņas, nedz zaudējumu. Un tā tas ir tādēļ, ka tur fakti nemainās, tur nepastāv apmaiņas iespēju nenoteiktība. Ja pārdotās naudas kopsumma ir vienāda ar naudas izmaksu kopsummu, tad, acīmredzami, ka tas attiecas arī uz vienu vienību. (Tas izriet no aritmētikas likumiem). Bet, atbilstīgi definīcijai, pārdotās naudas vienība ir vienāda ar preces *naudas cenu*, kaut arī mēs naudas izdevumu kopsummu par vienu vienību saucam par preces *vidējo izmaksu naudā*. Un no tā seko, ka vienmērīgi rotējošā ekonomikā preces cena ir vienāda ar tās vidējo izmaksu naudā.

Daudzi ievērojami ekonomikas autori no iepriekšteiktā deducē patiešām kuriozu slēdzienu, proti, tas vienmērīgi rotējošās ekonomikas fakts, ka izmaksas ir vienādas ar pārdošanas cenu vai ka “izmaksas ir vienādas ar cenu”, nozīmējot arī to, ka *izmaksas nosaka cenu*. Tātad preces cena, par kuru diskutējam iepriekš, ir 100 unces par vienību tāpēc, ka izmaksa (vidējā izmaksa naudā) ir 100 unces par vienību. Tas, domājams, tā varētu būt saskaņā ar cenu determinēšanas likumu “ilgā aprītē” (VRE). Taču īstenībā ir tieši pretēji. Proti, gala produkta cenu nosaka patērētāju vērtējums un pieprasījums. Un šāda patērētāju vērtējošā darbība galu galā nosaka, *kādai vajadzētu būt šīs preces izmaksai*. -- Atlīdzību faktoriem nosaka to pārdošana lietotājam, bet faktora lietotājs nespēj noteikt šo atlīdzības lielumu pirms šī faktoru lietošanas. Ražošanas izmaksas ir gala produkta beigu cenas varā un nevis otrādi. Ražošanas izmaksu kopsommu sastāda maksa par faktoriem plus peļņas procenti; un šo kopsommu nosaka produkta cena un nevis otrādi.

Reālajā nenoteiktības pasaulē to visu saskatīt ir daudz grūtāk, jo tur par faktoriem maksā avansā no produkta cerētās pārdošanas kopsommas. Kapitālists antreprenieris avansē naudu par faktoriem spekulatīvi cerēdams, ka viņš būs spējīgs atgūt savu naudu ar uzviju, ko viņš saņems par procentiem un no produkta pārdošanas peļņas²⁰. Tas, kā viņš rīkosies, ir atkarīgs no viņa spējām paredzēt pieprasījuma situācijas un patēriņa priekšmetu nākotnes cenas. Reālajā ikreizējo tirgus cenu pasaulē antreprenieristiskā peļņa un zaudējumi nekad nepieļauj tādas situācijas izveidošanos, kad izmaksas un ieņēmumi, pirkšanas un pārdošanas cenas varētu kļūt vienādas, bet vispār ir redzams, ka cenu nosaka vienīgi novērtējot krājumu, tā “derīgumu”, nevis kaut kā vispār nosakot tā naudas cenu. Lai gan vairākums ekonomistu atzīst, ka reālajā pasaulē (tā saucamajā “īslaicīgajā aprītē”) ražošanas izmaksas nevar noteikt gala produkta pārdošanas cenu, viņus vilina antreprenieriskais paradums darboties ar izmaksām kā cenu determinējošo faktoru, un viņi pielieto šo procedūru arī vienmērīgi rotējošās ekonomikas situācijā un arī uzskata to par raksturīgu īpašību ekonomikā, kurā pastāv ilgās aprites tendences. Viņu lielās kļūdas, par kurām diskutēsim arī vēl turpmāk, drīzāk rodas no viņu antreprenieriskā skatupunkta uz ekonomiku, un nevis no ekonomista viedokļa. Individuālajam antreprenierim šķiet, ka faktoru izmaksa ir lielā mērā determinēta ar viņam svešiem, ārējiem spēkiem un ar viņa faktoru saražotās gala produkcijas pārdošanu. Bet ekonomistam jāzina kā, kādā veidā nosaka naudas izdevumus. Ņemot vērā visas ekonomiskās sakarības, var saprast, ka tās tiek noteiktas ar produkta galīgo pārdošanas cenu, kura atspoguļo patērētāju prasības un novērtējumus.

Šo kļūdu avoti kļūs saprotamāki vēlāk, kad mēs aplūkosim nespecifisko kā arī specifisko faktoru pasauli. Bet, lai arī kā būtu, tomēr būtiskais mūsu analizē un tās slēdzieni paliek nemainīgi arī šajās sarežģītākās un reālākās situācijās.

Klasiskie ekonomisti ir maldīgi uzskatu varā. Viņi atzīst, ka produkta galīgo cenu nosaka ražošanas izmaksas, vai, drīzāk, tā nejauši svārstās starp šo doktrīnu un darbaspēka vērtības teoriju. Šī teorija izolē darbaspēka naudas izmaksas un ražošanas izmaksa kā produkta pārdošanas cenas determinantu. Pareizās attiecības starp preces cenu un tās ražošanas izdevumiem, kam īpaši pievērsāmies jau iepriekš, attīstīja tādi “austriešu” ekonomisti (protams, kopā ar citiem izciliem ekonomikas zinātniekiem) kā austrietis Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawark, un Fridrich von Wieser un angli W. Stanley Jevons. Tas tika paveikts Austrijas skolas ekonomikas apcerējumos 1870-1880. gados, kad ekonomika patiešām tika attīstīta kā zinātne²¹.

Diemžēl, ekonomikas zinātnē zināšanu *regresija* vērojama biežāk nekā to *progress*. Milzīgais ekonomikas zinātnes progress, ko dažādās šīs zinātnes jomās nodrošināja Austrijas skola, pateicoties Alfrēda Māršala ietekmei, tika nobloķēts un pavērsts

atpakaļ, Alfrēdam Maršalam mēģinot rehabilitēt ekonomikas klasiķus un integrēt tos ar austriešiem, turklāt noniecinot Austrijas skolas sasniegumus. Par nožēlošanu nevis Austrijas skola, bet gan Maršala pieeja vēlāk ietekmēja ekonomikas zinātniekus un autorus. Un tieši šī Alfrēda Māršala pieejas ietekme ir daļēji atbildīga par pašreiz ekonomistu vidē pastāvošo mītu, ka Austrijas skola savā laikā efektīvi darbojās, bet tad pārstāja dot savu pozitīvo ieguldījumu ekonomikas zinātnes attīstībā un katra šīs skolas vēlāk radītā vērtīgā atziņa tika efektīgi formulēta, izklāstīta un integrēta Alfrēda Māršala *Principos*.

Maršals tiecās rehabilitēt klasisko ražošanas izmaksu teoriju, pieļaujot iespējamību, ka reāli pastāvošajā tirgū “īslaicīgā aprītē” patērētāju pieprasījums notur cenas noteiktā līmenī. Bet svarīgāko reproducējamo preču ilgstošā aprītē noteicošās ir ražošanas izmaksas. Atbilstīgi Māršala uzskatiem cenu nosaka gan derīgums, gan naudas izmaksas, bet vienā situācijā vairāk viena, otrā – otra. Viņš formulē šādu slēdzienu:

vispārīgā likumā ir tāda – jo īsāku laika periodu analizējam, jo lielāku uzmanību pievēršam cenai; bet, jo garāks būs šis periods, jo svarīgāka liksies ražošanas izmaksu ietekme uz cenu... Jebkurā laika brīdī reālo cenu (t.i., tirgus cenu, kā to parasti sauc) bieži vien vairāk ietekmē pašreizējā situācija, un vis tas, kas izraisa mūsos satraukumu un momentānu rīcību; nevis mierīgas apsvērtas norises. Bet ilgā laika periodā satraukums un haotiskās ietekmes lielā mērā savstarpēji dzēš viena otru; tādējādi ilgā aprītē stabilie cēloņi nosaka cenu pilnīgi²².

Implikācija ir pietiekami skaidra: ja kāds veic tirgus darījumus ar īsās aprites tirgus cenām/vērtībām, viņš rīkojas visai pavirši, satraukti un pakļaujas īslaicīgām ietekmēm – tik daudz no visa citētā izriet no Austrijas skolas. Bet, ja kāds grib veikt darījumus ar “patiešām pamatīgām” lietām, viņam jākoncentrējas uz ražošanas izmaksām. – Minētā austriešu skolas atziņa kopš tā laika vēl arvien ekonomikā tiek uzturēta.

Maršals savā analīzē pieļauj lielu metodoloģiska rakstura kļūdu. Tā attiecas uz “īslaicīgo apriti” un uz “ilglaicīgo apriti”. Viņš uzskata “ilglaicīgo apriti” kā reāli eksistējošu permanentu stabilu novērojamu elementu, principā mazsvarīgas nepārtrauktas tirgus cenu svārstības. Viņš pieļauj, ka “ kaut arī vairums stabilo cēloņu ir tomēr pakļauti maiņai”, un skaidri norāda, ka to maiņa ir *mazāk iespējama*, nekā satraukuma radītā drudzainā tirgus cenas maiņa. Šai apstākļi slēpjas ilgās aprites daba. Viņš ilgās aprites faktus uzskata kā pakārtotus tirgus cenu īslaicīgai maiņai, līdzīgi kā jūras līmenis viļņojas un to maina paisums un bēgums²³. Maršalam ilglaicīgās aprites dati šķiet kaut kas tāds, kurus var koriģēt un kuri novērotājam ir acīmredzami; tā kā atbilstīgi Māršala uzskatiem ilglaicīgās aprites dati mainās lēnāk nekā tirgus cenas, tad tie ir akurātāk novērojami.

Tomēr Māršala ilgās aprites koncepcija ir pilnīgi aplama un šīs aplamības caurstrāvo visu viņa darba teorētiskās struktūras pamatus. Ilgā aprite, atbilstīgi savai būtībai, *nekad nefunkcionē un nekad nevar eksistēt*. Bet tas gan nenozīmē, ka “ilgā aprite” vai vienmērīgi rotējošās ekonomikas analīze nav svarīga. Gluži pretēji, tikai izmantojot jēdzienu VRE mēs varam veikt tādu kritisku problēmu katalaktisko analīzi kā antreprenieristiskā peļņa, ražošanas struktūra, procentu likme un ražošanas faktoru cenu noteikšana. VRE ir galamērķis, uz kuru virzās tirgus. Bet strīdīgs jautājums ir tas, ka šis galamērķis, resp. reālā tirgus cena *nav novērojama*, tā nav reāla.

Mēs iepriekš iztīrījām vienmērīgi rotējošās ekonomikas būtiskās pazīmes. Vienmērīgi rotējošā ekonomika ir situācija, kura iestājas un turpina pastāvēt tad, kad tagadējie, esošie tirgus fenomenī (vērtējumi/cenas, tehnoloģija, resursi) turpina

saglabāties bez izmaiņām – paliek konstanti. Tā ir teorētiska konstrukcija, kura ekonomistam dod iespēju konstatēt, kurā virzienā jebkurā laika brīdī ekonomika tiecas attīstīties; tā arī palīdz ekonomistam analīzes nolūkos izolēt dažādus reālās pasaules ekonomikas elementus. Lai analizētu mainīgajā pasaulē funkcionējošos determinējošos spēkus, viņam hipotētiski jākonstruē arī nemainīgā pasaule. Šī hipotētiskā nemainīgā pasaule ir pilnīgs pretstats reālajai mainīgajai pasaulei, bet nevar apgalvot, ka ilgā aprīte eksistē vai ka tā ir kaut kas *pastāvīgāks*, kaut kas stabilāks par reālā tirgus fenomeniem. Gluži pretēji – reālās tirgus cenas, ir vienīgie fenomeni, kas pastāv *vienmēr*; un tās ir tirgus faktisko fenomenu (patērētāju pieprasījuma, resursu u.c.) rezultanti. Bet minētie fenomeni nemitīgi mainās. “Ilglaicīgā aprīte” nebūt nav stabilāka; tās fenomeni nepieciešamā kārtā mainās līdz ar tirgus fenomenu mainību. Tas fakts, ka “ilglaicīgā aprīte” izmaksas ir vienādas ar cenām vēl nebūt nenozīmē to, ka izmaksas arī faktiski būs vienādas ar cenām, bet gan tikai to, ka pastāv šāda tendence. Bet realitātē, kā norāda Maršals, sadurē ar nerimtīgi drudzaino tirgus fenomenu mainību šī tendence izsīkst²⁴.

Īsi rezumēsīm. Lai gan zināmā izpratnē “ilglaicīgā aprīte” vienmērīgi rotējošā ekonomikā, drīzāk būdama pastāvīgāka un īstenākā nekā reālais tirgus, tā – “ilglaicīgā aprīte” VRE-ā – vispār nav reāla parādība. Tā ir tikai ļoti noderīga konstrukcija ekonomista analītiskai darbībai. Tā viņam dod iespēju konstatēt tirgus attīstības virzību kādā noteiktā laika periodā – it īpaši virzoties uz peļņas un zaudējumu likvidēšanu situācijā, kad eksistējošie tirgus fenomeni paliek vieni un tie paši, resp. nemainīgi. Tādējādi vienmērīgi rotējošās ekonomikas jēdziens ir sevišķi noderīgs peļņas un zaudējumu analīzē, salīdzinot peļņas procentus. Bet vienīgā īstenā realitāte ir tirgus fenomenus.

Subjektīvās izmaksas austrieši nekad nav nolieguši, bet uzskatījuši tās par ražošanas analīzes svarīgiem parametriem. It īpaši darbaspēka un gaidīšanas nelietderīgums (kas izteikti laika preferences proporcijās) nosaka, cik daudz cilvēku enerģijas un cik daudz no viņu ietaupījumiem tiks izlietoti ražošanas procesā. Plašākā izpratnē tas viss noteiks vai palīdzēs noteikt to visu preču kopkrājumu, kuru vajadzētu ražot. Bet šīm izmaksām pašām kā tādām ir tikai subjektīvais derīgums. Tas ir monistiskais, bet nevis duālais cēloniskais skaidrojums. Turklāt izdevumiem nav tiešas ietekmes uz *atsevišķas* preces saražojamā krājuma relatīvo daudzumu. Patērētājs vērtēs dažādu dabūjamo preču krājumus. Cik daudz ražotājenerģijas un cik daudz ietaupījumu (no sava uzkrājuma) tiks izlietoti vienas vai otras preces krājuma ražošanai, vai – citiem vārdiem – katra produkta relatīvajam krājumam, tas atgriezeniski ir atkarīgs no antreprenieristiskajām gaidām, resp. no antrepreniera ieskata par to, no kuras preces viņš varētu gūt lielāku monetāro peļņu. Šādas gaidas pamatojas uz patērētāju pieprasījuma virzības paredzējumu.

Šādas anticipācijas rezultātā *nespecifiskie* faktori sāks ražot tādas preces, kuras tās īpašniekam dos vislielākos ienākumus. Šo procesu interpretēsīm vēlāk.

Arī Māršala subjektīvo izmaksu traktējums ir ļoti maldinošs. Proti --izdevīgo izmaksu ideju viņš aizstāj ar savu viedokli par to, ka izdevīgās izmaksas ir “reālās izmaksas”, kuras, izsakot tās mērāmās vienībās, varētu tikt pievienotas produkta izmaksai. Tad produkcijas izmaksas naudā nepieciešamā kārtā kļūtu par krājuma cenu, kuru antreprenieris maksājis, lai “izraisītu šīm reālajām izmaksām adekvātu piepūles un gaidīšanas piedāvājumu, lai ražotu visu produkta krājumu. Un šādas reālas izmaksas tad tiek uzskatītas par fundamentālu, pastāvīgu elementu, kurš uztur produkcijas naudas cenu, un ļauj Maršalam runāt par daudz stabilāku ilgo aprīti kā normālu situāciju²⁵.

Māršala lielā kļūda ir tā, ka viņš uzskata cenu un produkciju tikai un vienīgi no izolēta individuālā antrepreniera vai izolētas industrijas viedokļa, nevis apzina ekonomiku kā veselumu tās kopsakarībās²⁶. Un šis viņa viedoklis caurstrāvo ne tikai viņa sekotāju darbus, bet arī mūsdienu autoru darbus. Maršals nodarbojas ar dažādu preču konkrētām cenām un ir mēģinājis parādīt, ka ilglaicīgā aprītē “ražošanas izmaksas” nosaka cenas. Bet mēs to uzskatām par nepamatotu apgalvojumu). Turklāt ir pilnīgi kļūdaini sasaistīt atsevišķu precu ar darbaspēku *versus* vaļa un ar patērēšanu *versus* gaidīšanas izmaksas. Jo pēdējie ir *vispārīgie* fenomeni, kuri tiek pielietoti un caurstrāvo pilnīgi visu ekonomikas sistēmu. Cena, kuru nepieciešamā kārtā izraisa nespecifiskais faktors, ir augstākā cena, lai arī kaut kur citur tas varētu iegūt izdevīgu cenu, bet šī “cena citur” savā pamatā ir noteikta ar “citur esošo” patērētāju pieprasījuma situāciju. Atteikšanās izdevumi no vaļas un patērēšanas vispār tikai palīdz noteikt darbaspēka un uzkrājumu lielumu – kopīgo krājumu, kuru varētu izlietot ražošanā. –Tas viss vēl tiks iztirzāts turpinājumā.

9. Cenu veidošanās un tirgošanās teorija

Uz visām precēm attiecas apgalvojums, ka preču pārdevēju kopienākumi tiecas būt vienādi ar summāro samaksu par faktoriem. Šāda vienādība ir vispār atzīts fakts vienmērīgi rotējošā ekonomikā. Vienmērīgi rotējošā ekonomikā peļņas procenti ir iegūstami atbilstīgi tai pašai vienotai likmei, kādu kapitālisti iegūst viscaur ekonomikā. Atlikumu no ražošanas ienākumiem un produkta pārdošanas patērētājiem saņem oriģinālo faktoru – zemes un darbaspēka īpašnieki.

Mūsu nākamais uzdevums ir analizēt faktoru pakalpojumu cenu un peļņas procentu noteikšanu, kādas tās tiecas pastāvēt ekonomikā, un varētu tikt sasniegtas vienmērīgi rotējošā ekonomikā. Līdz šim mūsu diskusija bija centrēta uz tādas kapitālpreces struktūru, kura it kā tā būtu vienas ražošanas pakāpes komposītprece. Bet ražošana ir daudzpakāpju process. Un mēs jau iepriekš arī konstatējām, ka ražošanas peļņa galu galā pārdaļās starp oriģinālajiem faktoriem -- zemi un darbaspēku, un tā tas noteikti notiek arī vienmērīgi rotējošā ekonomikā. Vēlāk mēs šo analīzi paplašināsim un ietversim arī *daudzpakāpju* ražošanas procesu un aizstāvēsim ražošanas laika dimensijas analīzes veidu pretstatā pašreiz ļoti pievilcīgajam uzskatam par to, ka modernajos apstākļos ražošana ir “bezgalīga” un ka oriģinālo faktoru analīze var būt bijusi lietderīga tikai primitīvajā ērā, bet ne mūsdienu modernajā ekonomikā. Un kā izsecinājumus no tā, tālāk attīstīsim ražošanas procesa kapitāla un laika dimensiju būtības analīzi.

Kāds varētu būt produktīvo faktoru cenu noteikšanas process tīri specifisko faktoru pasaulē? Mēs jau pieņemām, ka vienīgi pakalpojumi tiek iegūti, bet nevis visa prece. Un tas ir pilnīgi pareizi darbaspēka gadījumā, jo ir runa par brīvas sabiedrības būtību. Zemes un kapitālpreču gadījumā mēs pieņemām, ka kapitālists-produkta īpašnieks drīzāk irē vai rentē ražošanas faktoros, nevis iegūst tos kā veselumus savā īpašumā. Mūsu iepriekš aplūkotajā piemērā 95 unces nonāca pie faktoru īpašniekiem kopīgi. Bet pēc kādiem *principiem* ir sadalāms kopienākums, atbilstīgi dažādu *individuālo* faktoru pakalpojumiem? Ja visi faktori ir pilnīgi specifiski, tad mēs varam pielietot to, ko parasti sauc par *tirgošanās teoriju*. Un šai gadījumā situācija ir ļoti līdzīga tai, kāda veidojās starp diviem cilvēkiem, kuri veica barterdarījumu; to mēs aplūkojam 2.daļā. Tas, kas mums pašlaik trūkst, nav relatīvi determinētā cena, vai to proporcijas, bet gan apmaiņas proporcijas plašā diapazonā – starp cenu “marginālajiem pāriem”, kur maksimālā cena ir ļoti atšķiras no minimālās cenas.

Iepriekšējā gadījumā mums, teiksim, bija summāri divpadsmit darbaspēka un zemes faktoru, un katrs no tiem bija nepieciešams noteiktas preces ražošanai. Turklāt neviens no šiem faktoriem nebija lietojams kādā citā ražošanas līnijā. Uzdevums, kurš jāatrisina šo faktoru īpašniekiem, ir noteikt katra faktora proporcionālo daļu kopienākumā. Katra faktoru īpašnieka maksimālais nolūks ir iegūt daļu no kopīgā 100-procentīgā ienākuma, kura ir tikai nedaudz mazāka par visu šo kopienākumu. Šajā gadījumā praksioloģija nav spējīga uzrādīt, kāds varētu būt galīgais lēmums. Te praksioloģija nav pielietojama. Tirgošanās teorija arī nav visu praktisko nodomu teorija. Viss, ko šai sakarā var teikt, ir tas, ka tā kā katrs faktoru īpašnieks grib piedalīties un gūt ienākumus, tad iespējamākais variants ir visu dalībnieku savstarpēja brīvprātīga vienošanās. Ja faktori kopīgi ražo produktu, tad tam jānotiek uz dalībnieku brīvprātīgas vienošanās pamata, vai arī tas varētu būt tīro kapitālistu veiktā faktoru pakalpojumu pārdošanas *netiešais* rezultāts.

Ekonomisti ir ļoti nelaimīgi, ja viņiem jānodarbojas ar tādām tirgus darījumu situācijām, jo ekonomiskā analīze izslēdz jebkuru iespēju kaut ko teikt šādu darījumu sakarā. Ekonomisti nedrīkst pakļauties vilinājumam nosodīt šādas situācijas kā ekspluatāciju vai vēl ko ļaunāku, vai pārvērst ekonomikas analīzes trūkumus ekonomiskā traģēdijā. Lai arī kāda vienošanās starp faktoru īpašniekiem tiktu panākta, tā katram no viņiem būs izdevīga; citādi viņi nebūtu par šo sadarbību iepriekš vienojušies²⁷.

Ir vispār pieņemts, ka visiem līdzekļiem tiecoties pēc proporcionālās ienākumu daļas, darbaspēka faktoram piemīt mazāka "tirgošanās spēja" nekā zemes faktoram. Vienīgā jēga, ko var saskatīt "tirgošanās spējā", ir tas, ka jābūt minimālai rezervētajai faktoru cenai, jo pretējā gadījumā faktoru īpašnieki ražošanā neiesaistīsies. Un tas nozīmē, ka faktoriem jāsaņem *vismaz* minimālais ienākums, jo faktors, kurš negūst pat ienākuma minimumu, t.i., rezervēto cenu, var tomēr strādāt ar ienākumu, kurš tikai nedaudz lielāks par nulli. Vajadzētu tagad būt skaidram, ka jebkura darba spēka faktoram ir *kāda noteikta* minimālā pārdošanas cena; par zemāku maksu viņš neatrādās. Mūsu aplūkotajā gadījumā, kad mēs pieņemām, ka *katrs* faktors ir specifisks, būtība bija tāda, ka neviens strādnieks nebija spējīgs nopelnīt kādā cita veida darbā. Bet viņš vienmēr varēja baudīt vaļu un prasīt minimālu samaksas piedāvājumu par sava darba pakalpojumiem. No otras puses – zemes lietošanas gadījumā tās „vaļa” – nelietošana netiek upurēta. Izņēmumi ir ļoti reti un tie parasti vērojami situācijā, kad zemes īpašnieks gūst estētisku baudu no kontemplācijas par savas zemes neintensīvu ekspluatāciju. Bet tai nav nekāda sakara ar ienākumu naudā, ko šī zeme viņam varētu nest, pārdodot tās produkciju. Tas viss nozīmē tikai to, ka zemei nav rezervētās cenas, un zemes īpašniekam jāsamierinās ar peļņu, kura gandrīz ir vienāda ar nulli, nevis atstājot savu zemi atmatā. Tādējādi var secināt, ka darbaspēka īpašnieka tirgošanās spēja gandrīz vienmēr ir pārāka par zemes īpašnieka tirgošanās spēju.

Reālajā pasaulē darbaspēks, kā redzēsīm, ir tik unikāls *nespecifiskais* faktors, ka ienākumiem no tā nekad nav pielietojama tirgošanās teorija²⁸.

Ja kādā ražošanas līnijā funkcionē divi vai vairāki specifiskie faktori, tad tas, ko ekonomikas analīze var teikt par šo faktoru saražotā produkta kopīgā ienākuma pārdali pa faktoriem, ir ļoti nebūtisks; jo tā ir tirgošanās, kura pamatojas uz dalībnieku savstarpēju brīvprātīgu vienošanos. Tirgošanās notiek un cenu noteikšanas nenoteiktība pastāv arī pat starp diviem vai vairākiem nespecifiskiem faktoriem tajā reti sastopamajā gadījumā, kad šo faktoru iespējamie pielietojumi ir sadalāmi vienādās proporcijās. Šādos gadījumos katram faktoram netiek noteikta sava atsevišķa cena, bet rezultāts tiek pārdalīts, savstarpēji tirgojoties.

Pieņemsim, ka noteikts mehānisms, kas veidots no divām nenošķiramām daļām, tiek lietots atšķirīgās ražošanas jomās. Šīs divas vienotā mehānisma daļas vienmēr tiek lietotas kombinēti noteiktās fiksētās proporcijās, kuras nosaka šī mehānisma konstrukcija. Pieņemsim, ka divi vai vairāki indivīdi iegūst savā īpašumā šīs divas vienotā mehānisma daļas, un, resp., divi indivīdi ar šo vienoto divdaļīgo mehānismu producē divus atšķirīgus produktus, lietojot savu darbaspēku un savu zemi. Šis no divām daļām kombinētais mehānisms var tikt pārdots vai lietots tā, lai ražošanas līnija, kurā to izmanto kā vienotu divu daļu mehānismu, dotu lielāko monetāro ienākumu. Bet produkta cena, kuru veido šī konstruktīvi vienotā mehānisma lietošana, arī būs nenošķirami *komulatīvi* vairota cena. Katras daļas cenu un ienākumu pārdali starp diviem īpašniekiem izšķir savstarpējā tirgošanās procesā. Ekonomika nav spējīga šajā gadījumā noteikt katras daļas atsevišķo cenu. Un tas ir pareizi tādēļ, ka vienotā mehānisma divu nenošķiramo daļu proporcijas vienmēr ir vienas un tās pašas, lai gan kombinētais produkts var tikt izlietots dažādos atšķirīgos veidos²⁹.

Ne tikai tirgošanās teorija tiek reti lietota reālajā pasaulē, bet arī nejaušo atšķirīgo vērtējumu zonā un tādējādi arī nejauši noteikto atšķirīgo cenu zonā. Šīs teorijas nozīmīgums būtiski samazinās arī zonā no barterdarījumiem līdz attīstītai monetārai ekonomikai. Un, jo lielāks kļūst dabūjamo preču daudzums un dažādība, un, jo vairāk ir cilvēku, kuri tās vērtē atšķirīgi, jo nenozīmīgāka kļūst nejaušo faktoru zona³⁰.

Nu mēs varam ievadīt mūsu diskusijā citu reti sastopamu, izteikti empīrisku elementu. Proti, uz Zemeslodes darbaspēks ir daudz nepietiekamāks faktors, nekā zeme. Līdzīgi kā gadījumā ar Krūzo, arī modernajā ekonomikā, cilvēks ir bijis spējīgs izvēlēties ar kuru zemi veikt dažādas darbības, to izmantojot, kuru atstāt atmatā, un ka zeme, kura ir atmatā, "nerentējas", t.i., šāda zeme nedod ienākumus. Protams, līdz ar ekonomikas attīstību, cilvēku skaita pieaugumu un resursu izmantošanas palielināšanos, pastāv tendence zemes pārpilnībai pazemināties (izņemot jaunu auglīgu lauku atklāšanu).

6

Production: The Rate of Interest and Its Determination

6. daļa

Ražošana: Procentu likme un tās noteikšana

1. Daudzuma stadija: procentu tīrā likme¹

Līdz šim mēs iztīrījām ražošanas struktūru, kuru veido tikai viens posms. Firmās, ievērojot faktoru specifiku, visas ražošanas un produkta stadijas, līdz gala produkta pārdošanai patērētajam, ir *integrētas vertikāli*. Šis apgalvojums ir, protams, nereālistisks pieņēmums. Mums tagad jāapsver ražošanas situācijas reālajā pasaulē, kur (a) funkcionē gan specifiskie, gan nespecifiskie faktori, un (b) gala produkta ražošanas procesu no sākuma līdz beigām jeb no augstākās līdz zemākajai stadijai realizē ar dažādiem atbilstīgiem specifiskiem secīgi lietotiem ražošanas faktoriem². Mēs pieņemām, ka firma pārdod faktorus un pretī saņem savā īpašumā ar šiem faktoriem ražoto produktu, tagad šī pieņēmuma vietā iedomāsimies konkrētāku situāciju, proti, uzskatīsim, ka šajā ražošanas procesā noteiktos laikposmos un produkta ražošanas stadijās piedalās vairākas dažādas firmas un atšķirīgas kapitālistu grupas, un katra ražošanas posma produktu pārdod par naudu citam kapitālistam vai kapitālistu grupai. Šai piemērā nav nepieciešams konkretizēt, cik ir produktu vai

ražošanas stadiju, kā arī to, cik ilgst viena ražošanas stadija. Ērtības labad, atgriezīsimies pie mūsu agrākā piemēra, kurš grafiski attēlots 40.zīmējumā. Mēs pieņemam, ka produktu un pakalpojumu apmaiņas notiek katrā diagrammā iezīmētajā līnijā. Tāpat, ērtības labad, mums arī jāpieņem, ka visu stadiju ilgumi ir vienādi.

Tā vietā, lai sakrātu ienākuma procentus no pakalpojumiem pēdējā ražošanas stadijā vienā kopsummā, kapitālists vai kapitālisti saņem ienākuma procentus atsevišķi *par katru ražošanas stadiju*³. Ja katra ražošanas stadija ilgst vienu gadu, tad, saskaņā ar mūsu pieņēmumiem, noteiktas preces pabeigts ražošanas process ilgst sešus gadus. (Sk. 41.zīm.). Ja visas izdalītās ražošanas stadijas apvieno vienā integrētā stadijā – vertikāli integrētā stadijā, tad kapitālists (vai kapitālistu kopums) avansē oriģinālo faktoru īpašniekiem savu naudu uz sešiem gadiem un pats sešus gadus gaida savus ienākumus. (Bet precīzāk – tā kā darbam jāturpinās un par darbaspēku un zemi jāmaksā nepārtraukti, tad par agrāk noīrēto darbaspēku un zemi jāmaksā, teiksim, jau pirmajā gadā un vēlāk par katru nākamo gadu, līdz sestā gada beigām). Bet precīzi nodalot vienu ražošanas stadiju no jebkuras citas, katrs kapitālists avansē savu naudu tikai uz vienu gadu.

Ienākumi no zemes un darbaspēka
83 unces

In.: Nepilnīgs zīm. jo nav gadu skaita!

Procent u ienāku ms 17 unces	↑	↑	↑	↑	↑	↑
	↑	↑				
19 unces		↑				
1	20	8	↑			
2	30		13	↑		
3	45			12	↑	
4	60				16	↑
5	80					15
6	100 unces					

100 unces
Patērētāja izdevumi

41.zīm. (Neskaidra: gadi un 2,2) FAKTORU IENĀKUMI DAŽĀDĀS RAŽOŠANAS STADIJĀS

Tagad aplūkosim diagrammu 41.zīmējumā. Mums nedaudz jāmodificē iepriekšējā diagramma. Salīdzinājumā ar 40.zīmējuma diagrammu, šajā – 41. diagrammas apakšā pievienota horizontālā 100 unču josla un ienākuma *procenti*, kuri pieaug šai summai šajā – zemākajā stadijā, un kuru saņem kapitālists. Tā uzrādīta ar horizontālo bultiņu, kas vērsta uz kreiso pusi (5% ienākums). Vertikālā bultiņa norāda summu, kuru saņem oriģinālo faktoru īpašnieki – zemes un darbaspēka īpašnieki šajā ražošanas stadijā, bet ieņotās joslas daļa reprezentē summu, kura nonāk pie augstāka ranga kapitālpreču faktoru īpašniekiem, t.i., pie produktu īpašniekiem. Iepriekšējā diagrammā nebija iespējams attēlot ienākuma procentus, bet tika uzrādīti tikai visi ienākumi, kuri nonāk pie oriģinālo faktoru īpašniekiem; laika elements šajā diskusijā netika ieviests.

Šajā pamatdiagrammā (41.zīm.) ir attēlota ražošanas un maksājumu struktūra. Aplūkotajā gadījumā patērētājs izdevis 100 unces. Piecas unces no tām kā ienākuma procentus saņem patēriņa preču pārdevēji un 95 unces tiek izmaksātas faktoru īpašniekiem. Mūsu piemērā 15 unces samaksāja par zemes un darbaspēka (oriģinālajiem) faktoriem, 80 unces – augstākās kārtas kapitālpreču faktoriem par pakalpojumiem. Nākamajā ražošanas stadijā kapitālists saņem 80 unces kā ienākumu no sava saražotā produkta pārdošanas.

No 80 uncēm 16 unces aiziet zemes un darbaspēka pirkšanai, 4 unces – otrā līmeņa kapitālistam kā ienākuma procenti. Atlikušās 60 unces tiek izlietas augstākās kārtas kapitālpreču pirkšanai. Tāds pats process atkārtojas līdz pat augstākajai ražošanas stadijai, kur augstākās kārtas kapitālists saņem 20 unces no ienākuma, vienu unci no tām patur sev, bet pārējās 19 unces samaksā par zemes un darbaspēka faktoriem. Kopienākumu summa zemes un darbaspēka faktoriem sastāda 83 unces; ienākuma procentu kopsumma sastāda 17 unces.

Iepriekšējā sadaļā, kur diskutējām par procentiem, mēs parādījām, ka nauda vienmēr ir nespecifisks faktors, un tad rezultāts ir tāds, ka VRE-kā peļņas procenti un naudas investīcijas (tīrā procentu likme) ir viena un tā pati visā ekonomikā, neatkarīgi no produkta veida vai ražošanas specifiskajiem apstākļiem. Bet tagad mēs konstatējam šī principa paplašināšanos. Proti, *ne tikai procentu likme var būt vienāda visām precēm; arī katrai precei katrā stadijā tā var būt vienāda*. Mūsu diagrammā peļņas procentu likme, kuru saņem produkta īpašnieks, t.i., kapitālists, ir viena un tā pati katrā ražošanas stadijā. Zemākajā stadijā, ražotājs investē faktoros 95 unces (abos faktoros – kapitālprecēs un oriģinālajos faktoros) un saņem 100 unces no patērētājiem – neto ienākumu 5 unces. Tās atspoguļo peļņu no investīcijām 5/95 apmērā vai aptuveni 5,2%. Vienmērīgi rotējošā ekonomikā (VRE) nav nedz peļņas, nedz zaudējumu, kuri būtu radušies nenoteiktības rezultātā, jo šī peļņa simbolizē tikai tīro (neto) procentu likmi⁴. Nākamās augstākās stadijas kapitālists faktoros investē 60 plus 16, summā – 76 unces un saņem neto peļņu 4 unču apmērā, arī aptuveni 5,2%. Un tā arī turpmāk katrā investēšanas stadijā, un tādējādi procentu likme kļūst visās stadijās vienāda, ja neraugās uz aritmētiskām nebūtiskām novirzēm. Augstākajā stadijā kapitālists investē 19 unces zemē un darbaspēkā un kā tīro peļņu saņem 1 unci, un atkal apmēram 5,2%.

Procentu likmēm jābūt vienādām visās ražošanas procesa stadijās. Iedomāsimies, ka procentu likme kļūst augstāka augstākā stadijā, salīdzinājumā ar procentu likmi zemākās stadijās. Tad kapitālisti pametīs ražošanu zemākās stadijās un pāries uz augstākajām stadijām, kur procentu likme ir augstāka. Kāds ir šādas pārejas efekts? Uz šo jautājumu mēs varam atbildēt, akcentējot procentu likmju diferences *implikācijas*. Augstāka procentu likme stadijā *A* nekā *B* nozīmē, ka cenu intervāls starp faktoru summu, kuri tiek darbināti stadijā *A*, un šīs stadijas produktu pārdošanas cenu procentu izteiksmē ir augstāka, nekā cenu intervālā stadijā *B*. Tā, lūk, ja mēs

salīdzinām 41. zīmējumā attēloto 4. stadiju ar 1. stadiju, tad pirmajā aplūkotajā gadījumā mēs konstatējam cenu intervālu no 43 līdz 45, otrā gadījumā 95 un 100, kas sastāda aptuveni 5,2 % neto procentu peļņu katrā no šiem diviem minētajiem gadījumiem. Tagad tomēr pieņemsim, ka faktoru cenu summa stadijā 4 ir 35, nevis 43, kā bija iepriekš, turpretī faktoru cenu summa 1. stadijā ir 98. (Šajos piemēros faktoru cenu summā, protams, neietilpst procentu ienākumi). Kapitālisti, kuri investē 4. stadijā, iegūst neto peļņu 8 vai 23, kamēr investori pirmajā ražošanas stadijā iegūst peļņu aptuveni 2% apmērā. Kapitālistiem jāpārtrauc investēšana pirmajā stadijā un jāpāriet uz ceturto stadiju. Šādas pārejas rezultātā stadijas 1 faktoru kopieprasījums pazemināsies, un tādēļ pirmajā stadijā izmantojamo faktoru cenas nokritīs. Tajā pat laikā lielākas investīcijas ceturtajā ražošanas stadijā izraisīs faktoru cenu kāpumu tā, ka to kopīgā cena sāksies ar 35. Ceturtās stadijas produkts pieaugs, un tā piedāvājuma pieaugums pazeminās tā pārdošanas cenu, tā nokritīs līdz 43. Arbitrāžas darbības turpināsies tik ilgi, kamēr procentu intervāls visās ražošanas stadijās kļūs vienāds.

Ir svarīgi saprast, ka *procentu likme ir vienāda ar cenu intervāla likmi dažādās stadijās*. Arī daudzi autori uzskata, ka procentu likme ir tikai aizdevumu cena aizdevumu tirgū. Faktiski, kā redzēsime arī vēlāk, procentu likme caurvij visus laika tirgus, bet produktīvais aizdevumu tirgus ir tikai precīzs laika tirgus derivāts, tam ir tikai no laika tirgus atvasināta nozīme⁵.

Vienmērīgi rotējošā ekonomikā (VRE) ne tikai procentu likme būs vienāda kāda noteikta produkta visās ražošanas stadijās, bet viena un tā pati procentu likme dominēs visu produktu visās ražošanas stadijās. Reālajā nenoteiktības pasaulē antreprenieru darbības tendence vienmēr ir vērsta uz vienotas procentu likmes izveidošanu visā laika tirgus ekonomikā. Un vienotas procentu likmes izveidošanas cēlonis ir skaidrs. Ja preces *X* trešajā ražošanas stadijā peļņa ir 8%, bet preces *Y* pirmajā ražošanas stadijā peļņa tikai ir 2%, tad kapitālisti tieksies pārtraukt investēt preces *Y* pirmajā stadijā un novirzīs savas investīcijas uz preces *X* trešo ražošanas stadiju. Atbilstīgi šiem centieniem mainīsies arī cenu intervāls, ka arī pieprasījums un piedāvājums un rezultātā procentu likmes kļūs vienādas.

Tagad mēs varam atgriezties pie mūsu formulētajiem ierobežojošiem pieņēmumiem par dažādu ražošanas stadiju ilgumu vienādību. Jebkura produkta ražošanas stadija var ilgt tik ilgi vai arī būt tik īsa, kā to nosaka ražošanas tehniskie paņēmieni un industrijas organizācijas struktūra. Tā, lūk, kādā konkrētā ražošanas stadijā ražošanas tehniskie paņēmieni var būt arī tādi, ka raža tiek iegūta tikai pēc vairākiem gadiem. No otras puses, kādā firmā var būt divas stadijas, kuras “integrētas vertikāli”, un tad aizdod naudu faktoru īpašniekiem uz periodu, kas aptver abas ražošanas stadijas, iekams var pārdot saražoto produktu par naudu. Tīrā peļņa no investīcijām jebkurā ražošanas stadijā sakārtosies pati, atbilstīgi ražošanas stadijas ilgumam. Tā, lūk, iedomāsimies, ka vienotā procentu likme ekonomikā ir 5%. Šie 5% attiecas uz noteiktu laika vienību, teiksim uz gadu. Līdzsvara gadījumā ražošanas process vai investīcijas, kuras aptver divus gadus, tad ienesīs 10% peļņu, kas līdzināsies 5% peļņai vienā gadā. To pašu var iegūt jebkura ilguma ražošanas stadijā. Tādējādi, *neregularitāte vai stadiju integritāte neapgrūtinās izlīdzsvarošanas procesu*.

Vecā klasiskā trijotne “zeme, darbaspēks un kapitāls”, kura nopelna “renti, algu un procentus”, ir radikāli jāmodificē. *Nav tiesa*, ka kapitāls ir neatkarīgs produktīvs faktors vai ka tas pelna procentus savam īpašniekam tādā pašā veidā kā zeme un darbaspēks saviem īpašniekiem. Kā mēs jau iepriekš konstatējām, un turpinājam par to diskutēt arī vēlāk, kapitāls nav neatkarīgs produktīvs faktors. Kapitāls ražošanai ir vitāli un kritiski nozīmīgs, bet tā produkcija galu galā tiek piedēvēta citiem faktoriem, proti, zemes, darbaspēka un laika faktoriem. Turklāt zeme un darbaspēks paši par sevi

neviens nav homogēns faktors. Bet tie ir unikāli variējošu faktoru kategoriju/ dimensiju *tipi*. Katram atsevišķam zemes vai darbaspēka faktoram ir savi fiziskie parametri. Tie raksturo katram no šiem faktoriem piemītošo unikāli raksturīgo ražojošo spēku, un tas arī funkcionē kā unikāls ražojošais spēks. Un ienākumu dod šī katra faktora ražojošā funkcija. (Detalizētāk to aplūkosim turpinājumā). Katrai kapitālprecei ir bezgalīgi daudz varietāšu. Bet VRE-kā tās nenes ienākumus. Ienākumi tiek iegūti tikai konvertējot nākotnes preces tagadnes precēs. Tas tā notiek laika preferences dēļ. Nākotnes apmierinājums vienmēr ir diskontā, salīdzinot to ar tagadējo apmierinājumu. Kapitālpreču *iegūšana* savā īpašumā un to turēšana (no datuma 1), līdz kamēr to pakalpojumi tiek pārdoti, t.i., kad produkts tiek pārdots (datumā 2), ir tas, ko paveic investors-kapitālists. Tā kā faktori ražo kapitālpreces pārdošanai par naudu, tad šis investora-kapitālista veikums ir ekvivalents nākotnes preču pārdošanai. Bet šo nākotnes preču pārdošana tiek veikta kādā vēlākā laikposmā, kad jau par naudu pārdotas tā laika tagadnes preces, kad nākotnes preces ir kļuvušas patērētājam par tagadnes precēm. Kad zemākas kārtas starpprodukti-kapitālpreces ir pārdotas par naudu, tad tās vēl neskaitās pagātnes preces, bet tikai *laika ziņā nedaudz tuvākas* nākotnes preces, kuras pārdotas par naudu. Citiem vārdiem, kapitālpreces tiek transferētas no *laika ziņā agrākas gatavības stadijas* tuvāk patērēšanas stadijai – *laika ziņā tuvākai stadijai*. Šis transferences laika intervāls, kā starpība starp diviem laika momentiem – “laika ziņā agrāks”-“laika ziņā tuvāks” – aizplīvurotā formā izsaka laika preferences likmi. Tā, lūk, ja tirgus laika preferences likme, t.i., procentu likme, ir 5% gadā, tad kādas konkrētas 100 unču vērtas tagadnes preces tirgus vērtība pēc gada no šī brīža būs tikai 95 unces. Un pēc šī viena gada šo cenu – 95 unces – sauks par šīs pašas preces *tagadnes cenu*. Pēc ½ gada tās vērtība būs 97,5 unces utt. Tas viss nozīmē to, ka konkrētai precei konkrētā laikposmā ir sava konkrēta vērtība, un tā jānosaka tieši šim laikposmam, nevis kaut kā vispār. Un gala rezultātā noteiktā laika periodā visas likmes būs vienādas.

Tātad kapitālists avansē tagadnes preces faktoru īpašniekiem pretī saņemot nākotnes preces; un tad vēlāk šīs nākotnes preces, kuras nu kļuvušas par tagadnes precēm vai arī nav vairs tik tālas nākotnes preces, pārdod apmaiņā pret tagadnes precēm (nauda). Viņš avansē tagadnes preces faktoru īpašniekiem un, apgrozībā pretī saņem tādus faktorus, kuri uzskatāmi par nākotnes precēm. Pakāpeniski viņš tās transformē tādās precēs, kuras tad ir *tuvākas tagadnes* precēm, nekā tās bija iepriekš. Tādējādi kapitālista rīcībai piemīt *laika* funkcija, un tādēļ viņa ienākums ir precīzs nākotnes preces tagadnes azīo, salīdzinot nākotnes preces cenu ar tās cenu tagadnē. Tātad šie peļņas procenti nerodas no konkrētas heterogēnas *kapitālpreces*, bet rodas no vispārēja laika ieguldījuma. Kapitālista peļņas procenti rodas no viņa gatavības ziedot tagadnes preces nākotnes preču pirkšanai (faktoru pakalpojumus). Šādas viņa darbības rezultātā faktoru īpašnieks iegūst sev tagadnē naudu par to produktu, kurš būs izražots, resp. gatavs tikai kaut kad nākotnē.

Tādējādi, kapitālists, ierobežojot savu pašreizējo patēriņu, *uzkrāj* naudu kā pašreiz izmantojamu naudas krājumu (tagadnes prece), un izlieto to ražošanas faktoru pirkšanai no faktoru īpašniekiem, lai ar šiem ražošanas faktoriem producētu vienīgi nākotnes preces. Tas ir pakalpojums, kuru kapitālists sniedz faktoru īpašniekiem, un par to faktoru īpašnieks veic kapitālistam brīvprātīgu maksājumu procentu likmes formā.

2. Tīrās procentu likmes noteikšana: Laika tirgus ⁷

Procentu likme spēlē izšķiroši nozīmīgu lomu ražošanā kompleksās monetārās ekonomikas sistēmā. Kā tā tiek noteikta? Kā jau rakstījām, *tīrā* procentu likme ekonomikā visās ražošanas procesa stadijās tiecas kļūt vienlīdzīga un tādēļ vienmērīgi rotējošā ekonomikā tā ir vienāda.

Procentu likmes līmeni tirgū nosaka tagadnes preču apmaiņas procesā pret nākotnes precēm. Šo tirgu caurvij daudzi ekonomiskās sistēmas elementi. Salīdzinājumā ar barterdarījumu tirgu, naudas izveidošanās par vispārēju apmaiņas starplīdzekli lielā mērā vienkāršo tagadnes-nākotnes tirgu, un izveidojās jebkura patēriņa priekšmeta patstāvīgs tagadnes-nākotnes tirgus. Monetārajā ekonomikā tagadnes-nākotnes tirgus, vai, kā mēs to saucam, “laika tirgus”, visā pilnībā noris naudas izteiksmē. *Nauda* nepārprotami ir tagadnes prece *par excellence* – izcila, vislabākā prece. Naudas prece no monetārā metāla kā patēriņa vērtības puses ir pilnā mērā tirgū pieprasīta prece pilnīgi visā sabiedrībā. Nauda tādēļ ir tagadnes prece. Patēriņa prece, reiz nopirkta, vairs nevar atgriezties apmaiņas iepriekšējās aprites sakarībās. Bet nauda ir tirgū dominējoša tagadnes prece. Turklāt, tā kā nauda ir *visu apmaiņu* starplīdzeklis, tā ir arī apmaiņas starplīdzeklis laika tirgū.

Kas tā tāda nākotnes prece, apmaināma pret naudu? *Nākotnes prece ir tāda prece, kas pašlaik tiek gaidīta, tā ir prece, kura kaut kad nākotnē kļūs par tagadnes preci.* Tādā izpratnē tai ir tagadnes vērtība. Laika preferences universālā fakta dēļ atsevišķa prece tagadnē ir vērtīgāka par pašreizējo izdevību gaidīt, kamēr nākotnes prece kaut kad kļūs dabūjama kā tagadnes prece. Izsakoties citiem vārdiem – tagadnes prece pašlaik ir vērtīgāka par tās kā nākotnes preces tagadējo vērtību. Tā kā nauda ir apmaiņas universālais starplīdzeklis gan laika tirgū, gan visos citos tirgos, tad tā – nauda – ir tagadnes prece, bet nākotnes prece ir nākotnē iegūstamās naudas tagadējās gaidas. Laika preferences likums nosaka, ka *tagadnes nauda ir vērtīgāka par tā paša daudzuma nākotnē gaidīto naudu, resp., vērtīgāka par tā paša daudzuma nākotnes naudu.* Citiem vārdiem – nākotnes naudas apmaiņa, salīdzinājumā ar tagadnes naudas apmaiņu vienmēr būs diskontēta apmaiņa.

Nākotnes preces diskonts, salīdzinājumā ar tagadnes preci, ir procentu likme. Tā, lūk, ja laika tirgū 100 unces zelta apmaina pret gaidām nākotnē – t.i., pēc gada no šī brīža iegūt 105 unces zelta, tad procentu likme ir apmēram 5% gadā. Tā ir nākotnes laika-diskonta likme izteikta tagadnes naudā.

Ko specifiski saprotam ar vārdkopu “izredzes nākotnē iegūt naudu”? Šīs izredzes nepieciešams rūpīgi analizēt, lai izskaidrotu visus cēloniskos faktorus, kuri determinē procentu likmi. Vispirms šādas izredzes reālajā pasaulē vienmēr ir saistītas ar noteiktu laika periodu un tādēļ tās vienmēr ir zināmā mērā *nenoteiktas*. Šī reālajai pasaulei vienmēr piemītošā nenoteiktība ir procentu cēlonis. Reālajā pasaulē peļņas un zaudējuma elementi vienmēr ir savstarpēji savijušies un veido nenoteiktības nosacījumus. Tos analizēsim arī turpmāk. Lai nošķirtu laika tirgu no antreprenieristiskā elementa, mums jāapjēdz vienmērīgi rotējošās ekonomikas pasaule, kur visi paredzējumi īstenojas, un tīrā procentu likme ir vienāda viscaur šajā ekonomikā. Tad tur *tīrā* procentu likme būtu laika eksistējošā diskonta likme. Tā ir attiecība starp tagadnes preces cenu un tās nākotnes preces cenu.

Kāda tipa prece ir šī nākotnes prece, kura funkcionē laika tirgū? Ir divi nākotnes preču tipi. Viens no tiem ir *rakstveida prasība par noteiktu naudas summu noteiktā nākotnes laika datumā*. Šajā gadījumā apmaiņa laika tirgū notiek sekojošā veidā. A dod naudu *B* apmaiņā pret rakstveida prasību par nākotnes naudu. *A* – nākotnes naudas pircēju – parasti sauc par “aizdevēju” vai “kreditoru”, bet *B* – nākotnes naudas pārdevēju – par “aizņēmēju” vai “debitoru”. Būtība ir tāda, ka šī *kredittransakcija*, pretstatā *skaidrās* naudas transakcijai, netiek tagadnē pabeigta, tātad, tā paliek kā

tagadnē *nepabeigta* transakcija. Tā, piemēram, ja cilvēks pērk uzvalku par skaidru naudu, viņš transferē naudu apmaiņā pret uzvalku. Šāda transakcija ir pabeigta darbība. Kredittransakcijas gadījumā viņš saņem vienkārši rakstveida I.O.U.(g321 **kas ir IOU?**), vai parādzīmi, kura dod viņam tiesības prasīt konkrētu naudas summu kādā noteiktā nākotnes datumā. Šī transakcija pilnā mērā paliek spēkā nākotnē, kad B – “aizņēmējs” – “ atmaksājis aizdevumu”, pārvedot kreditoram viņu saskaņoto naudas summu.

Kaut arī aizdevumu tirgus ir ļoti pievilcīgs laika transakcijas tips, tas tomēr nav vienīgais, nav dominējošais tips. Ir daudz izsmalcinātāki, viltīgāki un svarīgāki transakciju tipi, kuri caurvij visu ražošanas sistēmu, bet kurus reti kad saprot kā laika transakcijas. Šādas transakcijas ir ražotāja preču un pakalpojumu pirkšana. Šīs preces un pakalpojumus transformē laikā un tad gala rezultātā tie parādās patēriņa preču formā. Kad kapitālists pērk ražošanas faktoru pakalpojumus, tad tas nozīmē, ka viņš ir nopircis noteikta daudzuma un vērtības galaproduktu, tā tagadnes vērtība ir diskontētā vērtība. kuram ir diskontēta šī produkta *tagadnes* vērtība. Zemes, darbaspēka un kapitāla gadījumā tiek pirktas *nākotnes preces*, lai tās vēlāk transformētu savā *galīgajā formā – tagadnes precēs*.

Piemēra pēc iedomāsimies, ka kapitālists-antreprenieris nomā darbaspēka pakalpojumus. Pieņemsim, ka kapitālists varētu paredzēt, ka viņa nomātā darbaspēka pakalpojumi viņam – produkta īpašniekam dos tīro ienākumu 20 zelta unču apmērā. Vēlāk mēs redzēsim, ka pakalpojumi tiecas tikt atmaksāti sava produkta neto vērtībā, bet faktiski viņš – kapitālists -- produkta īpašnieks iegūst produktu, kas ir diskontēts ar laika intervālu, skaitot no produkta gatavības brīža līdz tā pārdošanas brīdim. Ja par darbaspēka pakalpojumiem iegūs 20 unces piecus gadus no šī brīža, tad ir skaidri redzams, ka darbaspēka īpašnieks nevar cerēt saņemt no kapitālista visas 20 unces *tūdaļ*, avansā. Viņš – darbaspēka īpašnieks – saņems savu tīro peļņu, kura ir diskontēta ar esošo ažio, tātad atbilstīgi procentu likmei. Procentu ienākumus iegūs kapitālists, kurš uzņēmās avansēt tagadnes naudu. Kapitālists taču gaidīja piecus gadus, kamēr tapa izgatavots produkts, un viņš atguva savu naudu.

Tādējādi tīrais kapitālists, veicot kapitāla avansēšanas funkciju produktīvā sistēmā, izpilda zināma veida starpnieka lomu. Proti, viņš pārdod naudu (tagadnes precī) faktoru īpašniekiem apmaiņā pret viņiem piederošo faktoru pakalpojumiem (perspektīvās nākotnes preces). Kapitālists uzglabā šīs preces un turpina nomāt darbu ar tām līdz laika brīdim, kad viņš tās ir transformējis patēriņa precēs (tagadnes preces), kuras tad tiek pārdotas cilvēkiem par naudu (tagadnes prece). Piemaksa, ko viņš iegūst pārdodot tagadnes preces, salīdzinājumā ar summu, ko viņš samaksājis par nākotnes precēm, ir *procentu likme*, kura iegūta apmaiņā.

Tādējādi laika tirgus nav nošķirts no aizdevuma tirgus. Laika tirgus caurvij visu kompleksās ekonomikas ražošanas struktūru. Visi produktīvie faktori ir nākotnes preces, jo tās nodrošina ražošanas procesa virzību uz patērēšanas gala rezultāta ieguvu, kas, savukārt, ir visas produktīvās uzņēmības esamības jēga. Laika tirgū nākotnes preču pārdošanai nav jāveic kredīta transakcija, kā tas ir jādara aizņēmumu tirgū. Transakcija pati par sevi ir pabeigta darbība un nekādi turpmākie abu dalībpušu maksājumi nav jāveic. Šajā gadījumā nākotnes preču pircējs – kapitālists – gūs sev ienākumus nākotnes preču transformēšanas procesā tagadnes precēs, nevis uzrādot IOU prasību nākotnes preču oriģinālajam pārdevējam.

Laika tirgus tātad ir tāds tirgus, kurā tagadnes preces apmaina pret nākotnes precēm. Un šo tirgu kā veselumu veido dažādas komponentes – dalībpusē. Viena šī tirgus dalībpusē – kapitālists – apmaina savu uzkrāto naudu (tagadnes prece) pret daudzu faktoru pakalpojumiem (nākotnes prece). Šī ir vissvarīgākais līdzdalības veids

laika tirgū. Cita dalībpusē ir patērētāju aizdevumu tirgus. Šajā tirgū naudas taupītājs aizdod savu naudu kredīta transakcijas veidā, apmaiņā pret nākotnes naudas IOU. Šis taupīgais cilvēks ir tagadnes naudas piedāvātājs, bet aizņēmējs/debitors – nākotnes naudas piedāvātājs IOU formā. Šai gadījumā mums ir darīšana tikai ar tādiem cilvēkiem, kuri paši aizņēmas to savu naudu, kura viņiem būtu jāizdod, pērkot sev patēriņa preces (vienkāršāk – kuri ietaupa savu naudu, nepērkot sev vajadzīgās patēriņa precēm, jeb – kuri ierobežo savus izdevumus patēriņa precēm un tādējādi iekrāj...); bet *nevis* ar ražotājiem, kuri aizņēmas no saviem naudas uzkrājumiem, lai investētu tos ražošanā (vienkāršāk – kuri ražošanā investē savu naudas uzkrājumu – pārpalikumu). Savu uzkrājumu aizņēmēji, lai tos aizdotu ražošanai, nav neatkarīgs spēks laika tirgū. Tas – šis spēks – drīzāk ir pilnīgi atkarīgs no āžio procentiem. Tos, savukārt, nosaka ražošanas sistēma kā attiecības starp tagadnes un nākotnes precēm. Un šī attiecība ir vienāda ar proporciju, kāda pastāv starp patēriņa preču cenām un ražotāja preču cenām, kā arī starp dažādu ražošanas stadiju ražotāja precēm. – Šīs savstarpējās atkarības aplūkosim arī turpinājumā.

3.Laika preference un individuālā vērtību skala

Pirms turpināt iztīrīt laika tirgus komponentu līdzdalību, pamatīgāk izanalizēsim indivīda vērtību skalas būtību. Kā mēs konstatējām, risinot cenu noteikšanas un pieprasījuma problēmas, indivīda vērtība skala ir visu tirgus notikumu determinēšanas atslēga. Un šis apgalvojums nav mazāk patiess attiecībā uz procentu likmi. Šajā gadījumā problēmas risinājuma galvenais faktors ir indivīda laika preferences vērtēšanas saraksts.

Apdomāsim tāda hipotētiska indivīda rīcību, kurš ir abstrahēts no jebkuras īpašas lomas ekonomiskajā sistēmā. Uzskatīsim, ka nepieciešamā kārtā šī indivīda vērtību sistēmā naudai piemīt pazemināts marginālais derīgums. No tā seko, ka viņš savā vērtību skalā katru papildus iegūto naudas vienību ranžē zemu. Tā viena patiesība. – Bet apgriezta sakarība, kura seko no tā paša naudas pazeminātā marginālā derīguma, ir tāda, ka indivīds katru nākamo izdoto naudas vienību ranžē savā vērtību skalā ranžē augstāk. Šis derīguma likums pielietojams arī nākotnes naudai. Uz abiem naudas veidiem – uz tagadnes naudu un nākotnes naudu attiecas vispārējais likums par labuma daudzumu, proti, lielākam labuma daudzumam ir *lielāks* derīgums, mazākam – *mazāks*. Mēs varam ilustrēt šo vispārējo likumu ar sekojošu indivīda – *Džona Šmita* – hipotētisku vērtību skalu:

Džona Šmita vērtību skala

.....	(19 nākotnes unces) (10 gadus no šī brīža)
..... 4-tā vienība no 10 uncēm(18 nākotnes unces)
.....(17 nākotnes unces)
..... (16 nākotnes unces)
.....3-šā vienība no 10 uncēm (15 nākotnes unces)
.....(14 nākotnes unces)
.....(13 nākotnes unces)
.....2-rā vienība no 10 uncēm(12 nākotnes unces)
.....1-mā vienība no 10 uncēm	

..... (11 nākotnes unces)
(1-mā papildus vienība no 10 uncēm)
 (10 nākotnes unces)
(2-rā papildus vienība no 10 uncēm)

Šajā vērtību skalā mēs aplūkojam piemēru par to, kā visas iespējamās izvēles alternatīvas ranžējamas vienā vērtību skalā, un demonstrējam derīguma likuma patiesumu. “1-mā vienība no 10 uncēm” attiecas uz rangu atbilstīgi pirmajai vienībai no 10 uncēm (vienība izvēlēta patvaļīgi), kura būtu izdodama. Naudas “2-rā vienība no 10 uncēm”, kura tiek izdota, arī tiek ranžēta atbilstīgi, t.i., augstākā rangā utt. “1-mā papildus vienība no 10 uncēm” tiek ranžēta saskaņā ar nākamo vienību no 10 uncēm, kuru cilvēks piekrīt iegūt, bet lielums apaļajās iekaviņās nozīmē, ka šī prece pašlaik nav viņa īpašums. Iepriekš minētājā Džona Šmita vērtību skalas sarakstā ņemts vērā laika faktors, tādējādi tā ir viņa laika preferences skāla. Pieņemot, ka tirgus procentu likme tirgū ir 3 %, viņš var iegūt 13 unces nākotnes naudas (šai gadījumā 10 gadus no šī brīža) pārdodot tagadnes naudas 10 unces. Izprotot to, ko viņš grib darīt, mēs esam spējīgi ņemt vērā viņa laika preferences skalu. Un tā mēs konstatējam, ka 13 nākotnes naudas uncēm attiecinātām pret 10 unču pirmo vienību viņš dod priekšroku, un arī nākamajai vienībai no 10 uncēm viņš dod priekšroku; bet trešo vienību no 10 uncēm viņš vērtē augstāk par šīm 13 nākotnes uncēm. Tādējādi, pie tirgus likmes 3% gadā, šis indivīds iekrās 20 unces zelta un pārdos tās laika tirgū par nākotnes naudu. Viņš ir tagadnes naudas – 20 unču apjomā piedāvātājs laika tirgū⁸.

Ja tirgus procentu likme ir 2%, tad 12 unču cena būtu 10 tagadnes unces, un šai gadījumā Džons Šmits varētu *būt 10 unču tagadnes naudas piedāvātājs*. Viņš nekad nevar būt nākotnes naudas piedāvātājs, jo, šajā konkrētajā gadījumā viņam nav tāda nākotnes naudas daudzuma, kas būtu lielāks par 10 uncēm, bet tiktu ranžēts zemāk par desmit unču pirmo papildvienību.

Iedomāsimies, piemēram, ka Džeimsam Robinzonam (James Robinson) ir sekojoša laika-vērtību skala:

.....(19 nākotnes unces) (10 gadus no šī brīža)	
..... 2-tā vienība no 10 uncēm(18 nākotnes unces)
.....(17 nākotnes unces)
..... 1-mā vienība no 10 uncēm (16 nākotnes unces)
..... (15 nākotnes unces)
.....(14 nākotnes unces)
.....(1-mā papildus vienība no 10 uncēm)(13 nākotnes unces)
.....(12 nākotnes unces)
..... (2-rā papildus vienība no 10 uncēm) (11 nākotnes unces)
.....(3-rā papildus vienība no 10 uncēm)(10 nākotnes unces)
.....(10 nākotnes unces)

Ja tirgus procentu likme ir 3%, tad Robinsona novērtējumi ir tādi, ka viņš savus ietaupījumus laika tirgū nepiedāvās. Un apgriezti –13 nākotnes unces viņš ranžē

zemāk nekā “1-mo 10 unču papildvienību”, un tas nozīmē, ka Robinsons būtu gatavs apmainīt 13 unces nākotnes naudas pret 10 uncēm tagadnes naudas. Turklāt, un pretstatā Šmitam, viņš varētu kļūt par nākotnes naudas piedāvātāju. Ja procentu likme būtu 1%, tad viņš piedāvātu 22 unces nākotnes naudas apmaiņā pret 20 uncēm tagadnes naudas, tādējādi paaugstinot savu pieprasījumu pēc tagadnes naudas par zemāku cenu.

Būtu nepieciešams norādīt, ka nav runa par atteikšanos no ne mazāk kā 10 uncēm nākotnes naudas, salīdzinājumā ar 10 uncēm tagadnes naudas. Būtība ir tāda, ka katra cilvēka laika preference ir pozitīva, t.i., vienai uncei tagadnes naudas (vai arī vēl mazāka daudzuma naudas) vienmēr tiks dota priekšroku pār vienu unci nākotnes naudas. Tādēļ nekad nevar būt jautājums par to, ka tīrā procentu likme varētu būt nulle vai pat negatīva. Daudzi ekonomisti ļoti kļūdās, uzskatot, ka procentu likme nosaka laika preferences sarakstu un ietaupījumu likmi. Drīzāk tas ir otrādi. Te diskutētā procentu likme ir vienkāršs hipotētisks saraksts. Tas *rāda* un atklāj katra indivīda laika preferences saraksta būtību. Kopumā laika preferenču mijietekmes un tādējādi arī indivīdu pieprasījuma un piedāvājuma saraksti laika tirgū determinē tīro procentu likmi tirgū. Tie funkcionē tādā pašā veidā kā indivīdu vērtējumi, kuri kopumā nosaka preču piedāvājuma un pieprasījuma sarakstus, un tas savukārt nosaka tirgus cenas. Un jābilst vēlreiz, ka derīgums un tikai derīgums, šai gadījumā laika preferences formā, ir tas, kas determinē tirgošanās rezultātu. Skaidrojumi nedrīkst zaudēt preferenču un tirgus konsekvencu savstarpēji determinējoša procesa raksturu.

Analīzes turpinājumā veidosim Džona Šmita un Džeimsa Robinsona sarakstu tabulas iepriekš aplūkoto viņu laika preferenču skalu aspektā, sasaistē ar viņu pozīcijām laika tirgū. 11.tabulā ir atspoguļots Džona Šmita, bet 12.tabulā – Džeimsa Robinsona saraksts.

11.TABULA (Dž. Šmits)

Procentu likme (%)	Tagadnes naudas piedāvājums = nākotnes naudas pieprasījums = uzkrājums (zelta unces)	Nākotnes naudas piedāvājums = tagadnes naudas pieprasījums (zelta unces)
9.....	40	0
8.....	30	0
7.....	30	0
6.....	30	0
5.....	20	0
4.....	20	0
3.....	20	0
2.....	10	0
1.....	0	0

12. TABULA (Dž. Robinsons)

Procentu likme (%)	Tagadnes naudas piedāvājums = nākotnes naudas pieprasījums = uzkrājums (zelta unces)	Nākotnes naudas piedāvājums = tagadnes naudas pieprasījums (zelta unces)
9.....	20	0
8.....	10	0
7.....	10	0
6.....	0	0
5.....	0	0
4.....	0	0
3.....	0	10
2.....	0	10
1.....	0	20

Īpašu interesi izraisa Džeimsa Robinsona laika saraksts. Mēs šajā sarakstā konstatējam, ka pie 9% procentu likmes 19 unces nākotnes naudas ir augstāk vērtētas, nekā tagadnes naudas otrā vienība no 10 uncēm un tādējādi arī augstāk par pirmo vienību. Pie šādas procentu likmes viņa tagadnes naudas piedāvājums tirgū, t.i., viņa ietaupījums, ir 20 unces. Tā iemesla dēļ, ka viņa pirmās vienības vērtējumi (kā jau iepriekš norādīts, minētās 10 unces ir patvaļīgi pieņemts lielums) ir starp nākotnes naudas 16 un 17 uncēm, un pie 6% tirgus likmes viņa peļņas apjoms ir 16 unces, tad šīs 16 unces ir viņam tomēr mazāk vērtīgas, nekā viņa pirmā vienība. Tādējādi viņš pie šādas procentu likmes nevēlēšies būt par tagadnes naudas uzkrājēju un piedāvātāju. No otras puses, viņš nevēlēšies arī būt nākotnes naudas piedāvātājs, t.i., nākotnes preču pieprasītājs laika tirgū. Lai viņš kļūtu par nākotnes preču piedāvātāju, tad tai nākotnes naudai, no kuras viņš atteiktos, jābūt mazāk vērtīgai par “pirmo papildus vienību no 10 uncēm” vērtību viņa vērtību skalā. Robinsona situācijā kritiskais punkts tiek sasniegts, kad hipotētiskā procentu likme nokrīt līdz 3%, un tad 13 nākotnes unces ir mazāk vērtīgas nekā papildus 10 unces tagadnes naudas, un viņš piedāvās tirgū šīs nākotnes unces. Situācijā kad procentu likme kļūs vienāda ar 1%, viņš piedāvās nākotnes precī – 20 unces⁹.

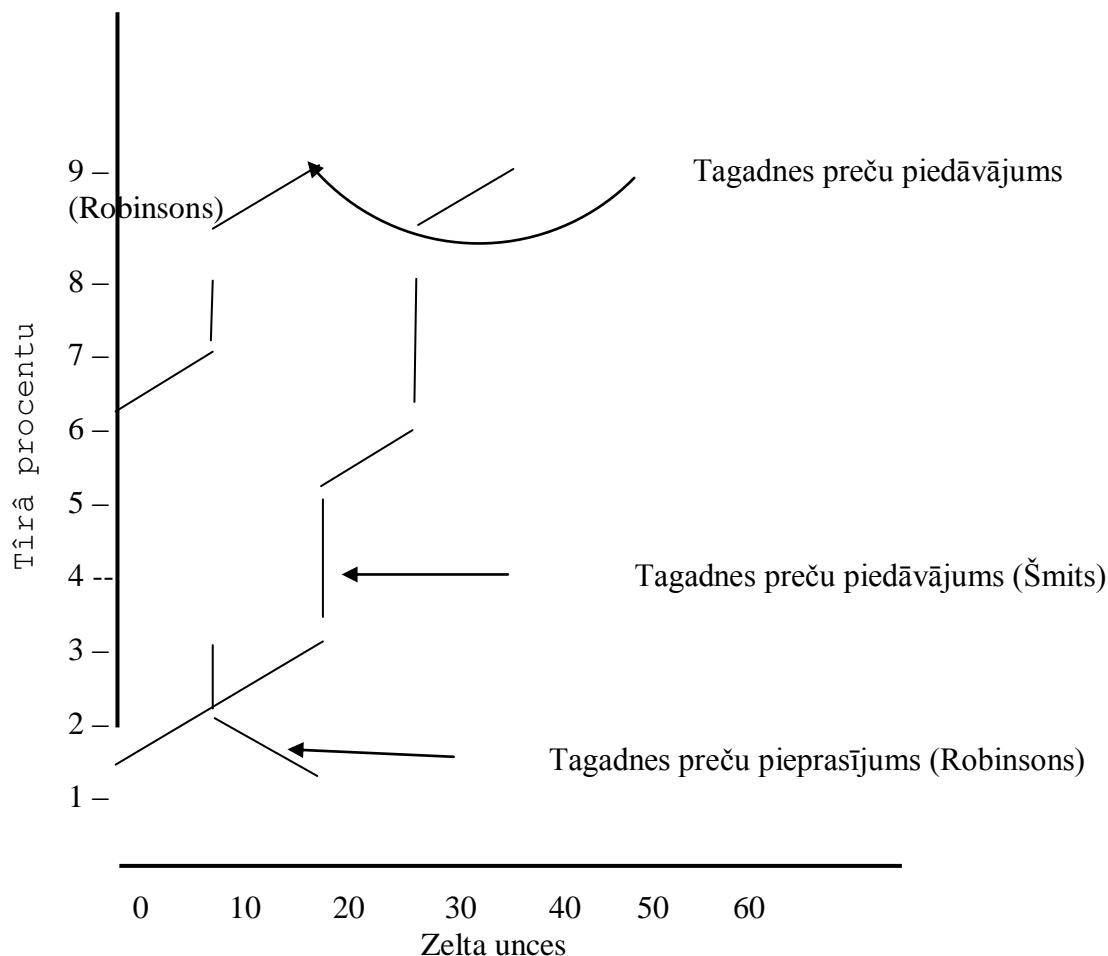
Jebkurš indivīds jebkurā sev izdevīgā laikā brīdī var būt gan neto ietaupītājs (t.i., neto nākotnes preču pieprasītājs), gan neto nākotnes preču piedāvātājs, vai vispār nebūt laika tirgus dalībnieks. laika tirgū vispār nepiedalīsies. Šīs trīs kategorijas ir savstarpēji izslēdzošas.

42.zīm. Šmita un Robinsona saraksti attēloti grafiskā formā. Uz vertikālās ass atzīmētas procentu likmes iedaļas, uz horizontālās – naudas iedaļas. Jāatgādina, ka tagadnes preču piedāvājums ir arī nākotnes preču pieprasījums, un tagadnes preču pieprasījums ir arī nākotnes preču piedāvājums.

Mēs nevaram salīdzināt divu indivīdu personālos derīgumus un viņu personālās vērtības, bet mēs noteikti varam apgalvot, ka Robinsona laika preferences saraksts ir *augstāks* par Šmita preferenču sarakstu. Citiem vārdiem izsakoties, nav jēgas salīdzināt kādas atsevišķas preces vienības derīguma divus atšķirīgus ranžējumus, ko veikuši divi cilvēki, bet gan varam salīdzināt viņu sarakstus, kuri balstīti pilnā mērā

uz viņu pašu uzrādītajām laika preferencēm. Ja Robinsona laika preferences saraksts ir *augstāks* nekā Šmita laika preferences saraksts, tad tas nozīmē to, ka pie jebkuras hipotētiskās procentu likmes Robinsona vērtējumi ir tādi, ka viņš piedalīsies apmaiņā pret nākotnes precēm ar mazāku savu tagadnes preču daudzumu¹⁰.

Pievērsīsimies daudz rūpīgākai šo tipisko personu laika preferenču sarakstu vai laika-piedāvājuma un laika-pieprasījuma sarakstu izpētei. Vispirms jānorāda, ka te nav nepieciešams operēt ar 10 unču vienību, jo nauda ir visdalāmākā prece un to var sadalīt arī daudz mazākās vienībās.



42.zīm. LAIKA PREFERENČU SARAKSTU SALĪDZINĀJUMS

Turklāt peļņas procentu likme, investējot tagadnes preces nākotnes precēs, ir vienāda visa lieluma vienībām. Mēs varam izveidot katram indivīdam vizuāli vienveidīgus grafikus.

Viena no noturīgām cilvēku laika preferenču sarakstu raksturīgām iezīmēm ir tāda, ka savā būtībā neiespējama procentu likme var tomēr cilvēkus mudināt pirkt daudz nākotnes preču pēc tam, kad viņi tirgū jau piedāvājuši noteiktu daudzumu tagadnes naudas. Šāda darījuma jēga ir tāda, ka situācijā, kad cilvēkam piederošā tagadnes nauda samazinās, bet nākotnes nauda vairojas, tad pirmā minētā naudas veida – nākotnes naudas marginālais derīgums indivīda vērtību skalā paaugstinās, bet pēdējā minētā naudas veida – tagadnes naudas – pazeminās. It sevišķi jāuzsver – katram

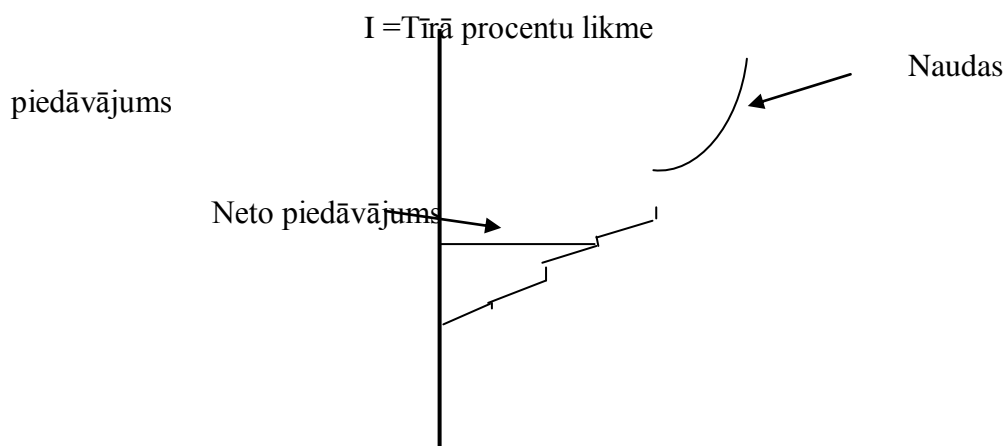
cilvēkam jāpatērē tagadnē, un tas krasi ierobežo viņa uzkrājumus, neatkarīgi no procentu likmes. Rezultātā pēc noteikta laika cilvēka laika preference tagadnē kļūst bezgalīga, un grafikā līnija, kura raksturo viņa tagadējo preču piedāvājumu, kļūst vertikāli augšupejoša. Skalas otrā galā, laika preferences fakts izteiks to, ka pie noteikta procentu likmes minimuma cilvēks vairs vispār neuzkrās. Kurā punktā piedāvājuma grafiks sadursies ar vertikālo asi, tas ir atkarīgs no indivīda vērtējumiem; bet viņam jārikojas saskaņā ar laika preferences likumu. Cilvēks nevar dot priekšroku nākotnes naudas 10 vai pat mazāk uncēm pret 10 tagadnes uncēm¹¹.

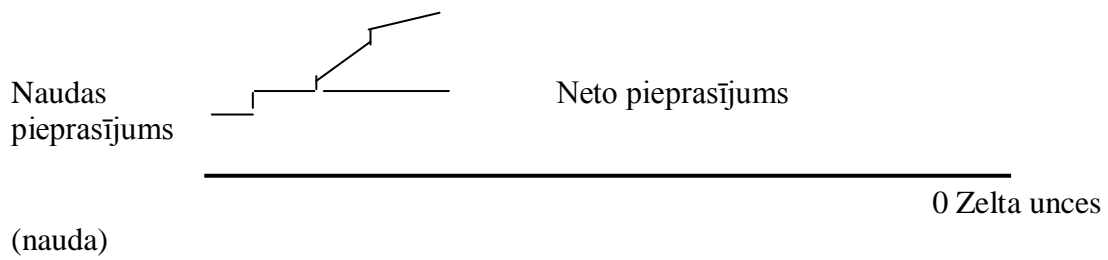
Tas, kas notiks pēc tam, kad indivīda piedāvājuma grafiks krustos vertikālo asi, ir pilnā mērā atkarīgas no šī indivīda laika preferences. Dažos gadījumos (kā, piemēram, iepriekš ar Džonu Šmitu) personīgās naudas marginālais derīgums kritīs tik ļoti, ka, salīdzinot to ar nākotnes naudu, viņš ņems dalību kā nākotnes preču tīrais pieprasītājs par zemu procentu likmi. Citiem vārdiem, Šmita laika preferences proporcijas šajā jomā ir tik ļoti zemas, ka viņš kļūst par tagadnes preču pieprasītāju un nākotnes preču piedāvātāju. No otras puses, Robinsona augstais laika preferences saraksts ir tāds, ka pie zemas procentu likmes viņš kļūst par nākotnes preču piedāvātāju pret tagadnes precēm. (Sk. 42.zīm.).

Mēs, protams, varam skaidrot problēmu tāpat kā to darījām 42. zīm. sakarā. Bet – no otras puses – mēs varam šo diagrammu arī modificēt, un, proti, tā, ka tiek turpināta indivīda aktivitāte laika tirgū, un jauno – modificēto grafiku nosaukt par “indivīda laika tirgus grafiku”. Pie augstām procentu likmēm, līdz parametriem, kur šis grafiks krusto vertikālo asi, tas ir tas pats indivīda tagadnes preču piedāvājuma grafiks. Bet zemāk, mēs reversējam viņa pieprasījuma grafiku un turpinām to pa horizontālo asi pa kreisi. (Sk.43.zīm.).

Visiem tirgus dalībniekiem ir līdzīga tipa laika tirgus saraksti, bet tie atspoguļo katra konkrēto vērtību skalu. Jebkura tirgus dalībnieka laika tirgus saraksti būs tādi, kuri izteiks šādi raksturojamas tendences, proti – pie augstākām procentu likmēm grafiki tieksies uz tīro ietaupīšanu, bet pie zemākām procentu likmēm uz ietaupīšanu - - mazāk, kamēr indivīds kļūs pat tīro pieprasītāju. Pie katras hipotētiskās procentu likmes katram indivīdam ir iespējama tīrā uzkrāšana, tīrais pieprasījums vai atturēšanās no tirdznieciskām darbībām vispār. Pie mazām procentu likmes izmaiņām pieprasījuma vai piedāvājuma izmaiņu nebūs (vertikālais grafiks), taču nekad nebūs arī iespējama tāda situācija, kad pie zemākas procentu likmes piedāvājums būs augstāks vai pieprasījums – mazāks.

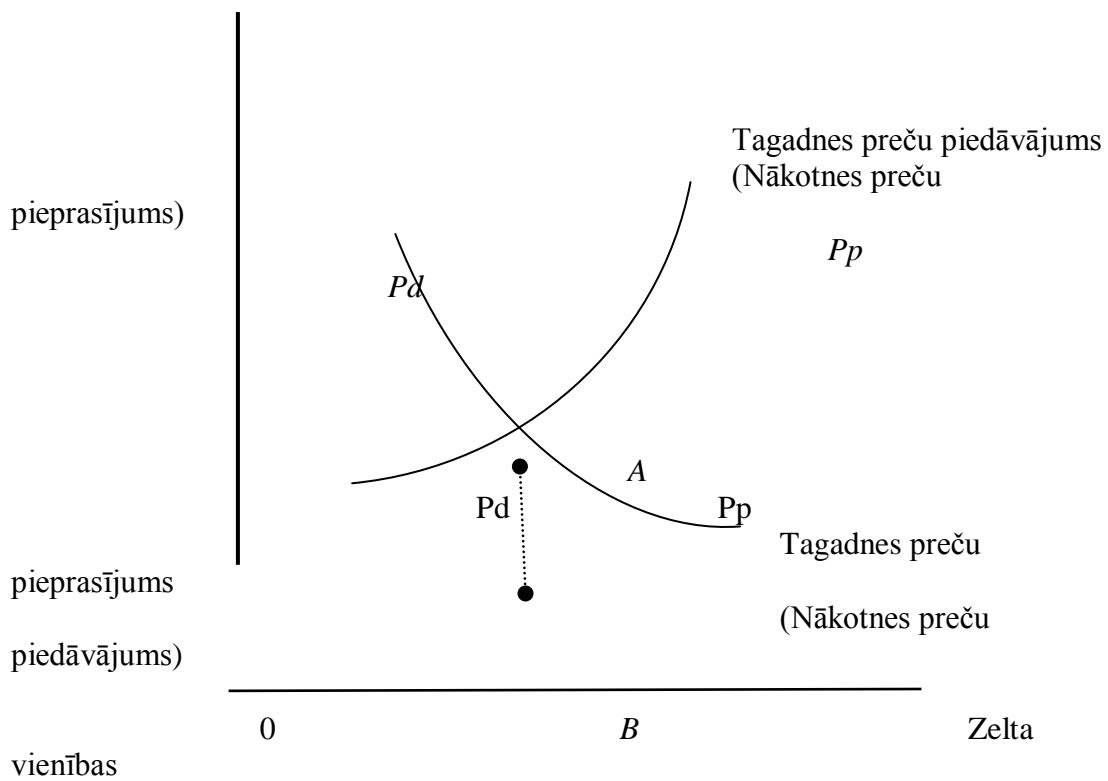
Visu individuālo tirgus dalībnieku laika tirgus sarakstu kopums veido tirgus koppiedāvājuma un tirgus koppieprasījuma sarakstus par tagadnes precēm, kas izteikti nākotnes preču nosaukumos. Piedāvājuma saraksti paaugstināsies līdz ar procentu likmes paaugstināšanos, bet pieprasījuma saraksts pazemināsies līdz ar procentu likmes paaugstināšanos.





43.zīm. Individuālais laika tirgus grafiks

Tipiska tirgus kopējā diagramma attēlota 44.zīmējumā. Apkopojot visu tirgus individuālo dalībnieku laika tirgus piedāvājuma un pieprasījuma grafikus, iegūstam tirgus koppiedāvājuma un koppieprasījuma līknes – PdPd un PpPp. Koppieprasījuma līkne PpPp atspoguļo preču koppieprasījumu, kas izteikts ar nākotnes preču piedāvājumu. Procentu likmei krītot, šis koppieprasījuma grafiks PpPp noliecas pa labi. Koppiedāvājuma līkne PdPd atspoguļo preču koppiedāvājumu, kas izteikts ar nākotnes preču piedāvājumu. Procentu likmei kāpjot, šis koppiedāvājuma grafiks PdPd



44.zīm. Laika tirgus grafiku kopums

nolietas pa labi. Šo divu grafiku krustpunkts izsaka procentu likmes līdzsvaru. Un tas atspoguļo to procentu likmi, uz ko tiecas vienmērīgi rotējoša ekonomika. Šī tīrā procentu likme ir determinēta *tikai un vienīgi ar konkrētās sabiedrības indivīdu laika preferenci, bet ne ar kādu citu faktoru.*

Šo divu līkņu krustojšanās punkts izsaka procentu likmes līdzsvaru. Šīs likmes lielumu izsaka *BA*, bet uzkrāto līdzsvara naudas daudzumu – *OB*. Lielums *OB* ir naudas kopsomma, kura jāuzkrāj un tad jāinvestē nākotnes naudā. Pie procentu likmes, kura augstāka par lielumu *OB*, tagadnes preču piedāvājums būs lielāks par nākotnes preču piedāvājumu to savstarpējai apmaiņai, un ekscess uzkrājumi savstarpēji konkurēs, kamēr tagadnes preču cena nākotnes preču nosaukumu izteiksmē pazemināsies līdz līdzsvara cenai. Kad procentu likme kļūs zemāka par *BA*, tad nākotnes preču piedāvātāju tagadnes preču pieprasījums pārsniegs ietaupīto tagadnes preču piedāvājumu, un šo divu – tagadnes un nākotnes preču pieprasījumu konkurences rezultātā procentu likme noslīdēs līdz savam līdzsvaram.

Varbūt visvairāk maldu ir ieviesti diskusiju gaitā par procentu likmes izpratni, nekā citos ekonomikas aspektos. Bija vajadzīgs ilgs laiks, lai izprastu laika preferences izšķirošo nozīmīgumu tīrās procentu likmes noteikšanā ekonomikā; bet izprast to, ka laika preference ir vienīgais procentu likmi determinējošais faktors, tas prasīja pat vēl ilgāku laiku. Negribēšana akceptēt tīrās procentu likmes cēloni un tā interpretācija apgrūtinā ekonomiku vēl šobaltdien¹².

4. Laika tirgus un ražošanas struktūra

Laika tirgus, līdzīgi visiem citiem tirgiem, sastāv no komponentēm – personām, kuru saraksti kā integrēts kopums veido tirgus piedāvājuma un pieprasījuma kopsarakstu. Laika tirgus sarežģītību (un arī naudas tirgus sarežģītību) nosaka tas fakts, ka šis tirgus ir sadalīts daudzos atšķirīgos apakštirgos. Visi šie apakštirgi ir integrēti vienotā kopumā – koptirgū. Taču koptirgus komponentes – apakštirgi – saista interesi un ir ļoti nozīmīgi kā patstāvīgi tiesiski funkcionējoši tirgi, un tie ir vērti, lai mēs tos turpmāk izanalizētu. Apakštirgiem pašiem ir savi individuālie pieprasījumu un piedāvājumu saraksti.

Kā jau iepriekš norādījām, tagadnes-nākotnes tirgu varam sadalīt divas galvenajās apakšgrupās: *ražošanas struktūra* un *patērētāju aizdevumu tirgus*. Vispirms pievērsīsimies ražošanas struktūras analīzei. To varēs veikt labāk, vēlreiz apsverot tipisko ražošanas struktūras diagrammu, kas attēlota 41. zīmējumā, bet ievērojot dažas būtiski nozīmīgas atšķirības. Minētā iepriekšējā diagramma attiecas uz jebkuras konkrētas patēriņa preces ražošanas struktūru. Bet *tagad šī pati diagramma attēlo visu preču kopuma ražošanas struktūru*. Naudas plūsma iet no patēriņa precēm atpakaļ caur dažādām ražošanas stadijām, turpretim preču plūsma iet virzienā no augstākās ražošanas stadijas caur secīgām zemākajām ražošanas stadijām līdz gala rezultātā tās tiek pārdotas kā patēriņa preces. Ražošanas modelis nav atkarīgs no tā vai tiek lietoti specifiskie vai nespecifiskie faktori. Tā kā ražošanas struktūra ir veselums, tad diskusijā par laika tirgu *dalproduktu* specifiskācijas pakāpēm nav būtiskas nozīmes.

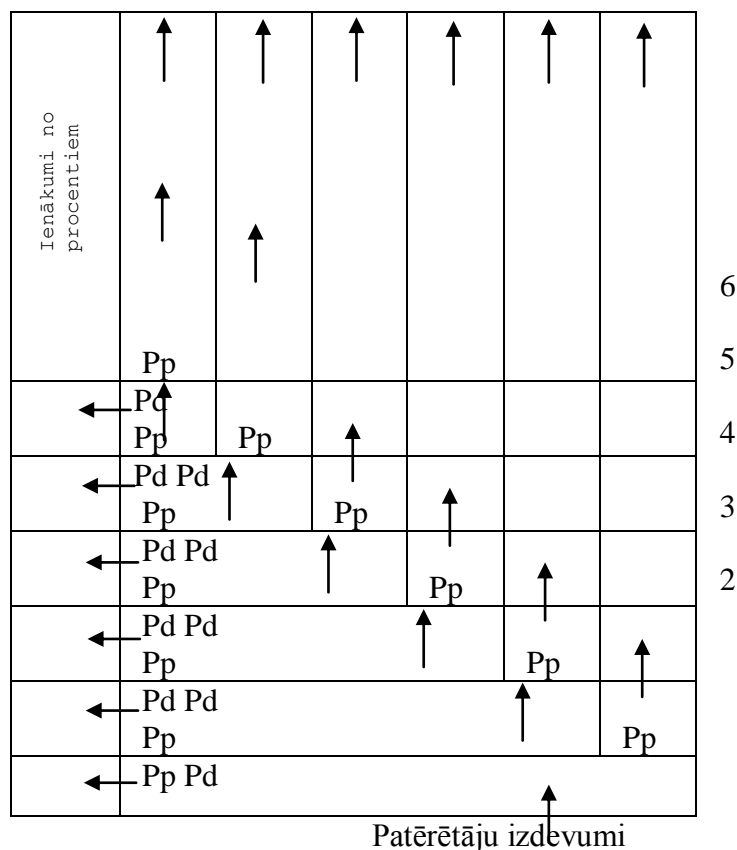
Nepastāv problēma arī tai ziņā, ka atšķirīgu preču atšķirīgiem ražošanas procesiem ir atšķirīgi ražošanas ilgumi. Nerada arī grūtības nepieciešamība veidot zināma daudzuma ražošanas procesu un stadiju veselumus.

Tomēr ir divas daudz nopietnākas problēmas, kuras šķietami saistītas ar ražošanas struktūru kā veselumu veidošanu visas ekonomikas kopstruktūrā. Nebūt nav nepieciešams apmainīt kapitālpieces pret naudu katrā ražošanas stadijā. Viens fakts ir

tāds, ka vienā firmā var būt “vertikāli integrētas” viena vai vairākas ražošanas stadijas un tādēļ šī firma var avansēt tagadnes preces ilgākam laika periodam. Mēs turpinājumā parādīsim, ka tas tomēr nevar radīt grūtības visā procesā kā veselumā, jo tas nerada grūtības konkrētajos procesos.

Otra grūtība ir *ilgspējīgu* kapitālpreču pirkšana un lietošana. Mēs jau agrāk pieņēmām un pieņemam vēl joprojām, ka kapitālpreces vai zemi nepārdod, tās tikai izīrē, resp., īpašnieki tās izrentē citiem. Ilgspējīgu preču pārdošana rada komplikācijas, bet mēs vēlreiz parādīsim, ka tas neienes nekādas būtiskas izmaiņas mūsu analīzē.

Ražošanas struktūras diagrammā, kas attēlota 45.zīmējumā, nav uzrādīti dažādu sektoru un substitūtu savstarpējie maksājumi. Toties Pp'i un Pd'i ir punkti, kuri atspoguļo tagadnes-nākotnes transakcijas (“laika transakcijas”) kā konkrētus notikumus, kā arī tās grupas, kuras veic šīs dažādās transakcijas. Ar Pp-i apzīmēti tagadnes preču pieprasītāji, bet Pd-i – tagadnes preču piedāvātāji, abi – apmaiņā pret nākotnes precēm.



Apzīmējumi: S = Pd-Tagadnes preču piedāvājums; D = Pp - pieprasījums

45.zīm. *Visu preču ražošanas struktūras veselums*

Analīzi sāksim ar diagrammas pamatni – horizontālo aili. Tajā atspoguļoti patērētāju izdevumi par patēriņa precēm. Naudas plūsma ir parādīta ar bultiņām. Naudas plūsma iet no patērētājiem uz patēriņa preču pārdevējiem. Šī *nav* laika transakcija. Tā ir tagadnes preču (naudas) apmaiņa pret nākotnes precēm (patēriņa precēm)¹³.

Patēriņa preču ražotāji ir kapitālisti, kuri investē faktoru pakalpojumos, lai ražotu šīs preces un tad tās pārdotu kā savus ražotos produktus. Kapitālists investējot pērk,

proti, kapitālistu investīcijas struktūra šajos faktoros sastāv no zemes faktoru pakalpojumu pirkšanas un no darbaspēka pirkšanas (oriģinālie faktori), kā arī no pirmās kārtas kapitālpreču (ražotājfaktori) pirkšanas. Divās šajās plašo kategoriju transakcijās, proti, oriģinālo faktoru pirkšanas un ražotājfaktoru pirkšanas transakcijās tagadnes preces tiek mainītas pret nākotnes precēm. Abos gadījumos kapitālists iegulda tagadnes naudu apmaiņā pret faktoru pakalpojumiem, no kuriem peļņa materializēsies tikai kaut kad nākotnē un kura tādējādi ir *nākotnes prece*.

Tādā kārtā kapitālisti, kuri ražo patēriņa preces, un kurus mēs varētu saukt par “pirmās stadijas kapitālistiem”, ar savām investīcijām iesaistās laika transakcijās. Šīs laika tirgus īpašās apakšgrupas komponentes ir šādas:

Tagadnes preču piedāvātāji: kapitālisti₁

Nākotnes preču piedāvātāji: zemes īpašnieki, strādnieki, kapitālisti₂

(Tagadnes preču pieprasījums)

Kapitālisti-1 ir pirmās stadijas kapitālisti, tie ražo patēriņa preces. Viņi pērk kapitālpreces no producentiem-īpašniekiem – otrās stadijas kapitālistiem vai kapitālistiem-2. Pd'I un Pp'i atbilstīgi rāda šīs transakcijas, bet augšup vērstās bultiņas rāda naudas maksājumu plūsmu.

Nākamajā stadijā kapitālisti-2 pērk ražošanas faktoru pakalpojumus. Viņi piedāvā tagadnes preces un pērk nākotnes preces, turklāt tādas, kuras ir pat vēl vairāk attālas laikā -- nākotnē, nekā tas produkts, kuru viņš ražos¹⁴. Šīs preces piedāvā zemes īpašnieki, strādnieki un kapitālisti –3 . Otrās stadijas rezumējums:

Tagadnes preču piedāvājums: kapitālisti-2

Nākotnes preču piedāvājums: zemes īpašnieki, strādnieki un kapitālisti –3

Šīs tirgus transakcijas ir apzīmētas atbilstīgi ar Pd'i un Pp'i un augšupvērstās bultiņas apzīmē naudas maksājumu plūsmu šajās transakcijās.

Atbilstīgi šim modelim norises turpinās līdz pašai pēdējai stadijai. Beigu (šajā gadījumā – sestajā stadijā) stadijas kapitālists piedāvā nākotnes preces piektās stadijas kapitālistiem, un arī piedāvā tagadnes preces strādniekiem un zemes īpašniekiem apmaiņā pret viņu pakalpojumiem, kuri būtu veicami ārkārtīgi tālā nākotnē. Tādējādi, pēdējo divu augstāko stadiju transakcijas ir šādas (pēdējā stadija ir apzīmēta ar N, cipara 6 vietā):

5-tā stadija:

Tagadnes preču piedāvājums: kapitālisti-5

Nākotnes preču piedāvājums: zemes īpašnieki, strādnieki un kapitālisti –N

N-tā stadija:

Tagadnes preču piedāvājums: kapitālisti-N

Nākotnes preču piedāvājums: zemes īpašnieki, strādnieki.

Mēs tagad varam rezumēt laika tirgu jebkurai N stadiju ražošanas struktūrai:

<i>Tagadnes preču piedāvātāji</i>	<i>Nākotnes preču piedāvātāji (Nākotnes preču pieprasītāji)</i>
Kapitālisti-1	Visi zemes īpašnieki
Kapitālisti-2	Visi strādnieki
Kapitālisti-3	Kapitālisti-2
.....	Kapitālisti-3
.....
Kapitālisti-N
	Kapitālisti-N

Lai skaidrāk ilustrētu aplūkotās ražošanas struktūras principu, no jauna atgriezīsimies pie skaitliskā parauga, kas attēlots 41. zīmējumā, un summēsim dažādo laika tirgus komponentu piedāvātos un saņemtos tagadnes preču daudzumus. Mēs varam izmantot to pašu zīmējumu un pieliet to visam ražošanas struktūras *kopumam*, lai gan lasītājs šajā gadījumā varētu vēlēties aplūkot vienības kā zelta unču salikumu vai daudzkārtņi. Tas fakts, ka ražošanas procesu atšķirīgi ilgumi un dažādas vertikālās integrācijas pakāpes nav šķērslis veseluma veidošanai, ļauj mums lietot diagrammu gandrīz kā vienlīdz atbilstīgu gan atsevišķam ražošanas procesam, gan visai ekonomikai kā veselumam. Turklāt tas fakts, ka vienmērīgi rotējošā ekonomikā procentu likme visās ražošanas stadijās un attiecībā uz visām precēm būs viena un tā pati, mums it īpaši ļauj apvienot visu preču ražošanas relatīvi salīdzināmās stadijas. Un tā, ja likme ir 5%, tad mēs varam apgalvot, ka kādas preces noteiktā ražošanas stadijā kapitālistu maksājumi faktoru īpašniekiem sastādīs 50 unces, ieņēmumi no produkta pārdošanas – 52,5 unces. Mēs varam arī pieņemt, ka tajā pašā periodā kopmaksājums visā ekonomikā būs 5000 unces, bet kopieņēmumi – 5250 unces. Tā pati procentu likme ir ieņēmumiem no investīcijām, un tā attiecas uz visām precēm kopumā tāpat kā uz katru atsevišķu preci.

Turpinājumā ir uzrādīti tagadnes preču piedāvājumi atbilstīgi 41. zīmējumā attēlotajai diagrammai, kuru izmantosim te vēlreiz un attiecināsim to uz visu ekonomikas kopumu.

Šajā tabulā ar horizontālajām bultiņām apzīmētas naudas plūsmas katrā ražošanas stadijā no piedāvātājiem-ietaupītājiem uz saņēmējiem – pieprasītājiem. No šīs tabulas ir viegli noteikt katra dalībnieka *neto* naudas ienākumu: tas ir vienāds ar katra dalībnieka naudas *kopienākumu* jeb *bruto* ienākumu, no kura atskaitīti visi viņa veiktie maksājumi. Šī formula attiecas uz katra tirgus dalībnieka visu viņa tirdznieciskās darbības laika periodu un visām viņa tirgus transakcijām. Zemes un darbaspēka īpašnieku situācija ir vienkāršāka, proti, viņi saņem savu naudu apmaiņā pret tām nākotnes precēm, kuras ražojusi viņiem piederošie faktori; šī nauda ir viņu bruto un neto naudas ienākumi, ko viņi gūst no producējošās sistēmas. Zemes un darbaspēka īpašnieku naudas neto kopienākums ir 83 unces. Tā ir visu dažādo zemes un darbaspēka īpašnieku naudas ienākumu summa, ko viņi iegūst summāri N ražošanas stadijās.

(Ietaupītāji)
Tagadnes
preču piedāvātāji

Tagadnes preču pieprasītāji
Nākotnes preču piedāvātāji

	Unces		Unces
Kapitālisti-1	95 15→	Zemes un darbaspēka īpašnieki;kapit.2	80
Kapitālisti-2...	76 16→	Zemes un darbaspēka īpašnieki;kapit.3	60
Kapitālisti-3...	57 12→	Zemes un darbaspēka īpašnieki;kapit.4	45
Kapitālisti-4...	43 13→	Zemes un darbaspēka īpašnieki;kapit.5	30
Kapitālisti-5...	28 8 →	Zemes un darbaspēka īpašnieki; kapit. N	20
Kapitālisti-N...	19 19 →	Zemes un darbaspēka īpašnieki...	

Kopā: 318 83 235

Kapitālistu situācija ir daudz sarežģītāka. Viņi izmaksā tagadnes preces apmaiņā pret nākotnes precēm un tad daļēji gatavo nākotnes produktu – daļproduktu par naudu pārdod zemākas ražošanas stadijas kapitālistiem. Viņu neto naudas ienākums tiek noteikts, atskaitot no viņu bruto ienākuma viņu naudas izdevumus par ražošanas stadijas periodu. Mūsu piemērā dažādo kapitālistu-2;-3;-4;-5.-N, kuri ražo kapitālpreces, neto ienākumi ir šādi:

Kapitālisti-2	80 – 76 = 4 unces
Kapitālisti-3.....	60 – 57 = 3 unces
Kapitālisti-4.....	45 – 43 = 2 unces
Kapitālisti-5.....	30 – 28 = 2 unces
Kapitālisti-N.....	20 – 19 = 1 unces

Neto kopienākums: 12 unces

Kapitālpreču ražojošo kapitālistu (no otrā līdz N-jam) neto kopienākums ir 12 unces. Bet kā ar kapitālistiem -1, kuriem, šķietami, nav tikai ne-neto ienākumi vien, bet gan ir 95 unču deficīts? Viņi saņem atlīdzību nevis no kapitālistu ietaupījumiem, bet gan no patērētāju izdevumiem, kur katras 100 unces dod viņiem 5 unču lielu neto ienākumu.

Te būtu nepieciešams uzsvērt, ka ražošanas struktūras un laika tirgus vispārīgais modelis reālajā nenoteiktības pasaulē būs tāds pats kā VRE-kā. Varētu būt atšķirīgas naudas plūsmas sektoriem un atšķirības naudas summu proporcijās starp dažādām precēm. Mēs vēlāk sapratīsim, kādas šīs pretrunas varētu būt. Piemēram, reālajā tirgū peļņas procenti kapitālistiem visos sektoros nemēdz būt vienādi. Bet maksājumu modelis (kombinācija starp piedāvātājiem un pieprasītājiem), varētu būt tas pats.

Analizējot ražošanas struktūras ienākumu-izdevumu bilances, autori, kuri raksta par ekonomiskajām problēmām, konstatē, ka mēs konsolidējam dažādus ienākumus un ņemam vērā tikai neto ienākumus. Vīlīnājums bija vienkāršs – “dubulti” norakstīt zaudējumus kapitālistu savstarpējās transakcijās. Ja to te tā darītu, tad tirgus neto kopienākums būtu: kapitālistiem 17 unces (12 unces kapitālpreču kapitālistiem un 5 unces patēriņa preču kapitālistiem); zemes un darbaspēka faktoriem 83 unces. Tad

neto ienākumu kopsomma būtu 100 unces. Un šī ienākumu kopsomma ir pilnīgi vienāda ar patērētāju kopizdevumiem šajā periodā.

Neto kopienākums ir 100 unces un iztērētas arī ir 100 unces. Tādējādi nav jaunu *neto* ietaupījumu. Ar ietaupījumiem un to maiņu detalizēti nodarbosimies vēlāk. Te ir uzsvērts tikai tas, ka vienmērīgi rotājošās ekonomikas (VRE) bezgalīgajā ciklā *neto* nulles ietaupījumi, atbilstīgi savai definīcijai, nozīmē to, ka tie ir tikai pietiekams *bruto* ietaupījums, t.i. tāds, lai uzturētu produktīvā kapitāla struktūru veselu, resp. nedefektīvu, lai turpinātos ražošanas process un uzturētu konstantu patēriņa preču daudzumu konkrētā laika periodā.

Ir, protams, leģitīmi un visai bieži arī lietderīgi ņemt vērā neto ienākumus un neto ietaupījumus, bet tie ne vienmēr ir pietiekami izskaidrojoši, un to lietošana mūsdienu ekonomikā jau ilgstoši bija ārkārtīgi maldinoša¹⁵. Skatījos izteikta “nacionālā” neto ienākuma jēdziena lietošana virza nostiprināt uzskatu, ka ražošanas struktūras uzturēšanas reāli svarīgs elements ir patērētāju darbība – savas naudas izdošana. Mūsu VRE modelī dažādie faktori un kapitālisti saņem savus neto ienākumus un iepludina tos atpakaļ patērēšanā, tādējādi uzturot ražošanas struktūru un nākotnes dzīves standartus, t.i., patēriņa preču izvadi kā patēriņa preču patērēšanas efektu. Secinājums, kurš izriet no šāda jēdziena, ir skaidrs, proti, kapitālistu ietaupījumi ir nepieciešami kapitālstruktūras attīstībai – pieaugšanai, pastiprināšanai u.tml., bet pat bez jebkādiem ietaupījumiem naudas izdevumi patēriņam vieni paši ir pietiekami, lai uzturētu ražošanas kapitāla struktūru nedefektīvu.

Šis secinājums šķiet ir skaidri formulēts maldinājums: vispirms – vai patērētāju naudas ietaupīšana nav viņu aktivitātes balsts un gala produkts? Šī tēze tomēr ir dramatiski kļūdaina. Kapitālistu veiktā ietaupīšanas darbība nav vienkāršs šīs darbības automātisms, it īpaši situācijā, kad mēs pieļaujam VRE pasaules pastāvēšanu. Šajā reālajā pasaulē konceptuālas kļūdas rada jucekli. Situācijā, kur ražošana sadalīta stadijās, apgalvojums, ka naudas izdevumi patērēšanai ir pietiekami, lai nodrošinātu kapitāla struktūras uzturēšanu, nav patiess. Ja mēs izprotam kapitāla struktūras uzturēšanas problēmu, tad mums arī jāizprot *visi lēmumi* par tagadnes preču piedāvājumu tagadnes-nākotnes tirgū. Šādi lēmumi ir *apvienoti veselumi*. Tie nevar viens otru atcelt. Tādējādi kopietaupījumi ekonomikā nav nulle, bet gan visu tagadnes preču piedāvājuma kopsoms nākotnes preču īpašniekiem, kas tiek realizēts ražošanas procesā. Tā ir visu kapitālistu no 1 līdz N veikto piedāvājumu summa. Šīs summas no 1 līdz N kopā sastāda *318 unces*. Tas ir *bruto* kopietaupījums – tagadnes preču piedāvājums nākotnes preču ražošanai – un tas ir arī vienāds ar *bruto* kopinvestīciju. Investīcija ir naudas daudzums, kas izdots par nākotnes preču ražošanas faktoriem, un, nepieciešamā kārtā ir vienāds ar ietaupījumiem. Ražošanas kopizdevumi ir: 100 (patērēšana) plus 318 (investīcija = ietaupījumi) līdzinās *418 uncēm*. No ražošanas gūtais bruto ienākums ir vienāds ar kapitālistu-1 bruto ienākums (100 unces) plus visu pārējo kapitālistu bruto ienākums (235 unces), plus zemes un darbaspēka īpašnieku bruto ienākums (83 unces). Tas viss kopā sastāda *418 unces*.

Mūsu ražošanas struktūras diagrammā attēlota tāda ekonomikas sistēma, kurā tiek iegūtas 418 unces bruto ienākuma un 100 unces tiek izdotas patēriņam, turpretim 318 unces tiek ietaupītas un tad investētas ražošanas struktūrā noteiktā kārtībā. Šajā vienmērīgi rotējošajā ekonomikā 418 unces tiek nopelnītas un tad izdotas, bez kāda neto “slepus uzkrājuma” vai “slepus neuzkrājuma”, t.i., bez neto pieskaitījuma vai atskaitījuma no tīrās naudas bilances par periodu kopumā¹⁶.

Ievērojama ietaupījumu un investīciju proporcionālā daļa (mūsu piemērā trīs reiz summas tiek izdotas patēriņam) ir absolūti nepieciešama ražošanas struktūru uzturēšanai nedefektīvā stāvoklī. Kontrasti ir skaidri tai gadījumā, ja mēs izprotam,

kurš gūst ienākumus un *kurš* ir spējīgs izlemt – patērēt vai investēt. Neto ienākumu teorētiķi aizplīvuroti pieņem, ka vienīgais nozīmīgais lēmums par patērēšanu pretstatā ietaupīšanai-investēšanai ir tas, ko veic faktoru īpašnieki no saviem neto ienākumiem. Bet tā kā pēc vispārēja atzinuma kapitālistu neto ienākumi ir relatīvi mazi, tad šai pieejai ir mazsvarīga loma kapitāla saglabāšanā. Mēs tomēr uzskatām, ka tas, kas uztur kapitālu, ir *bruto* izdevumi un *bruto* investīcijas, bet nevis neto investīcijas. Tādējādi, jebkuras ražošanas stadijas kapitālistiem ir vitāli svarīga loma kapitāla saglabāšanā. To viņi veic ar saviem ietaupījumiem un investīcijām. Viņu ietaupījumus un investīcijas, savukārt, nosaka viņu grūti gūtie ietaupījumi no saviem bruto ienākumiem.

Lai teikto konkretizētu, pievērsīsimies kapitālistu-1 darbības analīzei. Atbilstīgi neto ienākumu teorētiķu uzskatiem, kapitālistu-1 loma ir relatīvi maza, jo viņu neto ienākumi ir tikai 5 unces. Taču viņu faktiskie bruto ienākumi ir 100 unces. Un *tikai viņu pašu ziņā ir izlemt, cik daudz no šīs summas viņi uzkrās un cik daudz – patērēs*. Vienmērīgi rotējošā ekonomikā mēs, protams, vienkārši paziņojam, ka viņi uzkrāj un investē 95 unces. Bet, ja mēs izejam ārpus VRE darbības lauka, tad mums jāsaprot, ka te investēšanas darbības netiek īstenotas automātiski. Nav tāda dabas likuma, kas noteiktu, ka viņiem jāreinvestē šī minētā summa – 95 unces, t.i., atkārtoti jāiegulda šī summa –95 unces – ražošanas struktūras kapitāla papildināšanā. Piemēra pēc pieņemsim, ka kapitālisti-1 izlemj pārtraukt VRE vienveidīgo plūdumu, izdodot visas 100 unces savam patēriņam, un nevis investējot 95 unces. Acīmredzami, ka tad pilnīgajai tirgus radītajai ražošanas struktūrai jāsabruk. Tad nekādus ienākumus vispār kapitālisti no augstāku kārtu kapitālprecēm neiegūst, kā arī visi augstākās kārtas kapitālprocesi tiek izbeigti – pilnīgi pārtraukti. Iepriekš mēs jau redzējām un turpinājumā redzēsīm vēl detalizētāk, ka civilizācija attīstās pateicoties papildpakapitālam, jo tas pagarina ražošanas procesus. Lielāki preču kvantumi ir iegūstami tikai izmantojot lielāku kapitālu garākos procesos. Kapitālistiem novirzot savus ietaupījumus no investēšanas uz patērēšanu, visi šie procesi nenovēršami izbeigsies un viss atgriezīsies barbarismā. Tur ražošanas procesi būs īsi un primitīvi un ražos tikai tūlītējai izlietošanai nepieciešamās lietas. Dzīves standarts un izražoto labumu dažādība nonāks katastrofāli primitīvā līmenī¹⁷.

Kāds varētu būt šādas straujas pārslēgšanās iemesls no ietaupīšanas un investēšanas uz patērēšanu? Brīvā tirgus apstākļos vienīgais iemesls varētu būt kapitālistu laika preferences sarakstu tāds pēkšņs masveida kāpinājums, kad tagadējais apmierinājums kļūst daudz vērtīgāks par kaut kad nākotnē iespējamo apmierinājumu. Šī viņu augstāka laika preference nozīmē to, ka pašreizējā brīdī pastāvošā procentu likme nav pietiekami augsta, lai rosinātu viņus ietaupīt un investēt tajās pašās proporcijās kā iepriekš. Un tādēļ viņi patērē lielāku un investē mazāku savu bruto ienākumu daļu.

Katrs indivīds, balstoties un savu laika preferences sarakstu, izlemj, cik lielu savu ienākumu daļu viņš investēs un cik lielu – patērēs. *Laika tirgus veseluma saraksts (kuru arī nosaka laika preference) nosaka šī veseluma sociālo daļu – (bruto) ietaupījuma un patēriņa – proporcijas*. Un ir saprotams, ka, jo augstāks ir laika preferences saraksts, jo lielāka būs ietaupījuma patēriņa daļa; turpretī, zemāks laika preferences saraksts samazinās šo daļu. Tajā pašā laikā, kā jau redzējām, augstāks laika preferences saraksts virza uz augstāku procentu likmi, bet zemāks saraksts virza uz procentu likmes pazemināšanos.

No teiktā kļūst skaidrs, ka tirgus dalībnieku laika preferences nosaka vienlaicīgi gan tirgus līdzsvara procentu likmi, gan arī proporcijas starp patēriņu un ietaupījumu (gan individuāli, gan kopumā)¹⁸. Patēriņam un ietaupījumiem – abiem, tāpat kā monētai,

ir divas puses. Proti, mūsu piemērā kāpinājums laika preferences sarakstos izraisīja ietaupījumu samazināšanos, absolūti un proporcionāli, un procentu likmes paaugstināšanos.

Maldi neto produkta aritmētikā vedināja ekonomistus ietvert bruto savu produktu un ienākumu raksturojošos skaitliskajos rādītājos. Mūsdienās iecienīts jēdziens ir *nacionālais kopprodukts* un – tā līdzinieks – *nacionālie kopizdevumi*. Šie jēdzieni tika aizgūti tā iemesla dēļ, ka skaidri redzamās kļūdas bija pretrunā ar neto ienākuma jēdzienu¹⁹. Tagadējā “bruto” aritmētika ir neloģiskuma kalngali, jo tas vispār nav “bruto”, bet ir tikai daļējs bruto. Šī aritmētika izsaka tikai kapitālistu nopirkto ilgspējīgo kapitālpreču un viņu pašu iegādāto un patērēto ilgspējīgo kapitālu. Mēs turpinājumā apsvērsim ilgspējīgā kapitāla problēmas daudz pilnīgāk, bet pašlaik būtu pietiekami, ja teiktu, ka nav liela atšķirība starp ilgspējīgu un mazāk ilgspējīgu kapitālu. Abu veidu kapitāli tiek izlietoti ražošanas procesā un par abiem samaksā zemākas kārtas kapitālisti no saviem bruto ienākumiem un bruto ietaupījumiem. Vērtējot ražošanas struktūras maksājumu modeli, nav pieļaujams neilgspējīgo kapitālpreču izlietošanu atstāt ārpus investīciju kopainas. Ir pilnīgi neloģiski izdalīt atsevišķi ilgspējīgās preces, jo tās pašas ir tikai sava neilgspējīgā kalpojuma diskontēts iemiesojums un tādējādi ilgspējīgās preces nav nošķiramas no neilgspējīgām precēm.

Ideja par to, ka kapitāla struktūra ir uzturama nedefektīvā stāvoklī bez ietaupījumiem, t.i., it kā šī uzturēšana notiktu automātiski, ir izlolota “neto” pieejas īstenošanas procesā. Ja pat nulles ietaupījumi būs pietiekami kapitāla uzturēšanai, tad šķitīs, ka kapitāla kopvērtība ir ilgstoši piemītīga realitāte, kuru nevarēs mainīt. Šis viedoklis par kapitāla permanenci – pastāvību, nemainīgumu caurvij ekonomikas teoriju, daļēji arī Dž.B. Klārka (J.B. Clarka un Franka H. Knaigta (Franka H. Knight) rakstus, un šo autoru ietekmē Amerikā tika radīta mūsdienu “neoklasicismā” ekonomikas teorija. Lai aizstāvētu šo viedokli ir nepieciešams noliegt gan ražošanas stadiju analīzi, gan arī lielo *laika* ietekmi uz ražošanu²⁰. Visur esošā laika ietekme ir akcentēta ražošanas periodu jēdzienā, kā arī procentu likmes noteikšanā, un investēšanas-patērēšanas proporcijās, kas saistītas ar indivīda laika preferences sarakstu. Taču Franka H. Knaigta doktrīna noliedz jebkādu laika preferences lomu ražošanā, uzskatot, ka modernajā kompleksajā ekonomikā ražošana “tagad” – ir bez laika dimensijas un ka laika preference neietekmē procentu likmi. Šī doktrīna tika nosaukta piemēroti, proti, par “kapitāla mitoloģiju” un tā noveda pie uzskata, ka kapitāla aizstāšana un uzturēšana nav ekonomikas problēma^{21, 22}.

Viedoklis, ka patērētāju izdevumi ir ražošanas sistēmas svarīga izdevumu kategorija, ir visai parasti neto pieejas tieši izloloti maldi. Daudzi autori aiziet pat tik tālu, ka biznesa plaukšanu sasaista tieši ar patērētāju izdevumiem un ka biznesa depresija izraisa patērētāju izdevumu pazeminājumu. “Biznesa ciklu” iztirzāsim nākamajās šīs grāmatas daļās, bet jau tagad ir skaidrs, ka sasaiste starp biznesa uzplaukumu un patērētāju izdevumiem ir vāja vai pat vispār nepastāv. Biznesa veiksmju skaidrošanā svarīga ir cenu intervāla plašuma (starp dažādām stadijām) izpratne, t.i., atbilstīgi procentu likmei gūtā peļņa. Procentu likme ir tā, kas mudina kapitālistus uzkrāt un investēt tagadnes preces produktīvos faktoros. Procentu likme, kā mēs jau pierādījām, tiek iedibināta ar noteiktas sabiedrības indivīdu laika preferences konfigurāciju jeb elementu izkārtojumu. Procentu likme nav patēriņam izdotās naudas kopējais kvantums, (kurš gan ir būtisks kapitālistu peļņai), bet gan *robeža*, resp., intervāla plašums starp produkta cenām un faktoru cenu summu dažādās ražošanas stadijās, un šis intervāla plašums tiecas būt proporcionāli vienāds visā ekonomikā.

Faktiski nevienam nekad nevajag raizēties par patērētāju izdevumu līmeņa uzturēšanu, saglabāšanu. Patērēšana būs vienmēr, tā ir mūžīga. Mēs jau redzējām, ka tad, kad cilvēks ir uzkrājis noteiktu naudas daudzumu, tad viņam vienmēr ir arī monetārā aktīva nesamazināmais minimums, kuru viņš izdos savam pašreizējam patēriņam. Cilvēkdarbības fakts nodrošina šādu nesamazināmo minimumu. Un, ja vien šī ir monetārā ekonomika un lietošanā ir nauda, tā arī tiks izdota patēriņa preču pirkšanai. Proporcija starp izdevumiem kapitālam dažādās ražošanas stadijās un kopizdevumiem sniedz *svaŗīgu* atziņu – izpratni par patēriņa preču reālo izvadi, proti, gala rezultāta efektu. Izdotās naudas kopsumma problēmas risinājuma sakarā tomēr neko neizsaka. Nauda un tās vērtība tiks pētīta vēlāk. Tomēr ir acīmredzami, ka izdoto naudas vienību skaits varētu būt ļoti liels un atkarīgs no aprītē esošās naudas daudzuma. Varētu tikt izdotas patēriņam 100, 1000, 10000 vai pat 100000 zelta unču bez nozīmīga (kaut kā) iebilduma par to, ka iegūtais-izmantojamais naudas vienību daudzums bijis mazāks vai lielāks. Patēriņam izdotās naudas kopsumma neko neliecina par to preču daudzumu, kuru esošajā ekonomikas situācijā drīkstētu pirkt.

Nozīmīgi ir apsvērumi par laika preferencēm un rezultējošo proporciju starp patērētāju izdevumiem un ražotāju precēm (investīcijas). Jo mazāka ir izdevumu daļa patēriņam, jo lielāka būs investīciju daļa kapitāla struktūrā – un pēc tam – jo lielāka piedāvāto preču pārpilnība, jo produktīvāka ir ekonomika. Monētas otra puse ir cenu intervāla plašuma laika preferences determinējošais efekts, kas iedibina procentu likmi un tādējādi arī kapitālistu ietaupītāju-investoru ienākumus. Mēs jau aplūkojām investīciju pazemināšanās efektu ražošanas pirmajā pakāpē. Turpinājumā pilnīgāk analizēsim laika preferences pazemināšanās ietekmi uz ražošanu un procentiem ražošanas pirmajā pakāpē; naudas daudzuma izmaiņu ietekmi uz laika preferenci un ražošanas struktūru.

Pirms turpināt laika preferences un ražošanas struktūras analīzi, pabeigsim tomēr laika tirgus komponentu apskati²³.

Tīrie tagadnes preču pieprasītāji laika tirgū ir dažādas strādnieku un zemes īpašnieku grupas – oriģinālo ražošanas faktoru pakalpojumu pārdevēji. Šo pakalpojumu tirgus cena, kā mēs turpinājumā redzēsīm, iedibinās līdzīgi kā vienību *marginālas vērtības produkts* (MVP), kura vienības *diskontētas* atbilstīgi dominējošai procentu likmei. Un jo augstāka procentu likme, jo zemāka viņu pakalpojumu cena, vai drīzāk – jo lielāks būs šo pakalpojumu marginālā produkta vērtības *diskonts*, ievērojot tagadnes preces gatavību. Tā, lūk, ja konkrēta darbaspēka vai zemes faktora marginālā produkta vērtība ir 10 unces laika perioda vienībā, konkrēta gala produkta ražošanas ilgums ir viens gads un procentu likme ir 10%, tad viņu nopelnītais atalgojums būs, apmēram, 9 unces gadā. Augstāka procentu likme cenu pazeminās, bet zemāka likme – paaugstinās, un, kaut arī maksimālā cena būs tikai nedaudz zemāka par pilnu marginālā produkta vērtību (PMV), procentu likme nekad neizzudīs.

Liekas iespējams ka, oriģinālo produktīvo faktoru tagadnes preču pieprasījuma sarakstu reakcija uz procentu likmes izmaiņām būs ļoti neelastīga. Ļoti iespējams, ka starp dažādiem faktoru īpašniekiem, kuri operē ar lielām pamatsummām, diskontēšana pie dažādām procentu likmēm būs maz atšķirīga²⁴. Bet plašas procentu likmes izmaiņas, kuras radīs milzīgas atšķirības starp kapitālistiem, nosakot ļoti lielas ienākumu atšķirības no procentiem un arī dažāda garuma ražošanas procesu ienesīgumu, oriģinālo ražošanas faktoru īpašnieku izpeļņu tomēr ietekmēs nenozīmīgi.

Laika tirgū mēs visus faktoros aplūkojām kā vienotu veselumu; laika tirgus procentu likme caurvij visus tagadnes-nākotnes tirgus aspektus, tostarp arī zemes un darbaspēka pakalpojumu pirkšanu. Tādējādi tai gadījumā, kad mēs aplūkojam kāda

viena konkrēta faktora piedāvājumu tirgū, mēs aplūkojam to *vispārīgi*, nevis kā šī viena konkrētā faktora piedāvājumu specifiskai lietošanai. Homogēnu gruntsgabalu grupai var būt trīs alternatīvi izlietojumi, teiksim, kviešu audzēšanai, aītkopībai un kā vieta tērauda fabrikai. Katra šī zemes alternatīvā izlietojuma piedāvājuma saraksts būs elastīgs (relatīvi slīps grafiks) un tas tiek noteikts ar to kopsummā, kuru var iegūt nākamajā labākajā izlietojumā – t.i., tādā lietojumā, kur diskontētā marginālā produkta vērtība (PMV) ir nākamā augstākā vērtība. Iepriekšējā analizē mēs neaplūkojam faktoru piedāvājumu grafiku kādai *konkrētai* rūpnieciskai izmantošanai; mēs aplūkojam piedāvājumu grafiku visiem lietotājiem kā *vienotam veselumam*, t.i., piedāvājumu grafiku laika tirgū apmaiņā pret tagadnes precēm. Tas nozīmē, ka mēs aplūkojam visu zemes homogēno faktoru īpašnieku rīcību (vai arī tikai viena īpašnieka rīcību, ja viņam pieder vienots gruntsgabals, kā tas parasti arī mēdz būt). Visiespējamākā ir tāda situācija, kad zemei *nav* rezervētās cenas, t.i., tās īpašniekam var būt ļoti neliela viņa zemes subjektīvās lietošanas vērtība. Tikai nedaudzi muižu īpašnieki var atļauties apceroši baudīt savu neskārto zemi. Tomēr praksē šāda zemes rezervētā pieprasījuma svarīgums ir niecīgs. Zemes rezervētais pieprasījums būs lielāks tai gadījumā, ja tās īpašnieks izmantos to savam uzturam nepieciešamo produktu ražošanai.

Darbspēka pakalpojumi drīzāk ir neelastīgi, neatkarīgi no procentu diskonta, tomēr varbūtēji mazāk neelastīgi nekā zemei, jo darbspēkam ir rezervētais pieprasījums, subjektīvā lietošanas vērtība, pat darbspēka tirgū kopumā. Šis īpašais rezervētais pieprasījums rodas no vaļas kā patēriņa labuma vērtības. Augstākas darbspēka pakalpojumu cenas izraisīs lielāka darba spēka vienību skaita ieplūšanu tirgū, bet zemākas tā cenas relatīvi veicinās vaļas cenas paaugstināšanos. Te tomēr atkal jābilst, ka atšķirības, kuras veidosies relatīvi plašu procentu likmju izmaiņu rezultātā, vispār nebūs lielas, un tādējādi darbspēka piedāvājumu grafiku kopums (vai drīzāk katra homogēna darbspēka faktora grafiks) tieksies būt neelastīgs, neatkarīgi no procentu likmes.

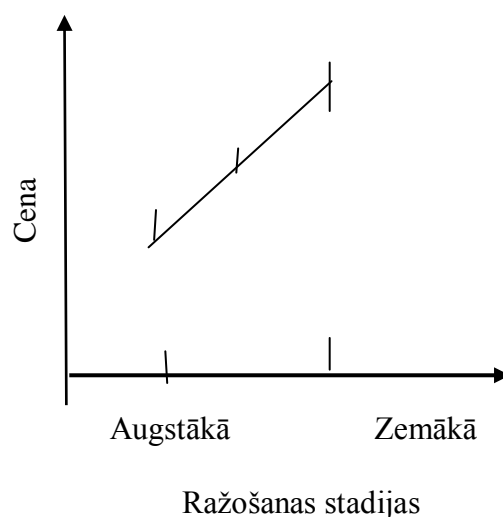
Tātad šīs divas tagadnes preču pieprasītāju kategorijas apmaiņā pret nākotnes precēm, ir *zemes īpašnieki* un *strādnieki*. Tagadnes preču piedāvātāji laika tirgū ir *kapitālisti*, kuri iekrāj uz sava patēriņa rēķina un investē savus uzkrājumus nākotnes precēs. Bet, ja tā, tad var rasties jautājums: vai kapitālisti nevar arī *pieprasīt* tagadnes preces un piedāvāt tās?

Patiesība ir tāda, ka kapitālisti, pirms viņi investē kādā ražošanas stadijā, vispirms pieprasa tagadnes preces apmaiņā pret produktu, kuru viņi ražos. Šis īpašais pieprasījums attiecībā pret procentu likmes izmaiņām ir neelastīgs, jo kapitālpreču ražotājiem var arī nebūt viņu ražoto kapitālpreču subjektīvās lietošanas vērtība. Šis pieprasījums ir tomēr atvasināts un atkarīgs. Vispirms jāpaskaidro, ka produkts, kura ražošanai tā īpašnieks pieprasa tagadnes preces, ir, protams, nākotnes prece, taču tā – šis produkts kā nākotnes prece – ir arī par vienu ražošanas stadiju *mazāk attāla nākotnē*, salīdzinājumā ar tām precēm, kuras īpašnieks pērk, lai ražotu šo nākotnes preci. Izsakoties citiem vārdiem – kapitālisti₃ pārdos savas nākotnes preces kapitālistiem₂, bet viņi, savukārt, pirka nākotnes preces no kapitālistiem₄ un arī no zemes īpašniekiem un strādniekiem. Tātad jebkurš kapitālists katrā ražošanas stadijā *pieprasa* preces, kuras ir vairāk attālinātas nākotnē, nekā tas produkts, kuru viņš piedāvā. Tādējādi viņš ir *tagadnes preču neto piedāvātājs* un arī *nākotnes preču neto pieprasītājs*. Tādējādi var apgalvot, ka visas viņa aktivitātes virza un vada viņa kā piedāvātāja pienākums. Jo augstāka būs tā procentu likme, kuru viņš pēc saviem ieskatiem būs spējīgs nopelnīt, t. i., jo augstāks būs cenu intervāls, jo vairāk viņš

centīsies investēt ražošanā. Bet, ja viņš nebūtu īstenais tagadnes preču piedāvātājs, tad iepriekšējais apgalvojums arī nebūtu patiess.

Attiecības starp tagadnes preču piedāvātāja un pieprasītāja lomu attēlotas diagrammā 46. zīmējumā.

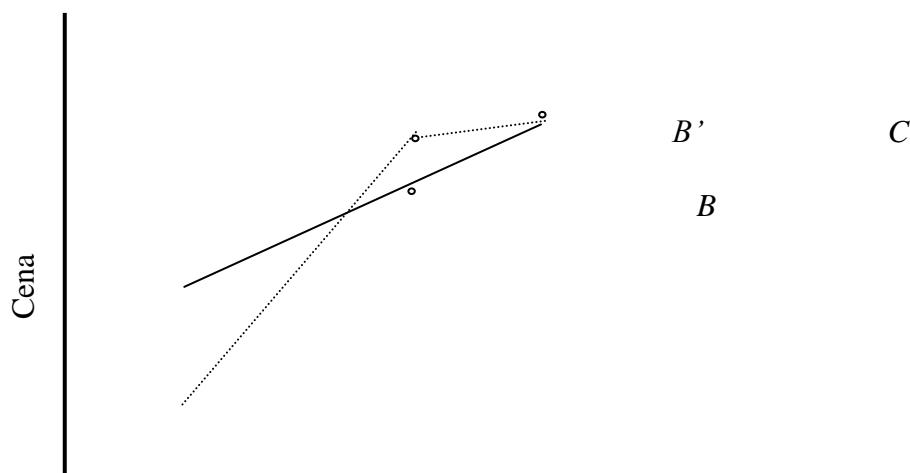
Šī diagramma ir cits ražošanas struktūras attēlošanas veids. Uz horizontālo asi atzīmējam dažādas ražošanas stadijas, punkti pa kreisi attēlo augstākās ražošanas stadijas, bet punkti pa labi – zemākās ražošanas stadijas. Šajā diagrammā no kreisās uz labo pusi attēlotas

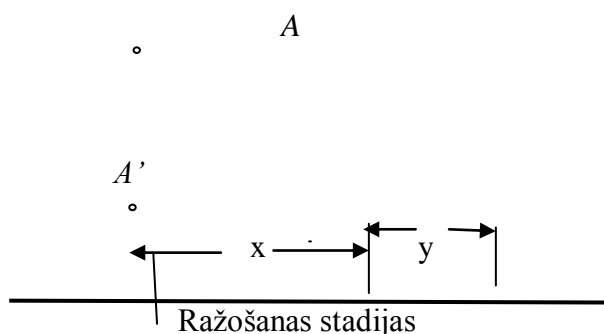


46 zīm. Faktoru kopējās cenas ražošanas stadijās

zemākās ražošanas stadijas un šīs virknes beidzamā stadija ir patēriņa preces stadija. Uz vertikālās ass ir atliktas cenas, un tās attiecās kā uz kādas atsevišķas preces ražošanas struktūru tā arī uz visu preču ražošanas struktūru. Uz cenu ass atzīmētās vienas ražošanas stadijas cenas ir katras konkrētas stadijas faktoru *kopīgās* cenas, *izņemot* kapitālistu peļņas procentus. Katrā stadijā, kas šajā diagrammā atzīmēta pa labi, punktu līmenis uz cenu ass ir augstāks un šo punktu līmeņu starpība izsaka kapitālistu peļņas procentus. Šajā diagrammā attēlota kapitālistu peļņa divās blakus esošās ražošanas stadijās un grafika nemainīgais slīpums rāda, ka šīs peļņas ir vienādas.

Atveidosim iepriekšējo diagrammu 47. zīmējumā²⁵. Oriģinālā ražošanas struktūras diagramma ir attēlota ar punktiem *A*, *B* un *C*. Kapitālisti *X* pērk faktorus par cenu *A* un pārdod savu ražoto produktu punktā *B*; bet kapitālisti *Y* pārdod savu ražoto produktu punktā *C*. Vispirms apsvērsim te attēloto augstāko stadiju, t.i., to, kas attiecas uz kapitālistiem *X*. Viņi pērk faktorus punktā *A*. Šajā situācijā viņi piedāvā tagadnes preces faktoru īpašniekiem. Pats par sevi saprotams, ka kapitālisti labprāt pirks tos faktorus, kuru cenas ir zemākas, tātad viņi pirs faktorus *A'*, nevis *A*. Viņu peļņas procentu intervālu nav iespējams noteikt, kamēr nav noteikta





47.zīm. Procentu likmju vienādošanas tendenču rezultāts

viņu preču pārdošanas cenas. Tādējādi viņu tagadnes preču piedāvāšana apmaiņai pret peļņas procentiem, nav reāli saistīta ar viņu faktoru pārdošanas darbībām. Kapitālistiem jātransformē faktori ražošanas produktos un savi ražotie produkti jāpārdod par naudu, iekams viņi varētu saņemt peļņas procentus par savam tagadnes precēm. Nākotnes preču piedāvātāji – zemes – īpašnieki un strādnieki – sakomplektē savas transakcijas, tiklīdz kā viņi saņemuši tagadnes naudu. Bet kapitālistu transakcijas ir nepilnīgas līdz tam brīdim, kad viņi saņem visu savu tagadnes naudu. Tādējādi viņu tagadnes preču pieprasījums ir ļoti atkarīgs no viņu iepriekšējā piedāvājuma.

Kapitālisti X , kā jau konstatējām, punktā B pārdod savus ražotos produktus nākamās zemākās kārtas kapitālistiem. Dabiski, ka viņi dos priekšroku augstākai sava produkta pārdošanas cenai un tādēļ labāk punkta B' nekā B . Vadoties tikai no šīs pārdošanas, mums būtu vilinoši konstatēt, ka tagadnes preču piedāvātāji – kapitālisti X dod priekšroku augstākai cenai un tādējādi pazemina sava produkta diskontu, t.i., pazemina procentu likmi. Šis tomēr būtu paviršs uzskats. Ja apsveram viņa pilnīgi pabeigtu transakciju, tad mums jāaplūko abas viņa produkta apmaiņas iespējas kā nepieciešamā kārtā saistītas. Grafiski viņš dod priekšroku zemākam pirkuma punktam un augstākam pārdošanas punktam, t.i., stāvāk noliektaī līnijai, *augstākai diskonta likmei*. Citiem vārdiem kapitālisti dod priekšroku augstākai procentu likmei un tādējādi vienmēr darbojas kā tagadnes preču *piedāvātāji*. Protams, ka šīs īpašās apmaiņas rezultāts cenu intervālā $A'B'$ ir tāds, ka nākamās zemākās pakāpes kapitālisti -- kapitālisti Y cieš no savu cenu intervāla sašaurināšanās, ko diagrammā attēlo līnija $B'C$. Tas, ka kapitālisti Y cieš no savas procentu likmes pazemināšanās, kamēr vien kapitālistiem X tas uzlabojas, ir pilnīgi atbilstīgs kapitālistu X interesēm. Katrs kapitālists ir ieinteresēts paaugstināt savus peļņas procentus, bet nevis vispār uzlabot procentu likmes. Tomēr, kā mēs redzēsīm, *nevar ilgstoši pastāvēt atšķirīgi peļņas procenti dažādās ražošanas stadijās vai procesos*. Ja reiz $A'B'C'$ situācija ir izveidota, kapitālisti pāries no Y stadijas uz X stadiju, pieaugošais pieprasījums pārsolīs cenu A' , pārdošana par B' cenu pieaugs un pazeminās pieprasījumu, un C piedāvājums pazemināsies tik ilgi, kamēr galu galā peļņas procenti izlīdzināsies. Šāda izlīdzināšanās tendence vienmēr pastāv un tā ir reāli pilnīga vienmērīgi rotējošā ekonomikā (VRE).

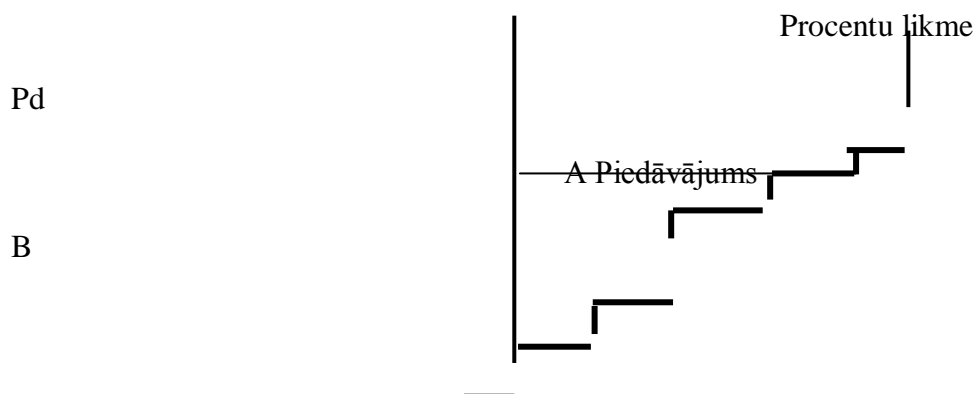
5.Laika preferene , kapitālisti un personas naudas krājums

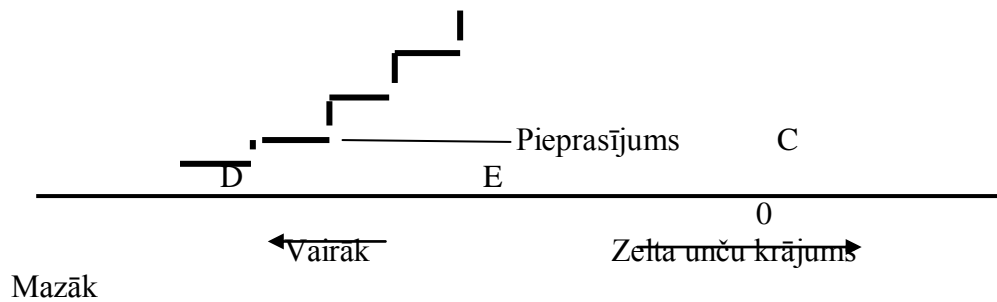
Kad mēs konstatējām, ka visu sabiedrības indivīdu laika preferenču saraksti nosaka procentu likmi, patēriņa un uzkrājuma proporcionālās daļas, mēs domājam visus

indivīdus, nevis tikai kādu īpaši izdalītu sabiedrības šķiru, sauktu par “kapitālistiem”. Vīlinājums uzturēt tādu uzskatu tomēr pastāv, jo ražošanas struktūras analizē tika izmantoti atšķirīgu klašu nosaukumi – zemes īpašnieki, strādnieki un kapitālisti. Šīs cilvēku klases ir sabiedrībā definētās grupas – strati, atbilstīgi cilvēku klasifikācijai. Faktiski tirgus ekonomikas analizē mēs operējam ar cilvēku *funkcijām*, nevis ar pašu personu. Realitātē kapitālisti nav speciāla no strādniekiem un zemes īpašniekiem izdalīta cilvēku klase (strats). Tas, ka kapitālisti ir arī patērētāji nav vienkārši banāls fakts. Ir cits daudz svarīgāks fakts, proti, *visi patērētāji var arī būt kapitālisti*, ja vien viņi to velēsies. Viņi būs kapitālisti, ja vien viņu laika preferences saraksti to diktēs – cēloniski nosacīs. Laika tirgus diagrammas (kādas aplūkojām iepriekš) var tikt attiecinātas uz jebkuru cilvēku, nevis tikai uz īpaši izdalītu sabiedrības grupu, kura pazīstama kā kapitālisti. Dažādu kopumu piedāvājuma un pieprasījuma diagrammu savstarpēja apmaiņa pilnīgi attīstītā tirgū iedibina procentu likmes līdzsvaru. Pastāvot šim procentu likmes līdzsvaram, daži indivīdi būs tagadnes preču piedāvātāji, citi – to pieprasītāji, vēl citi tirgū vispār nepiedalīsies. Tie, kuru laika preferences saraksti pieļauj viņiem būt par piedāvātājiem, tie būs *ietaupītāji* – t.i., kapitālisti.

Kapitālistu lomu varētu noskaidrot, jautājot no kurienes nāk tā nauda, kuru viņš iekrāj un investē? – Pirmkārt, viņš to varēja iegūt veidā, kuru mēs saucam par viņa “pašreizējo” ražošanu, t.i., viņš varēja to saņemt, darbojoties savā pašreizējā kapacitātē – kā strādnieks, zemes īpašnieks vai kapitālists. Pēc tam, kad viņš naudu ieguvis, viņam jāizlemj, cik no tās assignēt dažādās preču ražošanas līnijās un cik lielu daļu tērēt savam patēriņam un cik investīcijām. Otrkārt, viņa mārciņu avoti varēja būt nauda, kuru viņš nopelnījis savos *senākos* ražošanas ciklos un to “*slepus*” uzkrājis, bet tagad tos “atslepenojis”. Mēs tomēr šos slepenos uzkrājums šajā analīzes stadijā neaplūkosit. Vienīgais citavots – trešais avots ir jaunā nauda. Un par to tad arī turpmāk diskutēsim.

Sobrīd mums jāsaprot, ka tā nauda, no kuras veidojās uzkrājumi, varēja tikt iegūta tikai no senākās ražošanas peļņas. Vieni šo peļņu varēja iegūt kā kapitālisti, otri – kā oriģinālo faktoru īpašnieki. Lasītājs te varētu pamanīt acīmredzamu paradoks, proti, kā par tagadnes preču pieprasītājiem varētu kļūt strādnieki un zemes īpašnieki, un tad, atgriezeniski – par tagadnes preču piedāvātājiem investīcijām? Šī varētu šķist sevišķi sarežģīta problēma, jo mēs jau iepriekš konstatējām, ka viens un tas pats cilvēks nevar vienlaicīgi būt tagadnes preču pieprasītājs un piedāvātājs, ka viena un tā paša cilvēka laika preferenču saraksts var tikt izveidots, ņemot par pamatu vai nu vienu (pieprasītāja) vai otru (piedāvātāja) viņa uzskatu, bet ne abus uzskatus vienlaicīgi. Šīs problēmas atrisinājums pastāv tai apstākļi, ka šīs divas darbības – pieprasīšanu un piedāvāšanu – indivīds neveic vienlaicīgi, pat tai gadījumā, ja abas tiek veiktas tai pašā apjomā un pakāpē vienmērīgi rotējošās ekonomikas bezgalīga cikla apītē.



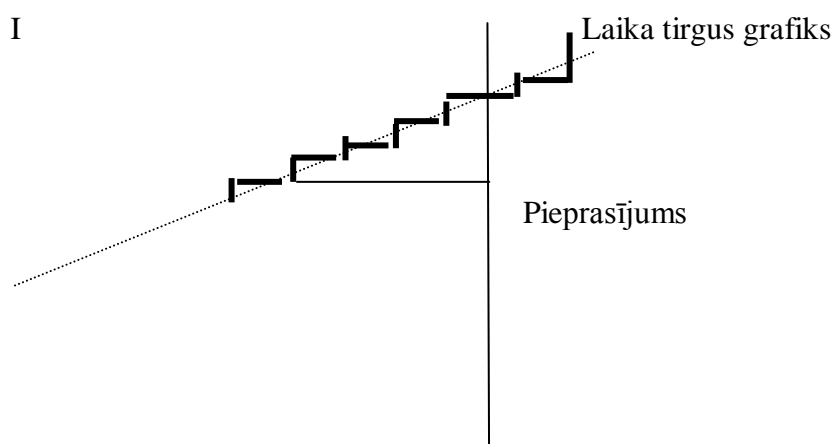


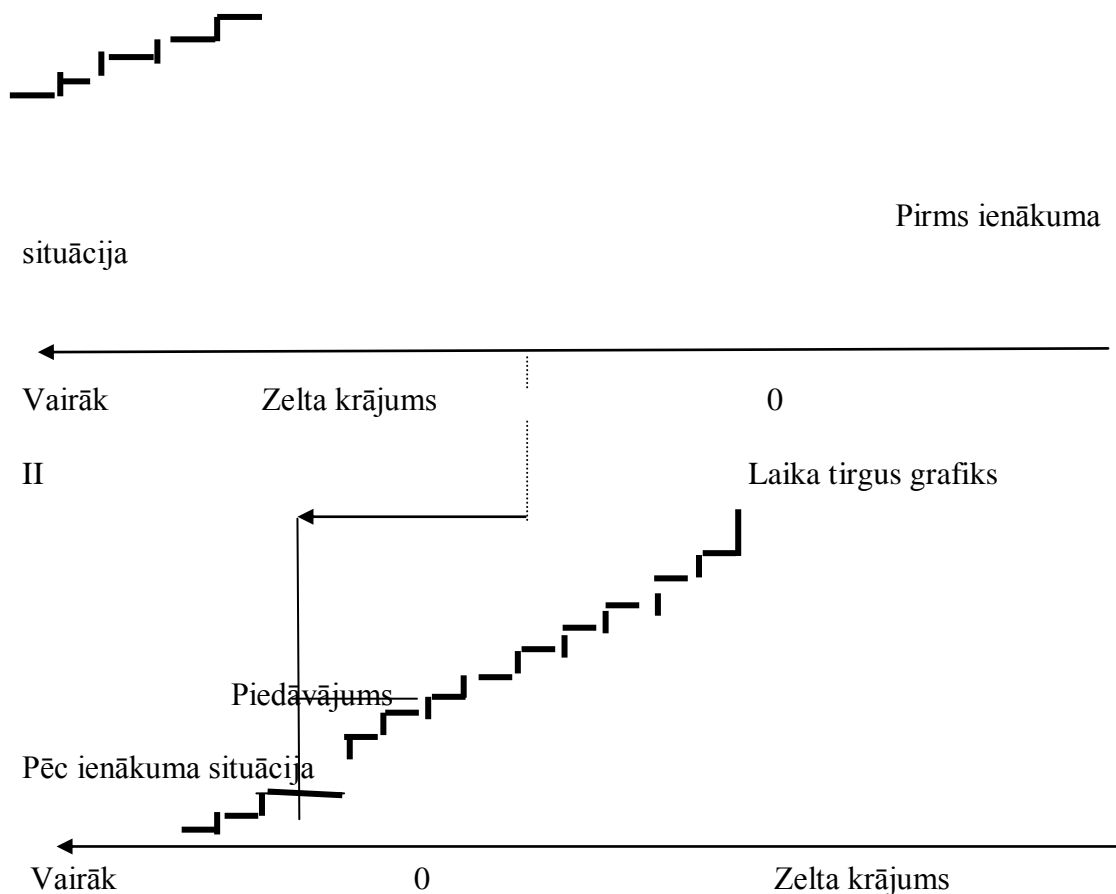
48.zīm. *Personas laika preferences saraksta un naudas krājuma attiecības*

Izveidosim tipisku individuālo laika preferences sarakstu (sk.48.zīm.). Pie tirgus procentu likmes OA persona piedāvāja savu naudas uzkrājumu AB ; pie tirgus procentu likmes OC viņš pieprasīja naudas summu CE . Šai gadījumā mēs tomēr rūpīgāk izanalizēsim unču krājumu, kas attēlots uz horizontālās ass. O ir sākumpunkts. Šis punkts ataino situāciju, kurā persona apsver savu laika preferences skalu. It īpaši jānorāda, ka, neatkarīgi no savas naudas krājuma lieluma, šī ir viņa situācija šajā laikpunktā O . Ar punktu O atzīmēta situācija, kad personai ir noteikts naudas krājums un viņa apsver, no cik lielas naudas summas viņa ir uz miera atteikties apmaiņā pret nākotnes precēm vai arī cik lielu naudas summu viņa labprāt iegūtu atteikšanās periodā no nākotnes precēm. Pieņemsim, ka viņš ir taupītājs. Ar pa labi virzītu grafiku tiek attēlota situācija, kad viņš atsakās no arvien lielāka un lielāka savas naudas krājuma apmaiņā pret nākotnes precēm; tādējādi viņa peļņas procentu minimums kļūst arvien lielāks. Jo tālāk grafiks virzīsies pa labi, jo zemāks būs viņa beigu naudas krājums. No otras puses, apspriedīsim tās pašas personas situāciju, kad viņa ir tagadnes preču pieprasītāja. Grafikum virzoties pa kreisi, viņš paaugstina savu tagadnes preču krājumu un atsakās no nākotnes precēm. Apskatot abas horizontālās ass puses no atskaites punkta O , secinām, ka, jo tālāk pa labi virzās grafiks, jo mazāks ir viņa krājums, jo tālāk pa labi, jo lielāks ir viņa krājums.

No zīmējumā attēlotā viņa laika preferences saraksta var secināt, ka tad, ja viņa pozīcija, projektējot to uz horizontālās ass, atrodas vairāk piedāvātāja pozīcijā, t.i., vairāk labi no O , tad viņam ir arī vairāk naudas, bet ja vairāk pieprasītāja pozīcijā, t.i., pa kreisi no O , tad viņam naudas ir mazāk. Pirms strādnieki vai zemes īpašnieki pirms pārdod savus pakalpojumus, viņiem ir noteikts naudas krājums – tīrās naudas bilance, kuru viņi droši vien nepazeminās zem noteikta minimuma. Vēlāk, kad viņš būs pārdevis savus pakalpojumus, viņš gūs naudas ienākumus no ražošanas, tādējādi papildinot savu naudas krājumu. Tad viņš pārdaļīs šos ienākumus starp patēriņu un uzkrājumu-investīcijām, un mēs pieņemam, ka viņš tos neslēps un tādējādi vēlāk nenāksies tos atslepenot. No brīža, kad viņš ir asignējis, viņš ir tālu citā atšķirīgā situācijā un arī citā atšķirīgā laikpunktā. No šī brīža viņam ir vērā ņemams savas naudas krājuma papildinājums.

Apsvērsim tāda indivīda laika tirgus grafiku, kuram ir divi atšķirīgi sākumpunkti (49.zīm.) – divi atšķirīga lieluma naudas krājumi, viena (I)



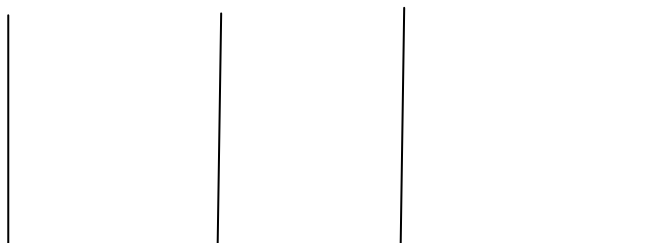


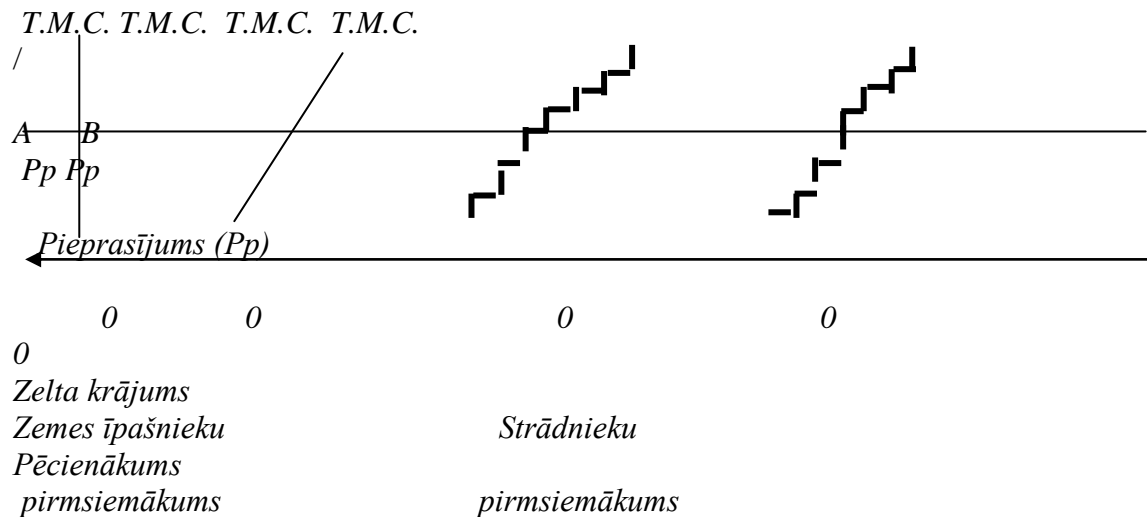
49.zīm. INDIVĪDA NAUDAS KRĀJUMA IZMAIŅU IETEKME UZ VIŅA NAUDAS PĀRDALI STARP UZKRĀJUMU UN PATĒRIŅU

persona situācijā pirms savu ienākumu saņemšanas, otra (II)– tūdaļ pēc ienākumu saņemšanas. Šajā gadījumā mēs redzam kā strādnieks vai zemes īpašnieks ar savu naudas krājumu agrāk var būt pieprasītājs, vēlāk – piedāvātājs. Ar ļoti nelielu naudas krājumu viņš ir pieprasītājs. Ieguvis naudu ražošanas jomā, viņš ievērojami palielina savu naudas krājumu, un tādēļ viņa ienākumu investēšanas lēmumu sākumpunkts pārbīdās pa kreisi tik tālu, ka viņš var kļūt par savu naudas ienākumu piedāvātāju. Protams, daudzos gadījumos viņš ir tikai pieprasītājs vai arī vispār laika tirgū nepiedalās. Lai nošķirtu šīs divas pozīcijas, mēs viņa oriģinālo stāvokli nosaucam par “pirms ienākumu pozīciju” (tā ir situācija pirms viņš pārdevis savus pakalpojumus par naudu), un viņa situāciju nedaudz vēlāk nosaucam par “pēc ienākumu pozīciju” – tā ir viņa tāda situācija, kad viņš ir asignejis savus naudas ienākumus. Abi šie sākumpunkti ir būtiski viņa reālai darbībai.

Mēs jau iepriekš redzējām, ka zemes īpašnieku pirmsienākumu pieprasījums pēc naudas ir drīzāk praktiski neelastīgs vai vertikāls, turpretim strādniekiem tas drīzāk būs daudz elastīgāks. Dažas personas pēcienākumu pozīcijā būs piedāvātājas, dažas būs pieprasītājas, dažas– neitrālas, pastāvot tirgū noteiktai procentu likmei. 50.zīmējuma četrās diagrammās attēlotas dažādas pirmienākuma un pēcienākuma laika preferences situācijas, kuras veido personas laika tirgus grafikus pie vienas un tās pašas tirgus procentu likmes.

I II III IV
i i i i





Kas ir T.M.C.?

50 zīm. ATŠĶIRĪGU PERSONU LAIKA TIRGUS GRAFIKI PIE NOTEIKTAS (DOTĀS, ESOŠĀS?) PROCENTU LIKMES

Līnija *AB* attēlo mūsu pieņemto procentu likmi tirgū, kas ir izlīdzsvarota personu laika preferences skalu rezultātā. Pie šīs procentu likmes zemes īpašnieks un strādnieks (I un II) ir atainots kā tagadnes naudas pieprasītājs (pirmienākuma situācijā), bet III diagrammā attēlota personas-pieprasītāja situācija pie šīs procentu likmes un IV diagrammā – neitrālas personas attieksme pret šo procentu likmi; tā ir persona, kura pie šīs procentu likmes neveic nekādas naudas piedāvājuma vai pieprasījuma rīcības. Abas pēdējās personas ir pēcienākumu situācijā.

No tā mēs secinām, ka katrs cilvēks varētu būt kapitālists, ja vien viņš to velētos. Viņš var iegūt savas mārciņas kā augļus no iepriekšējā kapitālista investīcijas vai no pagātnes “slepenās” tūrās bilances vai no saviem kā strādnieka vai zemes īpašnieka ienākumiem. Viņš, protams, var iegūt savas mārciņas no vairākiem iepriekš minētajiem avotiem. Vienīgā lieta, kas attur cilvēku no tapšanas par kapitālistu, ir viņa paša augstā laika preferences skala, citiem vārdiem, viņa nesavaldāmā vēlēšanās patērēt labumus tagad un tūdaļ. Marksisti un tiem līdzīgie, kuri postulē sabiedrības sastingušu stratifikāciju – nemainīgu sadalījumu šķirās, sabiedrības *kastu* struktūru – ļoti maldās. Viena un tā pati persona vienā un tai pašā laikā var būt gan strādnieks, gan zemes īpašnieks gan kapitālists²⁶.

Ir iespējams argumentēt to, ka tikai “bagātais” var atļauties būt par kapitālistu, resp., ka par kapitālistu būt var atļauties tikai tas cilvēks, kuram pieder liels daudzums naudas. Pārējiem noteikumiem esot vienādiem, daži cilvēki izmantos savu ienākumu maiņu, lai papildinātu savu naudas krājumu. Mēs tomēr nevaram pieņemt, ka cilvēks ar 10 000 unču lielu zelta aktīvu nenovēršami uzkrās vairāk, nekā tas cilvēks, kura aktīvi ir tikai 100 unces zelta. Mēs *nevaram salīdzināt laika preferences starppersonāli*, attiecinot to uz vēl kaut ko vairāk, kā vien starppersonāla likuma formulēšanu par kāda viena vai cita tipa labuma derīgumu dažādām personām. To, ko mēs drīkstam aizstāvēt kā ekonomikas likumu, attiecinātu uz vienu atsevišķu personu, mēs nedrīkstam attiecināt salīdzinoši uz divām vai vairākām personām. Katrai personai ir savs laika preferences saraksts neatkarīgi no tā, cik liels ir viņai piederošais monetārais krājums. Katras personas laika preferences saraksts, līdzīgi kā ar jebkuru citu viņas vērtības skalas elementu, pilnā mērā ir atkarīgs tikai no izpeļņas. Mēs visi esam dzirdējuši sakāmvārdu par franču taupīgā zemnieka salīdzinājumu ar bagāto pleiboju, kurš vienmēr ir parādos. Veselā prāta novērojumi, ka parasti bagāts ir

tas cilvēks, kurš arvien vairāk uzkrāj, varētu būt vēsturiski interesants spriedums, bet šāds spriedums ir nezinātniskās ekonomikas atziņa, bet ekonomikas zinātnes mērķis ir atklāt zinātniski pamatotus likumus. Kamēr vien personai vispār ir nauda un tā var iegūt naudu, esam tirgus sabiedrības līdzdalībniece jebkura pakāpē, viņa var būt kapitālists.

6. Pieprasītāji pēcienākumu situācijā

Līdz šim mēs analizējām pieprasījumu laika tirgū pēc tagadnes precēm, kuru veic zemes īpašnieki un strādnieki; analizējām arī kapitālistu atvasināto pieprasījumu. Šo pieprasījumu kopumu laika tirgū mēs varam nosaukt par *ražotāju pieprasījumu* pēc nākotnes precēm. Šo pieprasījumu izsaka tādi cilvēki, kuri ir pārdevuši savus pakalpojumus vai sev piederošo īpašumu pakalpojumus, lai tādējādi sekmētu ražošanas attīstību. Visus šos pieprasījumus veic cilvēki, kuri pagaidām vēl nav saņēmuši ienākumus, resp., viņi atrodas pirmsienākumu situācijā. Un tādēļ visu šo pieprasījumu kopumu mēs varam nosaukt par *pirmsienākumu pieprasījumu*. Šāds pieprasījums iestājas un pastāv pirms cilvēki vēl nav saņēmuši ienākumus no ražošanas sistēmas. Visi šie pieprasījumi ir faktoru pakalpojumu pārdošanas veidu (nākotnes prece) apmaiņa pret tagadnes naudu. Bet tagadnes preču neto pieprasījums laika tirgū, ko veic indivīdi pēcienākumu situācijā, ir cita laika tirgus komponente, proti, *pēcienākumu* komponente. Pēcienākumu pieprasījumi iestājas un pastāv tikai pēc tam, ka indivīdi ir ieguvuši ienākumus no ražošanas sistēmas. Precīzāk, tā kā nākotnes preču īpašnieki izmanto šo pieprasījumu ražošanā pirms savu izražoto produktu pārdošanas, šis pieprasījums nevar būt produktīvs pieprasījums. Šis pieprasījums ir pretējs ražotāju pieprasījumam, proti, tas ir *patērētāju pieprasījums*.

Šī laika tirgus apakšgrupa darbojas šādi. Piemēram, Džons pārdod 100 uncas nākotnes naudas (teiksim uz gadu no šī brīža) Šmitam apmaiņā pret 95 uncēm tagadnes naudas. Šī nauda nav tā produkta paveids, kuru cer producēt ar ražošanas faktoriem; tas ir I.O.U. – no Džona viedokļa viņam ļoti izdevīga maksa Šmitam uz vienu gadu nākotnē, skaitot no šī brīža. Džons apmaina šo savu nākotnes naudas *vekseli* pret Džona 95 uncēm tagadnes. Nākotnes naudas diskonts salīdzinājumā ar tagadnes naudu ir precīzi vienāds ar citām laika tirgus daļām, kuras pētījām līdz šim, izņemot tikai to, ka šis gadījums ir daudz skaidrāks – nepārprotamāks. Tirgošanās procesā iedibinājusies procentu likme ir noteikta ar neto piedāvājuma un neto pieprasījuma sarakstiem visā laika tirgū, un šo likmi, kā jau redzējām, nosaka visu laika tirgus daļbnieku laika preferences. Iepriekš – 50. zīmējuma III diagrammā ir attēlota pēcienākumu neto pieprasītāju situācija pie tirgū pastāvošās procentu likmes. Šis pieprasījuma veids ir nākotnes naudas I.O.U. pārdošana. To parasti sauc par tagadnes naudas “aizņemšanos”. Bet – no otras puses – tai personai, kuras laika tirgus grafiks attēlots diagrammā IV, ir tāda laika preferences konfigurācija, ka pie pastāvošās procentu likmes viņa nav nedz neto piedāvātāja, nedz arī neto pieprasītāja; šī persona savā pēcienākumu situācijā vispār nav laika tirgus daļbniece.

Neto aizņēmēji ir tādi cilvēki, kuriem pie pastāvošās procentu likmes ir relatīvi augstāka laika preferences likme nekā citiem, faktiski viņu laika preferences likme ir tik augsta, ka viņi pie pastāvošās procentu likmes aizņemsies noteiktas naudas summas. Šai sakarā būtu nepieciešams uzsvērt to, ka te mums ir darīšana *tikai* ar aizņemšanos patēriņam, resp., ar tādu aizņemšanos, kad Džons papildina savu pašreiz patēriņam lietojamo naudas krājumu. Džona nākotnes naudas pārdošana atšķiras no zemes īpašnieku un strādnieku naudas pārdošanas citādā ziņā, proti, zemes īpašnieku

un strādnieku transakcijas ir pabeigtas darbības, turpretī Džons savas transakcijas pagaidām vēl nav pabeidzis. Džons I.O.U. veido kā prasību pēc nākotnes naudas no pārdevēja (“aizdevēja”) Šmita, bet Šmitam, savukārt, lai viņš pabeigtu savas transakcijas un saņemtu savus nopelnīto procentu maksājumus, viņam vispirms nepieciešams iesniegt savu prasību ar vēlāku datumu.

Rezumējot, laika tirgus komponenti ir šādi:

I Tagadnes preču piedāvājums apmaiņai pret nākotnes precēm:

Uzkrājums

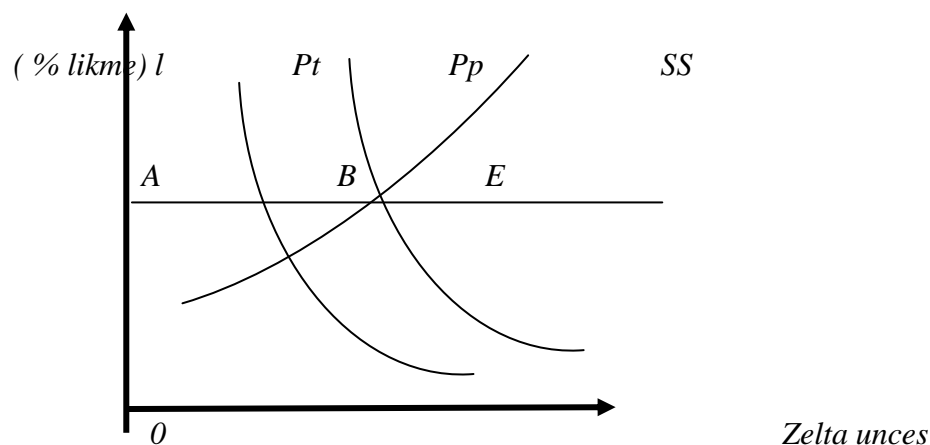
II Nākotnes preču piedāvātāju tagadnes preču pieprasījums:

a) *Producentu* pieprasījums
Zemes īpašnieki. Strādnieki

b) *Patērētāju* pieprasījums

Patērētāju aizņēmums

Pieprasījumi integrējas, neatkarīgi no tā vai tie ir pirmsienākuma vai pēcienākuma pieprasījumi. Šie abu veidu pieprasījumi tiek izdarīti relatīvi īsā laikā. Vienmērīgi rotējošā ekonomikā tie nepārtraukti atkārtojas.



51.zīm. Līdzsvara procentu likmes noteikšana laika tirgū

Lai gan abi pieprasījumi – patēriņam un producēšanai integratīvi izveido tirgus procentu likmi, būtiski svarīgs aspekts tiek atklāts, abus šos pieprasījumus analītiski nodalot vienu no otra. Diagramma 51.zīmējumā attēlo procentu likmes izveidošanos laika tirgū.

Uz vertikālo asi ir atliktas procentu likmes (l), uz horizontālo – zelta unces; S līkne atspoguļo uzkrājumu piedāvājumu sarakstus, kurus nosaka indivīdu laika preferences; līkne P_t atspoguļo patērētāju pieprasītos aizdevumus patēriņam tagadnes preču formā. Šie patērētāju pieprasītie aizdevumi patēriņam veido integrēto pēcienākumu neto pieprasījumu kopumu pie dažādam hipotētiskajām procentu likmēm. Līkne P_p atspoguļo nākotnes preču piedāvātāju koppieprasījumu pēc tagadnes precēm, un šī līkne sastāv no patērēšanas līknes P_t plus vēl kāda cita līkne, kura te nav attēlota, proti, no oriģinālo ražošanas faktoru – zemes un darbaspēka – īpašnieku pieprasījuma pēc tagadnes precēm. Abas līknes – patērēšanas (P_t) un pieprasījuma (P_p) tiek noteiktas ar indivīdu laika preferencēm. Procentu līdzsvara likme tiks iedibināta tirgū, un to atspoguļo piedāvājuma SS un pieprasījuma P_p līkņu krustpunkts L (līdzsvars). No punkta L saturiskā raksturojuma ir izsecināmas divas

svarīgas atziņas: procentu likme OA un uzkrājumu koppiedāvājums AL. Tomēr ražošanas sistēmai būtiski svarīga ir situācija, kuru attēlo patērēšanas līkne Pt, proti, jo intervāla ziņā plašāka ir līkne Pt pie noteiktas procentu likmes, jo lielāka ir to kopuzkrājumu summa, kura konkurēs un tiks atvilkta no ražošanas sfēras un pāries uz aizdevumu sfēru patērētājiem. Mūsu diagrammā (51.zīm.) kopuzkrājums, kas nonāk ražošanā kā investīcijas, ir attēlots ar nogriezni BL.

Ražošanai un patēriņam vajadzīgo tagadnes preču pieprasījumu relatīvā stabilitāte sabiedrībā ir atkarīga no visu tirgus dalībnieku laika preferenču sarakstu konfigurācijas jeb savstarpējā izkārtojuma. Mēs konstatējam, ka tagadnes preču pieprasījums ražošanai atkarībā no procentu likmes izmaiņām tiecas būt neelastīgs; no otras puses, iespējams, ka patērētāju aizņēmumu līkne izrādīsies daudz elastīgāka. No tā seko, ka izmaiņas laika preferencēs vairāk izpaudīsies kā ietekme uz patērētāju pieprasījuma sarakstiem. Turpretī laika preferenču kāpinājums novedīs pie piedāvājuma līknes *Pd* pārbīdes uz kreiso pusi, un tas nozīmēs to, ka mazāk tiks uzkrāts un investēts pie jebkuras procentu likmes. Laika preferenču izmaiņu ietekme uz procentu likmi tiks apspriesta vēlāk.

Pateicoties bruto uzkrājumiem tiek saglabāta ražošanas struktūra, un tādā izpratnē tie ir “produktīvi” uzkrājumi, resp. tādi uzkrājumi, kas tiek investēti ražošanā, un tie, kā tādi izslēdz uzkrājumus patēriņam, kuri tiek novirzīti aizdevumiem patērētājiem. No ražošanas sistēmas viedokļa, patērētāju aizņemšanos mēs varam uzskatīt par neuzkrāšanu. Aizņēmuma summa, salīdzinājumā ar neuzkrājuma summu, rāda, cik lielā mērā *personas izdevumi patēriņam pārsniedz viņa ienākumus*. Šajā gadījumā nopelnītais uzkrājumiem tiek dzēsts, tā sakot, ar neuzkrājumu, ko izdara cilvēks, kurš aizņemas naudu patēriņam.

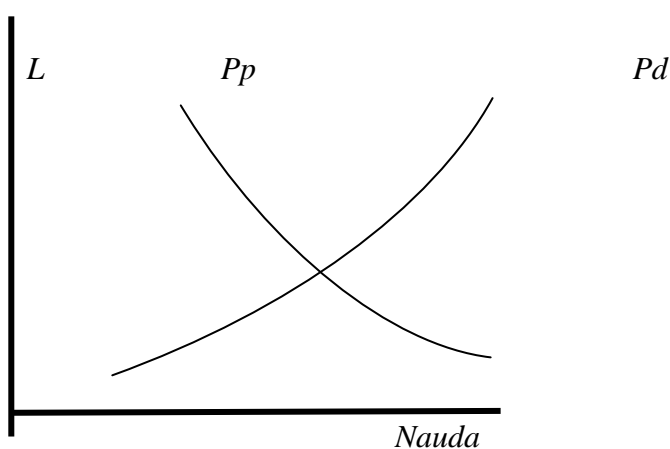
Patērētāju un ražotāju kā laika tirgus apakšgrupu rīcība labi ilustrē to kā tirgošanās procesā tiek vienādota procentu likme. Sakarība starp peļņu no investīcijām un aizdevumiem patērētāju patēriņam nav viennozīmīgi skaidra. Bet no mūsu diskusijas varētu tomēr būt skaidrs tas, ka abas ir laika tirgus sastāvdaļas. Vajadzētu būt arī saprast, ka nevar pastāvēt ilgtermiņa deviācija (novirze) starp procentu likmi tirgū aizdevumiem patērētāju patēriņam un peļņas procentu likmi, ko gūst no investīcijām ražošanā, resp., produktīvajām investīcijām. Ja procentu likme aizdevumiem patērētāju patēriņam kļūst augstāka par peļņas procentu likmi, ko gūst no investīcijām ražošanā, tad naudas uzkrājumi tiks novirzīti no nākotnes preču, t.i. faktoru pirkšanas uz daudz ienesīgāku I.O.U. pirkšanu. Šī novirze izraisīs nākotnes faktoru cenu kritumu, t.i., investīciju procentu likme ražošanā paaugstināsies; bet, tā kā pastiprināsies konkurence starp savu uzkrājumu aizdevējiem patērētāju patēriņam, tad procentu likme aizdevumiem patērētāju patēriņam kritīs. Ikdienas tirgus arbitrāža tieksies vienādot abas procentu likmes kā viena tirgus sastāvdaļas. Tādējādi procentu likmes tiks vienādotas visās ekonomikas jomās, un tas notiks trīs dimensijās: pa “horizontāli” – katrā ražošanas procesā, pa “vertikāli” – katrā ražošanas stadijā un “platumā” – aizdevumu tirgū patērētāju patēriņam, kā arī ražošanas struktūrā.

7.Mīts par ražotāju aizdevumu tirgus svarīgumu

Mēs esam pilnveidojuši tīrās procentu likmes noteikšanas analīzi, vadoties no tā, kādai tai vajadzētu būt vienmērīgi rotējošā ekonomikā – tātad likmi, kuru tirgus tiecas iedibināt reālajā pasaulē. Mēs arī parādījām, kā laika tirgū šī likme tiek noteikta ar tirgus dalībnieku laika preferencēm un aplūkojām dažādas laika tirgus komponentes. Neapšaubāmi, ka daudziem lasītājiem šie pārspriedumi var likties ekstremāli sarežģīti. Kāds ir aizdevumu tirgus ražotājiem? Šī tirgus nozīmību vienmēr īpaši uzsver, turklāt

uz citu tirgu rēķina. Faktiski un vispār “procentu likme” attiecas uz naudas aizdevumiem gan patērētājiem, gan ražotājiem. Taču īpaši tiek uzsvērts pēdējais – aizdevumi ražotājiem, jo tie parasti ir kvantitatīvi lielāki un ražošanai daudz nozīmīgāki. Naudas aizdevumu procentu likme varbūtējam ražotājam tiek uzskatīta par svarīgu procentu likmi. Īstenībā modernā neoklasicisma doktrīna uztur viedokli, ka ražotāju aizdevumu tirgus nosaka procentu likmi. Tas attēlots 52.zīmējumā. Līkne Pd atspoguļo uzkrājumu piedāvājumu *aizdevumu tirgū*, bet līkne Pp attēlo producentu vai antreprenieru *pieprasījumu pēc šiem aizdevumiem*. Apgalvojums, ka šo līkņu krustpunkts atspoguļo procentu likmi, ir nepamatots.

Nepieciešams atzīmēt, ka šajā problēmas risinājumā pilnīgi izlaists no redzesloka *ražotāju bruto uzkrājums*, un pat vairāk – arī *oriģinālo faktoru īpašnieku pieprasījums pēc tagadnes precēm*. Šajā doktrīnā kapitālists tiek portretēts kā tagadnes preču pieprasītājs, lai gan faktiski viņš ir īstenākais tagadnes preču piedāvātājs. Kas tad galu galā atbilstīgi šai modernajai neoklasicisma doktrīnai nosaka Pd un Pp sarakstus?



52.zīm. Neoklasicisma koncepcija par procentu likmes noteikšanu

Pēc vispārēja atzinuma piedāvājuma līkni Pd nosaka laika preferences. Bet, no otras puses, tiek uzskatīts, ka pieprasījuma līkni Pp nosaka “kapitāla marginālā efektivitāte”, t.i., no investīcijām gaidītā peļņas likme.

Šī doktrīna ļoti slikti ietekmē problēmas būtības izpratni, jo problēma aplūkota no vidusmēra biznesmeņa paviršā viedokļa. Vidusmēra biznesmenis aizņemas ražotāju aizdevumu tirgū no individuālajiem uzkrājējiem, un to, cik daudz aizņemties viņš nosaka pēc savas gaidītās peļņas likmes. Autori pieņem, ka viņš atrod un izmanto dažādus investīciju projektus peļņas iegūšanas nolūkos, proti, ja aizdevumu procentu likme ir 8%, viņš aizņemas un iegulda tādos projektos, kuri viņam ienesīs peļņu augstāku par šiem 8%; ja procentu likme ir, piemēram, 4%, viņš aizņemsies un investēs vairākos tādos projektos, no kuriem viņš cer pelnīt vairāk nekā 4% utt. Tādā veidā katra indivīda uzkrājumu pieprasījumu līkne un vēl vairāk – tirgum kā veselumam, nolieksies pa labi, kā tas ar pieprasījumu līknēm parasti notiek, situācijās kad procentu likmes krīt. Krustpunkts atspoguļo to procentu likmi, kuru iedibina tirgošanās procesā.

Pavirši raugoties, šāda pieeja problēmas risināšanai vieš šķietamu ticamību. Parasti tā notiek tad, kad biznesmenis atšķirīgās investīcijās paredz šīs mainīgās procentu likmes, kad viņš tirgū aizņemas no atšķirīgiem individuālajiem uzkrājējiem un arī tad, ja viņš ir populārs pazīstamas kapitālists vai antreprenieris, turpretī aizdevēji ir vienkārši – uzkrājēji. Šo aizdevumu šķietamā ticamība ierobežo pieprasījumu līkni Pp

52. zīmējumā – kapitālistu vai antreprenieru naudas (resp. tagadnes preces) pieprasījumu. Un tādējādi šķiet, ka ir sasniegta mistiska sarežģītība ar producentu aizdevumu procentu likmi un uzkrājumu aizdevumiem biznesmeņiem kā centrālo problēmu, un tās risinājumā ir ieinteresēti gan biznesmeņi, gan arī daudzi ekonomikas rakstu autori.

Lai gan šāda pieeja ir populāra, tā tomēr ir caurcaurēm aplama. Problēmas noskaidrošanas nolūkos vispirms aplūkosim pieprasījuma Pp līkni nedaudz pamatīgāk. Kāda ir šīs problēmas būtība un *kā vispār no kādas atsevišķas investīcijas var gūt neto monetāro peļņu?* Parastā atbilde ir tāda, ka katrai jaunai investīcijas dozei ir sava „marginālās vērtības produktivitāte”, piem., 10%, 9%, 4% utt., un tas dabiski nozīmē to, ka vispirms tiks veiktas visproduktīvākās investīcijas, tad – nākamās, un visas sekojošās investīcijas būs arvien mazāk produktīvas. Tas atklāj “biznesmeņu pieprasījuma līknes” nepamatoto nolieci pa labi, uzkrājumam pieaugot un procentu likmei krītot. Šie ekonomikā vērojamie būtiski nozīmīgie maldi ir veci, tie ir monetāro investīciju *vērtības* produktivitātes piedēvējumi. Bet tas nav jautājums par to, ka investīcijas paaugstinātu ražošanas procesa *fizisko* produktivitāti vai arī cilvēka darba stundas produktivitāti. Tomēr tas ir pareizi tais gadījumos, kad tiek investēts stabilos ilgtermiņa ražošanas procesos. Bet, kas sevišķs notiek ar vērtības produktivitāti un ar monetāro peļņu no investīcijām vienmērīgi rotējošā ekonomikā ilgtermiņā?

Pieņemsim, piemēram, ka noteikta kvantuma fiziskie faktori (šoreiz mums jāatliek jautājums par to, kā šie faktori būtu izmērāmi) noteiktā laika periodā producē kāda konkrēta produkta 10 vienības un ka vienas vienības pārdošanas cena ir divas zelta unces. Tagad postulēsim, ka tiek veikta investīcija augstākās kārtas kapitālprecēs tādā apjomā, ka produktivitāte vairojas pieckārtīgi, un, ka nu tie paši oriģinālie faktori spēj ražot 50 vienības tā paša garuma laika periodā. Tagad produkta piedāvājums būs lielāks, bet cena – zemāka. Pieņemsim, kā tā būs nokritusi uz pusi – līdz vienai uncei par vienību. Bruto ienākums šajā laika periodā būs pieaudzis no 20 līdz 50 uncēm. Vai tas nozīmēs, ka arī vērtības produktivitāte būs pieaugusi divas ar pus reizes, ja fiziskā produktivitāte pieaugusi pieckārtīgi? – Protams – nē! Ražotājiem labums rodas nevis no saņemtā bruto ienākuma, bet gan no cenu intervāla starp viņu ražotā produkta pārdošanas cenu un cenu, ko viņi maksā par savu ražošanas faktoru kopumu. Fiziskās produktivitātes kāpums noteikti paaugstinās arī īstermiņa ienākumus, bet tas attiecas uz peļņas un zaudējumu situācijām reālajā nenoteiktības pasaulē. *Ilglaicīgās tendencēs* nebūs nekā tamlīdzīga. Bet VR ekonomikā dominējošā ilglaicīgā tendence virza uz cenu intervāla izlīdzināšanu. Kāda veida permanents labums var būt situācijā, kad faktoru summārā cena, kuras maksā producenti, pieaug, teiksim, no 8 uncēm līdz 47 uncēm? Bet tāds faktoru kopuma cenu kāpums tirgū notiks tad, kad konkurenti sacentīsies investēt peļņu nesošās situācijās. Un, tā rezultātā, cenu intervāls, t.i., procentu likme būs atkal 5%.

Tādējādi seko, ka ražošanas procesa produktivitātei nav būtiska sakara ar biznesa investīciju peļņas likmi. Peļņas likme ir atkarīga no ražošanas stadiju cenu intervāla un šīs cenu intervāla tiecas sašaurināties. Bet cenu intervāla lielums, t.i., procentu likmes lielums, kā mēs jau konstatējām, tiek noteikts ar visu to indivīdu laika preferenču sarakstiem, kuri darbojas ekonomikā.

Rezumējot jāsaprot, ka neoklasicisma doktrīna uztur viedokli, ka procentu likme, ar ko plašā nozīmē saprot ražotāju aizdevumu tirgu, tiek vienlīdz noteikta gan ar laika preferenci (kas nosaka personu ietaupījumu piedāvājumu), gan ar investīciju marginālās vērtības produktivitāti (šīs investīcijas nosaka biznesa cilvēku pieprasījumus pēc šiem uzkrājumiem), kuru, savukārt, atgriezeniski tiek noteikta ar tiem peļņas procentiem, kurus varētu iegūt no investīcijām. Bet mēs jau konstatējām,

ka īstenā peļņas likme ir faktiski tā pati procentu likme, un ka tās liekumu nosaka laika preferences. Neoklasicisma piekritējiem ir daļēja taisnība tikai vienā aspektā, proti, tai ziņā, ka procentu likme ražotāju aizdevumu tirgū ir noteikta ar peļņas procentiem no investīcijām. Viņi dziļi izprot šīs atkarības apjomu un pakāpi, un saprot, ka šīs *peļņas likmes*, kas pakāpeniski izlīdzināsies, līdz sasniegs kādu vienotu likmi, *iedibina nozīmīgu, svarīgu procentu likmi ražošanas struktūrā*^{27,28}.

Atmetot šo ne visai vērtīgo neoklasicisma analīzi, mēs tomēr varam jautāt: Kāda tad ir produktīvo aizdevumu tirgus loma un procentu likmes loma? – Šī ir viena no sarežģītākajām lomām un absolūti neatkarīga no procentu likmes, un, kā jau iepriekš teikts, pati izpaužas -- no vienas puses -- investīciju peļņas likmē, no otras -- patērētāju aizdevumu tirgū. Šie divi tirgi – produktīvais aizdevumu tirgus un patērētāju aizdevumu tirgus – ir neatkarīgi un svarīgi vispārējā laika tirgus apakštirgi, bet pirmais no šiem diviem tirgiem ir ražošanas sistēmai svarīgs tirgus.

Šajā ieskicētajā kopainā patērētāju aizdevumu tirgum ir skaidri izteikta neatkarīga palīgroma. Faktiski un raugoties no fundamentālās analīzes viedokļa tas vispār nav nekāds patērētāju aizdevumu tirgus. Precizējot šo apgalvojumu, apsvērsim biznesa jomas situāciju bez patērētāju aizdevumu tirgus. Kādu domu ar to gribam izcelt un uzsvērt? – Cilvēki iekrāj tad, kad patērē mazāk, nekā nopelna. Un tad viņi savus uzkrājumus investē tieši ražošanas struktūrā. Šai ziņā jutīgs radītājs ir peļņas procentu likme no investīcijas, resp., tas cenu intervāls, kurš rodas investīcijas rezultātā. Šī likme ir noteikta līdz ar patērētāju aizdevumu tirgus likmi, kuru, savukārt, kā mēs jau to izklāstījām, nosaka dažādas laika tirgus komponentes. Un šajā gadījumā tas vairs nav patērētāju aizdevumu tirgus. Tie vairs nav aizdevumi, kurus veic uzkrājošā grupa, aizdodot citai – investoru grupai. Bet ir skaidrs, ka procentu likme ražošanas struktūrā tomēr pastāv; to nosaka faktori, kuriem nav nekāda sakara ar parastajām ekonomistu diskusijām par patērētāju aizdevumu tirgu.

8. Akciju sabiedrība

Patērētāju aizdevumu tirgus ne tuvu nav centrālais svarīgākais elements, tam ražotāju aizdevumu tirgū ir maza nozīme, turklāt ir arī viegli postulēt, ka ražošanas sistēma vispār var it labi iztikt bez patērētāju aizdevumu tirgus. Bet, var tomēr arī iebilst, ka tas viss būs ļoti labi primitīvā ekonomikā, kur katra firma ir izveidota, izmantojot tikai viena kapitālista investīciju, un kurā tas investē savus uzkrājumus. Bet kas notiks mūsu kompleksajā modernajā ekonomikā, kur ikviena investīcija ir pilnīgi nošķirta no jebkuras citas, tātad ir *separāti*, un šīs ekonomikas funkcionēšanā ir iesaistītas atšķirīgas cilvēku grupas, no kurām pirmo grupu veido vidē izkliedēti un tādēļ nošķirti indivīdi, bet otro – relatīvi neliels firmu direktoru skaits? Un tādēļ apsvērsim šo iespējamo situāciju. – Līdz šim mēs neesam detalizēti iztirzājuši jautājumu par divām atšķirīgām situācijām, proti, kad faktoru vai biznesu ir iegādājusies viena persona vai – vairākas personas kopīgi. Tagad apsvērsim tādu ekonomiku, kurā faktori ir daudzu cilvēku *kopīgs īpašums*. Šis gadījums ir bieži sastopams modernajā pasaulē, un mēs redzēsim kādas atšķirības tas ienesīs mūsu analīzē.

Iekams izpētīt cilvēkiem kopīgi piederošu sabiedrību/kompāniju ietekmi uz patērētāju aizdevumu tirgu, mums vispirms jāpievēršas pašu šo sabiedrību būtības analīzei. *Kopīgi* piederošā sabiedrībā, pretstatā tai situācijai, kad katrs individuālais kapitālists viens pats veic savas investīcijas un pieņem lēmumus par ražošanu, dažādi indivīdi, summējot apvieno savu naudas kapitālu vienā struktūrā vai *biznesa firmā* un tad kopīgi pieņem lēmumu par sava kopīgā uzkrājuma investēšanu. Tad kopīgi

piederošā firma pērk zemi, darbaspēku un kapitālpreču faktorus, un vēlāk pārdod savu ražoto produktu patērētājiem vai zemākas kārtas kapitālistiem. Un, tādējādi, šī firma ir faktoru pakalpojumu un daļēji arī tā produkta, kas tiek ražots, līdzīpašnieks un var to pārdot. Firma ir produkta īpašniece līdz brīdim, kad tā ir pārdota par naudu. Individīdi, kuri ziedo savu uzkrāto kapitālu firmai, ir firmas līdzīpašnieki sekojošos veidos: (a) naudas sākumkapitālam – apvienotajam uzkrājumam, (b) faktoru pakalpojumiem, (c) faktoru ražotajiem produktiem un (d) un naudai, kura iegūta pārdodot saražoto produktu. Vienmērīgi rotējošā ekonomikā viņu īpašumtiesības uz akcijām seko tam pašam soli pa solim modelim, periodam pēc perioda, bez izmaiņām. Faktiski kopīgi piederošās firmas akcijas ir plaši daudzveidīgas. Jebkura firma parasti ir iesaistīta dažādos ražošanas procesos, dažādos laika periodos, un iespējams arī, ka firma ik reiz darbojas dažādās ražošanas stadijās. Ir iespējams, ka firma ražo produktu nepārtraukti un pārdod to ikdienu.

Ja firma nepārtraukti iesaistīta biznesā, tad tās operācijas ik brīdi būs investīciju un produkta pārdošanas maisījums. Tās akcijas ik brīdi būs investētās skaidrās naudas, tikko nopirkto faktoru, stingri regulāri ražoto produktu un tikko no produktu pārdošanas saņemtās naudas maisījums. Un rezultātā, nedaudz pavirši vērojot, liksies, ka firma ir nepārtraukti automātiski funkcionējoša lieta un ka tās produkcija ir kaut kāds fenomens, kuram nav laika dimensijas.

Īstenībā, protams, šī ideja ir pilnīgi nepamatota. Nenotiek nekāda nepārtraukti automātiska investēšana un ražošana. Ražošana turpinās tikai tādēļ, ka īpašnieki nepārtraukti pieņem lēmumus par procesa turpināšanu; ja viņi neuzskatīs, ka ražošana ir peļņu nesoša, viņiem ik brīdi jāizvēlas un viņi izvēlas, groza, samazina, vai pilnīgi pārtrauc operācijas un investēšanu. Ražošanas process noris laikā intervālā no sākuminvestīcijas līdz gala produktam.

Mūsu diskusijas aspektā varam izdalīt šādus firmai piederošo (kopīgo vai individuālo) aktīvu tipus:

A. *Nauda*

B. *Produktīvie aktīvi*

Faktoru kopums -- zeme un kapitālpreces, tās realizējas nākotnes pakalpojumos (to analizēsim vēlāk); dažādas produkta stadijas; gala produkts.

Šī ir pilnīga aktīvu pakete. Tās monetāro novērtējumu veic tirgus. Tas, kā tas izdarāms, detalizēti tiks analizēts vēlāk. Tagad pievērsīsimies vienkāršam gadījumam – vienai atsevišķai investīcijai, investīcijai vienā noteiktā datumā, un summārā produkta pārdošanai gadu vēlāk. Tas ir pieņēmums, kas ietverts mūsu ražošanas struktūras oriģinālajā analizē; un turpmāk redzēsim, ka šo analīzi var pielietot daudz sarežģītākiem gadījumiem, kad aktīvu kopums tiek investēts atšķirīgās ražošanas stadijās, un pat tais gadījumos, kad kāda viena firma ir iesaistīta dažādos atšķirīgos ražošanas procesos un ražo atšķirīgas preces. Apsvērsim situāciju, kad indivīdu grupa savus iekrātos kapitālus apvieno 100 unču lielā investīcijā, nopērk faktorus par 100 zelta uncēm, iegūst produktu un pārdod to par 105 uncēm gadu vēlāk. Procentu likme šajā cilvēku sabiedrībā ir 5% gadā, bet peļņas procentu likme no šīs investīcijas atbilst saskan šiem nosacījumiem. Rodas jautājums: *pēc kāda principa individuālie akciju īpašnieki savstarpēji sadala aktīvu daļas un/ vai pajas*. Un tādēļ gandrīz vienmēr katrs indivīds būs vitāli ieinteresēts zināt savu kopējo aktīvu daļu un rezultātā firma attīstīsies tādā veidā, ka šis sadales princips būs zināms visiem īpašniekiem.

Vispirms jāatzīst, ka kāds varētu iebilst, sakot, ka šis ir vienkāršs tirdznieciskais darījums, līdzīgs tam gadījumam kā visi faktori īpašnieki sadala sava starpā faktoru ražoto produktu. Tomēr pirmā situācija šajā gadījumā nav izmantojama. Iepriekšējā gadījumā diskutējām par principu pēc kura nodalīt viena cilvēka kopīpašuma daļu no visu citu īpašnieku kopīpašuma daļām. Visa cilvēku grupa strādā, dodot ar savu zemi un citiem faktoriem savu ieguldījumu ražošanas procesā, un šajā gadījumā nav cita paņēmiena kā savā starpā sadalīt ienākumus no produkta pārdošanas, izņemot tirdznieciskā darījumu. Bet šajā gadījumā katrs indivīds vispirms dod savu ieguldījumu ražošanā ar sava naudas kapitāla noteiktu daudzumu. Dabiski, ka šajā gadījumā proporcionālās daļas ir noteiktas jau no paša sākuma. Teiksim, piemēram, ka pieci cilvēki A, B, C, D, E izveidojuši 100 unču lielu kapitālu, ziedojot:

A.....	40 unces
B.....	20 unces
C.....	20 unces
D.....	15 unces
E.....	5 unces

Citiem vārdiem, A ziedojums sastāda 40% no šī kopkapitāla, B – 20%, C – 20 %, D – 15 %, E – 5%. Tas tad arī nozīmē to, ka katram šīs firmas individuālajam īpašniekam pieder tāda pati aktīvu procentuālā daļa. Šī sadale ir spēkā katrā ražošanas stadijā vai pakāpē un nobeigumā, protams, arī no produkta pārdošanas iegūtās naudas sadalē. Produkta padošanas rezultātā iegūtās 105 unces tiks vai nu reinvestētas vai arī neinvestētas ražošanas procesā. Neatkarīgi no likmes lieluma, īpašumtiesības uz šīm 105 uncēm tiks sadalītas atbilstīgi šīm procentuālajām kapitāldaļām.

Šī dabiski izveidojusies struktūra īstenībā ir arī *akciju sabiedrības* struktūra. Katrs akciju sabiedrības investors-īpašnieks saņem *akcijas* – īpašumtiesību sertifikātu – atbilstīgi investētās summas procentuālai kopkapitāla daļai. Atgriežoties pie iepriekšējā piemēra, investori A, B, ..., E veido sabiedrību (kompāniju). Viņi var izlaist (apgrozībā) 100 akcijas, katras vērtība (vai aktīvs) ir 1 unce. A saņems 40 akcijas, B – 20 akcijas, C – 20 akcijas utt. Pēc produkta pārdošanas katra akcijas vērtība būs par pieciem procentiem lielāka, nekā bija tās sākumvērtība vai *par* vērtība (*par value* -- nominālvērtība).

Tagad pieņemsim, ka vēl kāda cita persona F, vienalga – pirms vai pēc pārdošanas – vēlas investēt šajā akciju sabiedrībā. Pieņemsim, ka viņa grib investēt 30 zelta unces. Šajā gadījumā investīcijas akciju sabiedrībā palielināsies, gan pirmajā gadījumā (pirms pārdošanas), gan otrā gadījumā (pēc pārdošanas) par 30 uncēm. Tiks izlaistas trīsdesmit jaunas akcijas un tās saņems F, un arī firmas kapitāla vērtība pieaugs par 30 uncēm. Vairumā gadījumu monetāro ienākumu reinvestēšana notiek nepārtraukti un firmas aktīvu kapitālvērtība ik brīdī ir vienāda ar visu produktīvo aktīvu, ieskaitot skaidro naudu, kapitālpreces un gala produktu novērtējumu. Firmas kapitāla vērtība palielinās ik brīdī, pateicoties jaunām investīcijām un firmas īpašnieku reinvestīcijām pēc tam, kad pārdots gala produkts.

Kapitāla akcijas parasti sauc par *krājumu*. Kopējā kapitāla krājuma (*par value*) nominālvērtība/ sākumvērtība ir vienāda ar firmas veidošanā faktiski iemaksāto kopsummu. Ar šo brīdī sākot aktīvu kopējā kapitālvērtība mainās līdz ar ienākumu ieguvu, vai – nenoteiktības pasaulē – kad ir ciesti zaudējumi un kad kapitāls ir reinvestēts vai izņemts no apgrozības. Saskaņā ar to visu mainās arī kapitāla akciju kopvērtība un arī katras akcijas vērtība atšķirsies no savas sākumvērtības.

Kā īpašnieku grupa izlemj akciju sabiedrības lietas? Tā kā šādi lēmumi ir jāpieņem kopīgi, tad būs jālieto kāds noteikts balsošanas veids. Dabiskais balsošanas izkārtojums, kuru varētu izmantot, ir tāds, ka balsu kopskaits ir vienāds ar kapitāla

akciju summu un par vienu piederošo akciju pienākas viena balss; jautājumu izšķir ar balsu vairākumu. Tas ir precīzs jautājuma risinājuma izkārtojums, kuru izmanto akciju sabiedrības.

Protams, ka atbilstīgi akciju sabiedrību īpašnieku vēlmēm, lietu izkārtojums tajā var atšķirties no tikko aprakstītā veida. *Partnerība* starp diviem un vairākiem cilvēkiem var īstenoties, pamatojoties uz dažādiem principiem. Tomēr parasti gadījumā, ja viens dalībnieks saņem vairāk par to, kas viņam pienāktos atbilstoši proporcionālajai akciju daļai, kas investēta kapitālā, tad tā notiek tikai tādēļ, ka viņš ar savu darbu un zemi ir veicinājis uzņēmuma darbību un saņem atbilstošu samaksu. Kā turpmāk redzēsime samaksas likme par šo darbu "strādājošam partnerim" būs aptuveni vienāda ar to, ko viņš ar savu darbu var nopelnīt. Un tas pats attiecas uz samaksu par zemi vai par jebkuru citu viņam piederošo oriģinālo faktoru, kuru izmantojot, partneris dod savu ieguldījumu akciju sabiedrībā. Tā kā līdzdalība firmā gandrīz vienmēr ir vāji ierobežota, turklāt attiecības ir vairāk vai mazāk neformālas, resp. brīvas un tādēļ akciju sabiedrībā nav nepieciešami kādi formāli partnerattiecību modeļi. Tomēr partnerība tiecas funkcionēt visai vienkārši. Un tas paver plašāku lauku arī zināmā mērā idiosinkrāziskam savstarpējo attiecību izkārtojumam, resp, tādām, kurā ievērots personības īpatnību kopums. Tā, lūk, ja kāds partneris saņem vairāk par savu kapitāla proporcionālo daļu, tad arī viņu citi vairāk mīl, cienī un godā; tas ir viņa spēju atzinums no citu partneru puses. Taču akciju sabiedrības daudz uzmanīgāk un vērīgāk vada savu attīstību, balstoties uz formālajiem principiem.

Akciju sabiedrību lielais pārkums slēpjas tai apstākļi, ka tās paver viegli izmantojamas uzkrātā kapitāla arvien jaunas investēšanas iespējas. Mēs jau redzējām, cik viegli ir iesaistīt jaunu kapitālu un izlaist jaunas akcijas. Katram akciju īpašniekam ir arī viegli izņemt no apgrozības šajā firmā savu kapitālu. Šī vieglā iespēja to izdarīt lielā mērā spēcina vilinājumu investēt akciju sabiedrībā. Vēlāk mēs izskaidrosim akciju krājuma cenas noteikšanu reālajā nenoteiktības pasaulē. Šajā reālajā pasaulē pastāv plašas uzskatu atšķirības par firmu aktīvu vērtības novērtējumiem un tādējādi arī par katras akcijas novērtējumu. Turpretī vienmērīgi rotējošā ekonomikā visi monetārās vērtības novērtējumi būs atzīti (par šādas novērtēšanas principiem diskutēsime vēlāk) un tādējādi akciju krājuma novērtēšanas rezultātā noteiktā vērtība būs visu indivīdu pieņemta un saglabāsies nemainīga.

Akciju sabiedrību akciju tirgus nodrošina viegli izmantojamu kanālu savu ietaupījumu uzkrāšanai, *akciju tirgus ir stingri atkarīgs no cenu intervāla*. Kapitālistu uzkrāšanas darbību nosaka viņu laika preferences un ekonomikā izveidotais cenu intervāls. Uzņēmumā investētā kapitāla vērtība, t.i., uzņēmuma produktīvais aktīvs, būs vienāds ar šī kapitāla nākotnē nopelnīto summu, kura diskontēta ar procentu likmi. Ja cenu intervāls ir pieci procenti, tad peļņa pie šīs procentu likmes, kura iegūstama akciju tirgū, tieksies būt vienāda ar procentu likmi, kura noteikta kaut kur citur laika tirgū, šajā gadījumā šī peļņa būs pieci procenti.

Mēs aplūkojam tādu situāciju, kad kapitālisti piedāvā savu uzkrāto kapitālu, kurš ir izlietots faktoru piršanai, cerot uz neto monetāro peļņu. Vienīgā sarežģītība, kura atklājas akciju sabiedrībās vai korporācijās, ir saistīta ar to, ka kapitālistu kopa dod ieguldījumu firmā un iegūst firmas akcijas kopīgi, un ka noteikta lieluma īpašuma cenu regulē tirgus tā, ka procentu likmei atbilstīgā peļņa būs viena un tā pati katra indivīda akciju krājumam un tik pat liela kā uzņēmumam kopumā. Piemēram, ja firma kā veselums pērk faktorus par kopcenu 100 uncēm un gadu vēlāk pārdod produktu par 105 uncēm, pie piecu procentu peļņas, tad, teiksim, vienu piekto daļu (1/5) šīs firmas īpašuma akciju pārdos par kopcenu, kas vienāda ar 20 uncēm, un iegūs ikgada neto

peļņu vienādu ar vienu unci. Tā, lūk, procentu likmes kapitāla akciju daļām tieksies būt vienādas ar to procentu likmi, kāda tā ir visam kapitālam²⁹.

Balsu vairākuma likums akciju sabiedrībās nenozīmē, ka tiktu ignorētas mazākuma tiesības. Pirmkārt, visu resursu summāro kopumu un tā izveides pamatu atzīst visas daļībpusēs. Otrkārt, visiem akciju turētājiem jeb īpašniekiem ir viena vienīga kopīga interese – savas monetārās peļņas un aktīvu palielināšana, lai gan viņiem var būt atšķirīgas izpratnes par šo mērķu sasniegšanas līdzekļiem. Treškārt, mazākums var pārdot savus aktīvus un aiziet no akciju sabiedrības, ja vien to vēlas.

Realitātē partneri var izkārtot savas balsis tiesības un īpašumtiesības pēc savas patikas. Pastāv vairāki šādi varianti. Viena šāda īpašumtiesību grupas forma ir tāda, kurā katram īpašniekam, neatkarīgi no viņam piederošo akciju daudzuma, ir viena balss, un šī grupa absurdi, efektīgi, bet nepamatoti pretendē uz nosaukumu “kooperatīvs”. Ir tomēr ļoti saprotams, ka partnerība, akciju sabiedrība un korporācija – visas tās ir *kooperatīvas* institūcijas³⁰.

Daudzi cilvēki uzskata, ka individuāli piederošu firmu ekonomikas analīze nav attiecināma uz akciju sabiedrību moderno ekonomiku. Nekas šajā apgalvojumā nav patiess. Viss, kas mūsu analīzē teikts par procentu likmi vai savu iekrājumu investēšanas procesu pēc savas būtības pilnā mērā attiecas arī uz korporācijām. Ar ko atšķiras “menedžments” no īpašumtiesībām korporācijā? Patiesība noteikti ir tāda, ka akciju firmā tās īpašnieki nolīgst vadības darbaspēku, lai uzraudzītu savu strādnieku darbu, turpretī individuālais īpašnieks parasti pats ar savu darbaspēku veic direktora pienākumus. Tādējādi direktors ir tikai kaut kas vairāk par algotu strādnieku vai kalpotāju. Akciju sabiedrības direktoru, līdzīgi grāvracim, algo šīs sabiedrības īpašnieki; un direktors, līdzīgi grāvracim, izlieto savu darbaspēku ražošanas procesā. Alga par direktora darbaspēka izmantošanu nosaka tādā pašā veidā kā samaksu par jebkuru citu darbaspēku. To vēl turpmāk aplūkosim. Tirgū uz neatkarīgo īpašnieku attiecas tās pašas esošās darba algas par šī tipa vadīšanai izmantoto darbaspēku, kuru akciju īpašnieki, protams, nesaņems. Tā mēs redzam, ka korporāciju modernās aprindas – cilvēku grupas ar kopīgām interesēm – it īpaši palīdz analizēt vadības funkcijas, tās savstarpēji nošķirot un vienkāršojot.

Papildus kapitāla piedāvāšanas funkcijai korporatīvie kapitālisti uzņemas arī *antreprenierisku* funkciju. Šī funkcija ir galvenais virzošais elements ražošanas procesa vadīšanai atbilstīgi patērētāju vēlmēm. Reālajā nenoteiktības pasaulē jāizpētī vērtējošie spriedumi par tirgu, lai izlemtu, cik lielā mērā tirgus ir spējīgs funkcionēt tā, lai tagadnes investīcijas dotu peļņu nākotnē, nevis nestu zaudējumus. Turpinājumā mēs nodarbosimies ar peļņas un zaudējumu būtības analīzi, bet pagaidām pietiktu teikt, ka reālajā pasaulē aktīvo antreprenierisko elementu ir radījusi tai piemītošā nenoteiktība. Mēs diskutējam par tīrās procentu likmes noteikšanu un uzsvērām, ka tās vienmēr tiecas būt un ka tās būs arī noteiktā vienmērīgi rotējošās ekonomikas vidē. VRE-kā, kur visas nākotnē iespējamās tehnikas, pieprasījums un piedāvājums utt. ir zināms, investēšanas funkcija kļūst pilnīgi pasīva un nogaidoša. Šī investēšanas funkcija tomēr varētu arī būt pārraudzības vai direktora darbaspēka funkcija; to var analizēt arī sasaistē ar darbaspēka faktora cenām. Bet tā tomēr nevar būt ilgstoša antreprenieriska funkcija, jo nākotnes notikumi ir zināmi.

Beidzot jāatzīmē, ka daži autori uztur viedokli, ka akciju sabiedrības tiecas nošķirt uzkrājumu no investīcijas. Akcionāri krāj, bet menedžeri – investē. Šāds viedoklis ir pilnīgi aplams. Menedžeri ir akcionāru *algoti aģenti-pārstāvji* un tiem pakļauti kalpotāji. Katrs individuālais akcionārs, ja viņš ir neapmierināts ar īpašnieku vairākuma lēmumu, var izņemt no akciju sabiedrības savas īpašuma akcijas. Un

rezultātā efektīvie ir tie *akcionāri*, kuri uzkrāj, un tie *akcionāri*, kuri investē mārciņas³¹.

Daži cilvēki uzskata, ka akcionāri nav ieinteresēti savas akciju sabiedrības lietās un tādēļ viņi arī nav spējīgi efektīvi kontrolēt firmas darbu. Firmas kontroles tiesības viņi nodod algotiem menedžeriem. Tomēr, protams, katrs akcionārs vispirms interesējas par savu laika preferenci un tādēļ tā ir viņa paša kontrolē. Ja viņam šīs intereses trūkst, viņš atļauj menedžeriem turpināt savu iesākto kursu; tomēr pamatkontroli veic viņi paši un viņi absolūti kontrolē aģentu-pārstāvju darbību³². Tipisks apgalvojums ir šāds: “Akcionāru vai to grupu ienākumu maksimalizēšana no viņu akcijām jeb dividendu maksimalizēšana noteikti nav unikāls mērķis vai pats svarīgākais mērķis. Pati svarīgākā ir menedžmenta amatpersonu rūpes par peļņas paaugstināšanu ilgtermiņā, par firmas pozīcijām konkurencē un pašiem menedžeriem par savu prestižu”³³. Bet peļņas paaugstināšana ilgtermiņā ir tā pati akcionāru ienākumu maksimalizēšana. Bet kas gan vēl cits var paaugstināt menedžeru prestižu? Citi teorētiķi, apsverot “korporāciju”, iegrimst galīgā misticismā. “Korporācija” ir konceptuāls vārds. Tajā mēs nosaucam institūciju, kuru savā kopīpašumā ieguvušas vairākas personas. “Korporācija” ir “reāli” pašeksistējoša un pašdarbīga institūcija³⁴.

9. Akciju sabiedrības un ražotāju aizdevumu tirgus

Analizēsim akciju sabiedrību ietekmi uz ražotāju aizdevumu tirgu un sāksim ar jau minēto firmu. Šī firma pieder sešiem akcionāriem un tās kopkapitāla vērtība ir 130 unces. Firmas īpašnieki gadā iegūst neto ienākumu 5% apmērā. Un ekonomikā visām firmām ir tāda pati procentu likme.

Mēs jau arī redzējām kā šī firma palielināja savu kapitālu, iegūstot jaunu investīciju 30 unču apmērā no F. Aplūkosim, kas notiek pēc tam, kad šī firma ir ieguvusi produktīvu aizdevumu. Pieņemsim, ka šī firma ražotāju aizdevumu tirgū aizņemas 20 unces uz pieciem gadiem. Kas ir noticis? – Noticis ir tas, ka firma, kura aizņemas, apmaina savu nākotnes precī (resp., iespēju maksāt naudu kaut kad nākotnē) pret tagadnes naudu. Tagadnes naudu piedāvāja taupītājs, teiksim, taupīgais cilvēks G. Skaidrs ir tas, ka šis cilvēks ir ietaupījis un tagad ir kapitālists, kurš veic transakciju, turpretī iepriekšējā akcionāru kopa jeb kopakcionāri A-F šai gadījumā ir piedāvājuši nākotnes preces un tādēļ ir nākotnes preču piedāvātāji; un turpmāk šie akcionāri investēs jauno kapitālu ražošanas sistēmā. Virspusēji tas varētu izskatīties kā gadījums, kad ietaupījums tiek nošķirts no investīcijas.

Tomēr turpināsim šīs transakcijas analīzi. G piedāvāja firmai jaunu kapitālu 20 unču vērtībā uz pieciem gadiem. Īpašnieki A-F izmanto šo jauno kapitālu, investējot to nākotnes precēs, t.i., ražošanas faktoros. Citiem vārdiem sakot, A-F ir kreditora ietaupītā kapitāla izmantošanas starpnieki – investori. Kāda varētu būt šī aizdevuma procentu likme? Ir labi saprotams, ka šī procentu likme vienmērīgi rotējošā ekonomikā būs vienāda ar 5%, t.i., tā būs pilnā mērā atkarīga no peļņas procentu likmes, kura dominē ražošanas struktūras cenu intervālā. Tā visa jēga varētu būt skaidra, jo mēs jau zinām, kas nosaka procentu likmi ražošanas struktūrā; mēs pieņemām, ka tā visur varētu būt 5%. Bet tagad pieņemsim, ka firma piedāvā G tikai 3% no viņa aizdevuma. Protams, ka G neaizdos firmai savas 20 unces par šiem 3% peļņas, ja viņš kā akcionārs šajā vai citā firmā varētu saņemt 5%. No otras puses, šī firma nevar viņam maksāt vairāk par 5%, jo tās tūrā peļņa no investīcijām arī ir tikai 5%. Ja maksimums, ko šī firma var viņam maksāt kā peļņu ir 5%, tad ir labi saprotams, ka transakcija var tikt veikta pie nosacījuma, ka peļņa ir 5%.

No visa izklāstītā ir saprotama būtība, proti, kreditors perspektīvā aizdevumu tirgū ne ar ko neatšķiras no F, resp., no tā cilvēka, kurš investē firmā. Abi savu naudu ir ietaupījuši, neizdodot to savam patēriņam, abi vēlas pārdot savu iekrāto kapitālu apmaiņā pret nākotnes precēm un nopelnīt procentus. Abu, tāpat kā visu citu cilvēku, laika preferenču saraksti ir izveidoti laika tirgū, viņiem pieņemot šī tirgus procentu likmi; abi – G un F ir neto ietaupītāji pie šīs tirgus likmes. Procentu likme, no vienas puses, ir noteikta ar dažādiem laika preferenču sarakstiem, bet no otras – ar tagadnes preču pieprasījuma sarakstiem. Pieprasījuma saraksti pastāv tikai un vienīgi no strādnieku un zemes īpašnieku produktīvā pieprasījuma puses, bet pieprasījums patēriņam – no ietaupošo patērētāju puses. A un F, abi ir neto ietaupītāji, un kā tādi ieinteresēti investēt savus kapitālus par iespējami augstākiem peļņas procentiem. Nav arī būtiskas atšķirību starp F un G kapitāla investēšanas metodēm; *atšķirības starp investēšanu akciju formā un naudas aizdošanu firmām galvenokārt ir tīri tehniskas dabas atšķirības*. Ietaupījuma nošķiršana no investīcijas ir pilnīgi nenozīmīga. Investīciju peļņas procentus, kurus iedibina faktoru īpašnieku kopējie ietaupījumi un kopējie pieprasījumi, visā pilnībā nosaka procentu likmi ražotāju aizdevumu tirgū, kā arī akciju peļņas likme.

No fundamentālās analīzes viedokļa ražotāju aizdevumu tirgum nav pilnīgi nekādas nozīmes; ir pat vērtīgi konstruēt pieprasījuma un piedāvājuma sarakstus šim tirgum, jo cenas šajā tirgū ir noteiktas kaut kur citur³⁵. Nav svarīgi vai ietaupītais kapitāls tiek investēts akciju vai aizdevumu formā. Vienīgā atšķirība pastāv juridisko likumu ievērošanā. Patiešām, pat legālā atšķirība starp kreditoru un īpašnieku ir niecīga. G aizdevums paaugstināja akciju kapitālvērtību no 130 uz 150. Par investētajām 150 mārciņām maksā 5% vai 7,5 unces gadā. Izpētīsim šo situāciju, lai saprastu, kurš ir šī kapitāla faktiskais īpašnieks (sk.53.zīm.).

	Pasīvs 20
Aktīvi 150	Īpašnieku kapitāls 130

53.zīm. Akciju sabiedrības aktīvu sadalījums īpašniekiem

Diagrammas kreisais taisnstūris attēlo akciju daudzumu kādā noteiktā laukpunktā; lielākais labais taisnstūris – šo akciju 130 unces, kuras pārstāv kapitāla īpašnieki, un mazākais – 20 unces pasīvs. Ko nozīmē šī “pārstāvība”? Tā nozīmē to, ka gadījumā, ja firma tiek likvidēta un pārtrauc savu darbību biznesā, tad 20 unces no tās aktīviem jāizmaksā kreditoriem un 130 – likumīgajiem īpašniekiem. Tas nozīmē arī to, ka gadījumā, ja firmas gada neto peļņa ir 7,5 unces, tad no tām 6,5 unces pienākas likumīgajiem īpašniekiem un 1 unce – kreditoriem, kas arī ir vienāds ar 5% peļņu katrai no šīm divām grupām. Faktiski katra šī grupa saņem 5% no savas kopinvestīcijas. Vai tad reāli kreditori nav 20 unču vērtu firmas aktīvu *īpašnieki* un

nav tiesīgi saņemt proporcionāli šīm 20 uncēm nopelnīto daļu? Kādas īpašumtiesībām atbilstošas funkcijas *nav* kreditoriem, salīdzinājumā ar akcionāru funkcijām? Pat no likumīgā viedokļa raugoties, kreditoriem ir *prasījuma pirms tiesības* uz akciju sabiedrības aktīviem un viņi saņem samaksu pirms akcionāriem. Tādējādi viņi noteikti ir firmas aktīvu īpašnieki. Varētu uzskatīt, ka, tā kā viņi nav akcionāri tad viņiem nav balsošanas tiesību par sabiedrības lēmumiem, taču ir tomēr daudz tādu gadījumu, kad akciju sabiedrības izlaiž akcijas, kuru īpašniekiem nav *balsstiesību* un viņi nevar balsot par akciju sabiedrības lietām, lai gan savu proporcionālo sabiedrības peļņas daļu viņi saņem.

Nobeigumā varam secināt, ka no ekonomikas un pat pamatlikumu viedokļa nav atšķirību starp akcionāriem un produktīvajiem kreditoriem; abi ir vienādi piedāvātāji, abi saņem peļņas procentus, kādi noteikti vispārējā laika tirgū, abi gūst savu sabiedrības aktīvu proporcionālo daļu. Atšķirības starp abiem ir vienīgi tehniskas un semantiskas dabas. Un ir pareizi, ja līdz šim diskutējām tikai par vienmērīgi rotējošo ekonomiku, bet tagad redzēsīm, ka reālā nenoteiktības pasaule un antreprenieriskā darbība, būdamas komplicētas parādības, tomēr būtisko mūsu analīzē neizmainīs ³⁶.

Nesenos rakstos identitātes konstatācija starp akcionāriem un kreditoriem bija auglīgs, radošs atzinums, jo tas bija pretējs vecajam tradicionāli postulētajam viedoklim par šo divu ekonomiskās darbības subjektu kraso nošķirtību. Bet dīvaini ir tas, ka jaunākajā literatūrā šo identitāti interpretēt pilnīgi aplamā veidā, proti, tā vietā, lai kreditori tiek pielīdzināti akcionāriem-īpašniekiem, akcionāri tiek pielīdzināti kreditoriem. Bet pareizais skaidrojams ir tāds, ka kreditors ir uzskatāms par reālu firmas aktīvu daļas īpašnieku. Jaunākajā literatūrā akcionārus traktē tikai kā firmas kreditorus, un atbilstīgi jaunajai tradīcijai algotos menedžerus tiecas iztēlot kā firmas reālos kontrolierus un īpašniekus. Menedžerus tiecas iztēlot kā tādus, kuri tā vai citādi iegūst savā īpašumā firmu, izmaksā procentus kreditoriem un arī dividendes akcionāriem, resp., līdzīgi kā veic samaksu par faktoriem. Īstenībā menedžeri ir tikai algoti akcionāru pārstāvji un akcionāri faktiski izlemj, cik no nopelnītā reinvestēt firmā un cik daudz "aizlaist no firmas" "dividendu" formā.

Parasti pieņemtā "dividendu" nošķiršana no nesadalītās peļņas nav lietderīgi izmantojams jēdziens ekonomikas analīzē. Nesadalītā peļņa nav nepieciešamā kārtā reinvestējama; to varētu izmantot kā ieguldījumu skaidrās naudas bilancē un tad vēlāk izmaksāt dividendēs. No otras puses, dividendes nav nepieciešamā kārtā izdodamas patērēšanai; tās varētu investēt kādā citā firmā. Tādējādi šis nošķirums ir maldinošs. Nopelnīto var investēt vai neinvestēt; viss sabiedrības nopelnītais sastāda individuālo īpašnieku nopelnīto.

Ietaupīto kapitālu ražotāju aizdevumu (vai pasērētāju aizdevumu) tirgū var ievirzīt ar starpnieku palīdzību. Produktīvo investīciju atrašana ir viens no antreprenieru uzdevumiem. To ir visai viegli īstenot tai gadījumā, kad persona aizdod vai investē savu naudu citā institūcijā un to izkārtu īpaši investēšanas eksperti, nevis pati pūlas atrast īsto investēšanas iespēju. Šādas investīcijas darbojas kā kanāls, kurš sakopo izolēto indivīdu nelielos ietaupījumus. Šādas institūcijas ir labi informētas un investē izolēto indivīdu relatīvi mazos ietaupījumus, izveidojot no tiem lielāki investēšanai vajadzīgās summas. Šādas institūcijas tipisks paraugs ir *investīciju trusts*. Šāds trusts pārdod pats savas akcijas atsevišķām personām un tad par savu kapitālu pērk citu sabiedrību akcijas. VRE-kā procenti, kuri būs nopelnāmi ar šiem individuālajiem ietaupījumiem un ar starpnieku palīdzību, būs vienādi ar tiem peļņas procentiem, kurus gūst no tiešajām investīcijām, no tām atskaitot samaksu par starpnieku pakalpojumiem. Un šo pēdējā pakalpojuma cenu, tāpat kā visas citas cenas, arī nosaka tirgus. Tā, lūk, ja procentu likme viscaur tirgū ir 5% un starpnieku pakalpojumu cena

ir 1%, tad – VRE-kā – tie cilvēki, kuri investē savus ietaupījumus ar sev pieņemamu starpniecības metodi, saņems no savas investīcijas 4% lielu peļņu.

No iepriekš teiktā varam secināt, ka ražotāju aizdevumu tirgum kā procentu likmes izveidošanas neatkarīgam faktoram tirgū vai ražošanas sistēmā ir mazsvarīga nozīme.

Dažos gadījumos ir lietderīgi lietot divus atšķirīgus jēdzienus – (a) procentu likme līgum-aizdevumu tirgū un (b) peļņas procentu likme no investīcijām, kuru nosaka cenu intervāls. Pirmo procentu likmi var nosaukt par *līgumu procentu likmi* (procentu likme fiksēta līgumā, tā noslēgšanas brīdī); otro – par *naturālo* jeb *dabisko procentu likmi* (tā veidojas dabiskā ceļā – no investīcijām ražošanas procesā, nevis tikai tad, ja tā fiksēta apmaiņas līgumā). VRE-kā šīs abas likmes, protams, sakrīt.

Visu mūsu analīzi caurvij pieņēmums, kuru varētu formulēt šādi: persona vienmēr centīsies iegūt visaugstāko likmi. Šāda pieņēmuma pamatojums ir tas pats, kuru jau izmantojām izskaidrojot arbitrāžas darbības un iespējamo vienveidību vienmērīgi rotējošā ekonomikā. Mēs arī pieņemām, ka katrs investors cenšas nopelnīt pēc iespējas vairāk. Tomēr šis apgalvojums ne visos gadījumos būs patiess. Kritiķi ne par ko citu tik uzstājīgi nepārmet, kā par ekonomistu nevērīgu attieksmi pret gala rezultātu naudas izteiksmē. Ekonomika nevar noliegt šāda veida gala iznākuma izšķirošo svarīgumu. Īstenībā praksioloģiskā analīze šo atzinumu skaidri formulē. Varam vēlreiz uzsvērt – katra persona mēģina maksimizēt savu *psihisko* ienākumu un tas pats no sevis translēsies *monetārā* ienākuma maksimizēšanā vienīgi tad, ja pārējie psihiskie (psychic ends=) būtiski nozīmīgie gala rezultāti būs neitrāli. Cik viegli ekonomika spēj pielāgoties nemonetārajiem būtiski nozīmīgajiem gala rezultātiem, paskaidrosim ar sekojošo piemēru. Pieņemsim, ka cilvēku sabiedrībā procentu likme ir 5%. Pieņemsim arī, ka tā ir tāda ražošanas līnija, kura lielam cilvēku vairākums ir nepatīkama, pretīga, investorus ieskaitot. Sabiedrībā, kuru bruņošanās novedusi nežēlastībā, tur arbitrāža nespēj nodrošināt tādu situāciju, lai peļņu bruņošanās industrijā pielīdzinātu peļņai citās industrijās. Šai gadījumā mēs nevēršamies pie bruņojuma patērētāju nepatīkas, lai gan šo nepatīku cenu pazeminājums reflektīvi varētu ietekmēt. Mēs vēršamies pie ražotāju daļējas nepatīkas, bet it sevišķi pie investoriem. Tieši šīs psihiskās nepatīkas dēļ investori bruņošanās industrijā gūst augstāku peļņu nekā citās industrijās. Ir, piemēram, iespējams, ka bruņošanās industrijā gūst peļņu 10% apmērā, lai gan vispārējā likme ir tikai 5%. Tad kurš faktors maksās par šo augsto diskontu? Mēs nevaram pārāk daudz gaidīt no mūsu sekojošās analīzes rezultātiem, ja mēs konstatējam, ka nespecifisko faktoru īpašnieki (faktori, kuri izmantojami arī citur, vai, precīzāk, kuru pakalpojumi izmantojami citur) noteikti neakceptēs zemāku monetāro peļņu par to, kāda tā ir citās industrijās. VRE-kā cenas bruņojuma industrijā būs tās pašas kā citās industrijās. Bet faktiski citās industrijās cenas var būt pat augstākas, ja vien īpašnieki šķiro investorus pēc viņu specifiskajām antipātijām pret iesaistīšanos bruņojuma industrijā. No cenu pazeminājuma visvairāk cietīs *pilnīgi specifiskie faktori* katrā industrijas ražošanas stadijā. Specifiskie ir tādi faktori, kurus iespējams izmantot tikai šajā industrijā, ja vien vispār tie funkcionē ražošanas sistēmā. Ilgtermiņa apritē vienmērīgi rotējošā ekonomikā pilnīgi nespecifiskie faktori vispār nebūs kapitālpreces, jo kapitālpreces vienmēr nepieciešams reproducēt /atjaunot, bet ekvivalentie resursi pakāpeniski vai strauji zaudēs savu pielietojamību šajā industrijā. Šāda notikumu norise jebkurā atsevišķā gadījumā ir atkarīga no konkrētās kapitālpreces ilgspējas un no pašas šīs konkrētās kapitālpreces ražošanas procesa garuma. Viens tāds specifiskais faktors varētu būt darbaspēks, bet tas nav empīriski iespējams, tā kā darbaspēks gandrīz vienmēr ir nespecifiskais faktors un tas var apgūt citas profesijas un atbilstīgi tām tikt

arī nodarbināts. Līdzīgi ir ar specifiskajiem *zemes* faktoriem, kuri pacieš peļņas pazemināšanās triecienus.

Pretējais notiks tai gadījumā, ja investori tā vai cita iemesla dēļ izjutīs lielu vilinājumu iesaistīties tādos ražošanas procesos, kuros peļņa būs zemāka. Konkurences spēki nespecifiskos faktoros, par kuriem tagad maksās vienādi, pārvedīs no vienas industrijas uz citu. Un, ja faktoru īpašnieki gribēs darboties kādā vienā industrijā, tad cena var kļūt arī zemāka. Tādējādi augstākas cenas dažādās ražošanas stadijās iegūs specifisko faktoru īpašnieki, visbiežāk tie būs zemes īpašnieki.

Procentu likme viscaur dažādos apaštirgu veidos tieksies izlīdzināties. Vienmērīgi rotējošā ekonomikā viscaur procentu likme būs vienāda. Šo secinājumu tomēr jāmodificē, konstatējot, ka atbilstīgi psihiskajai komponentei, vienalga – pozitīvai vai negatīvai, procentu likmes atšķirsies, un tas notiks atkarībā no tā, vai šīs psihiskā komponente ir akūta nepatika vai sasaistes veids starp investoriem, lai nodrošinātu īpašu ražošanas procesu³⁷. Attiecībā uz gadījumu, kad starp investoriem pastāv īpašs psihiski ietonēts saistības veids, mēs varam teikt, ka investori “patērē” baudu, ko viņi gūst no paša investēšanas akta kādā īpašā ražošanas procesā, un tādēļ viņi arī maksā noteiktu cenu par šo pazemināto peļņu; īpašas nepatikas gadījumā viņi ir vairāk emocionāli pacilāti tieši no šīs īpašās nelietderības. Nepieciešams tomēr uzsvērt, ka šīs atšķirības peļņā nepastāvēs tai gadījumā, kad tikai *vienai personai* būs īpaša pozitīva vai negatīva attieksme pret kādu vienu noteiktu jomu, darbības lauku, bet gan tikai tai gadījumā, ja šī pozitīvā vai negatīvā emocionālā attieksme būs vairāku personu kopuma spēcīgi izteiktu priekšrocību nozīmīgs veidojums. Šis patērēšanas veids, vienalga – pozitīvi vai negatīvi emocionāli ietonēts, ir ražošanas procesa caurviju fenomens un tas funkcionē ražošanas procesā, un ar to tad arī tas atšķiras no parastās, ikdienišķās patērēšanas, kas notiek tikai pēc tam, kad izražots gala produkts – patērējama produkts.

10. *Laika preferenci ietekmējošie spēki*

Praksioloģija nekad nevarēs sniegt cilvēku laika preferenču galīgo skaidrojumu, jo tās vienmēr ir subjektīvi psiholoģiski noteiktas, un ekonomisti gala analizē tās izmanto tikai kā faktus. Tomēr praktioloģija var nonākt pie dažām patiesām atziņām par indivīdu laika preferencēm, lietojot *ceteris paribus* pieņēmumus. Un tā, kā jau redzējām, katrai personai atbilstīgi savam naudas krājumam ir noteikts laika preferences saraksts jeb tabula. Personas naudas krājuma samazināšanās izraisīs katras īpašumā saglabātās, resp., neizdotās naudas vienības laika preferences likmes paaugstināšanos, un tas turpināsies tik ilgi, kamēr, beidzot, viņa laika preferences likme kļūs bezgalīgi liela, jo šīs personas naudas krājums, drīzāk – nauda patēriņam, būs kļuvis kritiski mazs. Šajā aplūkotajā situācijā viens elements – cilvēka naudas krājums – ir mainīgais lielums. Bet tiek pieņemts, ka šī cilvēka vērtību skala paliek nemainīga. Tādējādi šādā veidā mēs varam izmērīt laika preferences izmaiņu rezultātus atkarībā no viena mainīgā determinanta – no naudas krājuma izmaiņām.

Faktiski tomēr *naudas* krājums nav tas elements, ar kuru laika preference ir būtiski saistīta. Šis elements ir naudas krājuma *reālā* vērtība. Vienmērīgi rotējošā pasaulē, kur naudas pirktspēja, protams, ir nemainīga, naudas krājums ir pilnīgi vienāds ar savu vērtību. *Ceteris paribus* jeb pārējiem noteikumiem paliekot vienādiem, cilvēka reālo ienākumu palielinājums – viņa naudas krājuma papildinājums – pazeminās laika preferences likmi viņa sarakstā. Vēsturiskā skatījumā, protams, nav jēgas jautāt kādēļ laika preferenču saraksti paliek nemainīgi. Ir tomēr svarīgi zināt, ka sarakstiem paliekot nemainīgiem, laika preferenču likme pazemināsies.

Bet ir vēl arī kāds cits elements, kurš determinē laika preferences sarakstu. Pieņemsim, piemēram, ka cilvēki pēkšņi atskārsts, ka šī pasaule kādā netālā brīdī beigs pastāvēt. Kas tad notiks ar laika preferencēm un ar procentu likmi? Acīmredzot, cilvēki pārstās rūpēties par savām nākotnes vajadzībām, viņi pārtrauks investēt ražošanas procesos ilgtermiņā, bet, ja tomēr investēs, tad uz visīsāko laika brīdi. Nākotnes preces, salīdzinājumā ar tagadnes precēm, kļūs nevērtīgas, tagadnes preču laika preferences kļūs vienādas ar nulli un tīrā procentu likme palielināsies gandrīz līdz bezgalībai. Bet no otras puses, ja visi cilvēki pēkšņi kļūs nemirstīgi, un, pateicoties jaunai medicīnisko zāļu atklāšanai, būs ļoti veselīgi, laika preferences kļūs daudz mazākas, investīcijas ļoti palielināsies, bet tīrā procentu likme strauji nokritīsies.

11. *Procentu likmes laika struktūra*

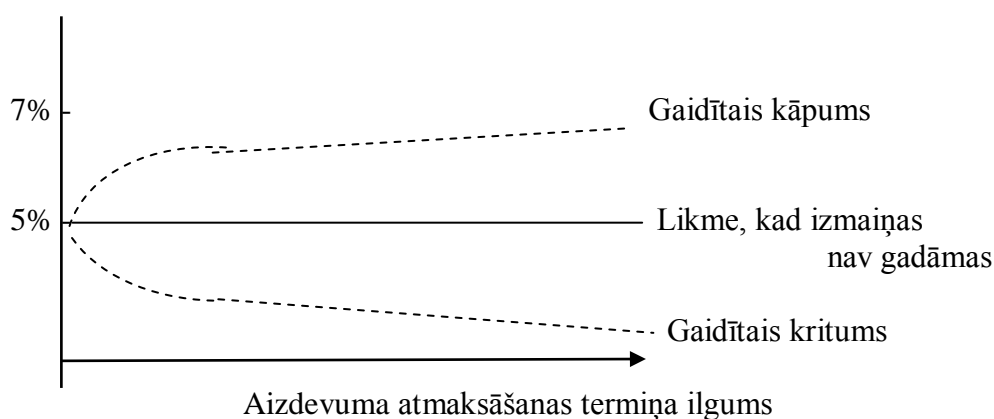
Ir labi saprotams, ka dabiskā procentu likme ir ļoti elastīga; tā tiecas uz vienādošanos un viegli mainās līdz ar antreprenieru gaidu izmaiņām. Reālajā pasaulē dažādu faktoru cenas, starpprodukti un arī gala produkti ir nepārtrauktu fluktuāciju priekšmets, un to izmaiņas izpaužas akciju cenās un to peļņas procentos. Ir arī skaidrs tas, ka īstermiņa aizdevumu procentu likme viegli mainās līdz ar apstākļu maiņu. Dabiskajai procentu likmei mainoties, īslaicīgie jaunie aizdevumi ātri pielāgojas šīm izmaiņām.

Ražotāju *ilgtermiņa* aizdevumu izcelsme tomēr šķiet sarežģīta. Te, acīmredzot, izpaužas kāds skaidri iezīmēts noteikts stabils sistēmas elements, turklāt tāda rakstura elements, kurš spēj pielāgoties investīciju dabiskajai procentu likmei tikai ar lielu novēlošanos. Pieņemsim, ka aizdevuma līgums noslēgts uz divdesmit gadiem ar oriģinālo procentu likmi, kura visu laiku paliek nemainīga. Vai šis ir tāds fiksēts elements, kurš nespēj pielāgoties mainīgajiem apstākļiem un novērtējumiem? Šis paviršais viedoklis ir nepareizs. Ilgtermiņa I.O.U.-s var tirgū pirkt un pārdot. Daudzus no šādiem ilgtermiņa parādiem sauc par *bonām* un tās tirgo plaukstošajā un mainīgajā bonu tirgū. Un nav svarīgi kāda bija sākumā fiksētā procentu likme. Tā, lūk, pieņemsim, ka 100 unču liels ilgtermiņa aizdevums ir noslēgts ar fiksētu 5% likmi vai – uz 5% gadā. Ja vispārējā procentu likme paaugstinās, cilvēki savas bonas, kuras tagad ienes tikai 5% gadā, tieksies pārdot, un iegūto naudu investēs vienalga kur – vai nu firmā, vai kādas firmas akcijās vai īstermiņa aizdevumos. Tas – piedāvājumam paaugstinoties— paaugstinās labpatiku bonas pārdot, un šī pārdošana, savukārt, pazeminās bonu *cenu* līdz tiem pašiem peļņas procentiem, kādi pastāv pie vispārējās procentu likmes visur. Tā, ja vispārējā procentu likme paaugstināsies no 5% uz 10%, bonu cena nokritīs no 100 uz 50, un tādējādi ikgada fiksētā peļņa no 5% paaugstināsies līdz 10%. Līgumā fiksētā procentu likme nav nozīmīgs vērtspapīru investīciju elements; nozīmīgs elements ir vērtspapīru tirgus noteiktie peļņas procenti. Bet – no otras puses – vispārējās procentu likmes pazemināšanās izraisīs vērtspapīru cenu svārstības virs un zem to nominālās peļņas – pieciem procentiem. Tuvojoties vērtspapīru apmaksas termiņam, to tirgus cena, protams strauji tieksies uz nominālvērtību, līdz galu gala tā tiks pārdota par nominālvērtību, jo apmaksas summa būs vienāda ar aizdevuma nominālvērtību vai pamatkapitālu.

Ir skaidrs tas, ka VRE-ē procentu likme visos laika periodos būs vienāda. Likmes *tendence/sliecība* uz vienādošanos jebkurā laika brīdī tika diskutēta sakarā ar procentu likmes *gaidītajām izmaiņām nākotnē*. Pārsteigti maza uzmanība tiek veltīta šim jautājumam. Šai sakarā valdošā teorija par aizdevumu tirgu skaidro, ka nepastāv tendence uz likmju izlīdzināšanos, ja procentu likmju izmaiņas gaidāmas tuvākajā nākotnē³⁸. Pieņemsim, ka procentu likme tagad ir 5% un tiek gaidīts ka tā

nemainīsies. Tad aizdevumu procentu likme visā maksājuma termiņā būs viena un tā pati – 5%. Tomēr pieņemsim, ka tuvākā nākotnē tiek gaidīts procentu likmes nepārtraukts paaugstinājums, teiksim, tā katru gadu pieaugs par 1% līdz četru gadu laikā būs sasniegti 9%. Tā kā tiek gaidīts, ka īstermiņa (gads vai mazāk) procentu likme četru gadu laikā paaugstināsies, tad iepriekšējā ilgtermiņa likme, attiecināta uz šo pašu periodu, t.i. tagadējā aizdevumu likme uz pieciem gadiem viduvēji saglabāsies šajā periodā. Tā, piemēram, pašreizējā procentu likme aizdevumam uz pieciem gadiem būs $5\% + 6\% + 7\% + 8\% + 9\% = 35\%$; 35% izdalot ar 5 būs 7%. Tātad ilgtermiņa likme būs aptuveni vienāda ar ilgtermiņa likmju vidējo aritmētisko attiecīgajā laika periodā. Konsekventāk – ilgtermiņa likme būs proporcionāli augstāka nekā īstermiņa likme tai gadījumā, kad tiks gaidīta īstermiņa likmes paaugstināšanās; bet ja tiks gaidīts tās – īstermiņa likmes – pazeminājums, tad arī ilgtermiņa likme pazemināsies. (Sk. 54.zīm.).

Šī tomēr visā pilnībā ir strīdīgs teorētisks jautājums. Tā, pieņemsim, ka tiek gaidīts procentu likmes paaugstinājums; kā tas var būt saistīts ar *īstermiņa likmes* paaugstinājumu? Kādēļ šīs gaidas nevarētu vienādi ietekmēt arī ilgtermiņa likmju paaugstināšanos? ³⁹. Šī teorija balstās uz maz pārliecinošu pieņēmumu par to, ka īstermiņa un ilgtermiņa procentu likmju izmaiņu tendences nav vienādas. Pieņēmums, ka procentu likmes izmaiņas attiecas tikai uz īstermiņa aizņēmumiem, ir pilnīgi nepamatots, un ir pretstatā mūsu jau pierādītajam, ka īstermiņa un ilgtermiņa likmju izmaiņu tendences ir vienādas. Turklāt šī teorija balstās uz formālu pieņēmumu,



54.zīm. Cerētā ilgtermiņa procentu likme, kas aptuveni vienāda ar īstermiņa likmju vidējo aritmētisko

ka aizņēmējiem būs izdevīgi turēt kreditoru “šaurajos” piecos procentos, kamēr citi investori aizdevumu tirgū iegūst 7%. Kas šai gadījumā attur īstermiņa kreditoru pārdot savu pašreizējo piecu procentu aizdevuma peļņu, tā vietā nopērkot ilgtermiņa 7% kredītu, tad nogaidīt divus gadus, kamēr gaidītā īstermiņa procentu likme paaugstināsies virs 7%, un atgriezties īstermiņa tirgū un tur nopelnīt 8% vai pat 9%? Ja kreditors tā rīkosies, viņš, kā jau postulēts iepriekšējā diagrammā, acīmredzot nenopelnīs tikai 7%, bet gan $7\% + 7\% + 7\% + 8\% + 9\% = 38\%$, vai vidēji gadā 7,6%. (Tā rīkojoties, viņš īsteno *neapstrīdamas* arbitrāžas aktivitātes, pārejot no īstermiņa uz ilgtermiņa darījumu, kad ilgtermiņa procentu likme ir radusies no pārdošanas aizdevumu tirgū, kur procentu likmes ilgstoši pazeminās, līdz kamēr viscaur laika struktūrā tiek iedibināta vienāda procentu likme.

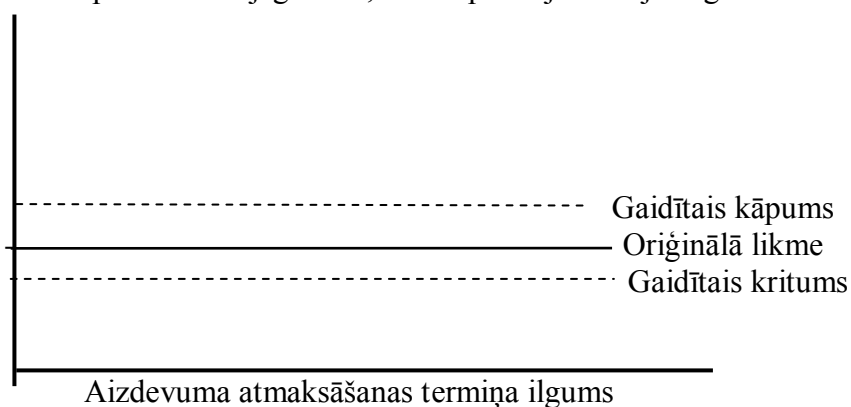
Tāpat notiks arī tai gadījumā, ja cerēs uz likmju kritumu nākotnē. Līdzsvara likme,

kas ir zemāka par īstermiņa procentu likmi, nevar ilgi pastāvēt, jo tiks veiktas aktivitātes pārejai no ilgtermiņa uz īstermiņa tirgu, līdz kamēr visās laika struktūrās procentu likmes kļūs vienādas, un tad arbitrāžas aktivitātes izbeigsies.

Tātad procentu likme viscaur laika struktūrā tiecas novienādoties. Bet kas notiks tad, ja procentu likmes *izmaiņas* ir gaidāmas tuvākajā nākotnē? Šajā gadījumā process būs līdzīgs spekulācijai ar patēriņa priekšmetiem. Cerot uz nenovēršamu paaugstinājumu, spekulanti pārsolīs procentu likmi, bet cerot uz pazeminājumu – solīs mazāk. Jo drīzāk tiek gaidīts kāpums vai kritums, jo proporcionāli lielāks būs spekulācijas efekts, un spēcīgāk tas ietekmēs ar likmju izmaiņām saistītās aktivitātes. Patēriņa priekšmetu gadījumā krājums jāpatur, gaidot uz pieprasījuma un cenu kāpumu; tad tas jālaiž tirgū, tādējādi panākot daudz straujāku pāreju uz cenām, kuras nu veido piedāvājuma-pieprasījuma pamatspēki. Līdzīgi jārikojas ar naudu. Jāatturas no naudas investēšanas un jāpatur tā tīrās naudas bilancē līdz brīdim, kad likme sasniedz gaidīto augsto līmeni, vai izņemt to no tīrās bilances un ar to papildināt investīcijas, ja tiek gaidīta procentu likmes pazemināšanās. Šī darbība paātrinās pāreju uz likmi, kura, pamatojoties uz laika preferencēm, ir noteikta ar jauno papildasignējumu.

Procentu laika struktūras diagramma drīzāk būs tāda, kā attēlots 55. zīmējumā.

Ilgtermiņa un īstermiņa likmju nošķiršanas absurds kļūst skaidrs, ja mēs izprotams, ka procentu likmes pamats ir investīcijas procentu dabiskā likme, nevis procenti ražotāju aizdevumu tirgū. Mēs jau redzējām aizdevumu tirgus peļņas likmes un akciju tirgus peļņas likmes būtisko svarīgo identitāti. Ja mēs apdomājam akciju tirgu, tad konstatējam, ka tur nav vērojama atšķirība starp ilgtermiņa un īstermiņa investīciju likmēm. Atšķirīgas firmas iesaistās ražošanas stadijās uz atšķirīgu laika perioda ilgumu; neskatoties uz to akciju tirgus izlīdzina investīciju procentu likmes, dzēšot diferences laika struktūrā tik pamatīgi, tik pilnīgi, ka daudziem autoriem ir grūti aptvert ražošanas perioda īsto jēgu. Bet, tā kā operācijas akciju tirgū un



55.zīm. Procentu likmes laika struktūra

aizdevumu tirgū pēc savas būtības ir vienas un tās pašas, tad saprotams, ka nav arī atšķirību starp īstermiņa un ilgtermiņa procentu likmju cēloņu skaidrojumiem. Autori, kuri postulē, ka pastāv būtiskas atšķirības starp ilgtermiņa un īstermiņa procentu likmju dabu, tiek maldināti ar parasto tieksmi izskaidrot laika tirgu kā tādu, kas ir saistīts tikai un vienīgi ar aizdevumu tirgu, lai gan faktiski aizdevumu tirgus ir tikai laika tirgus atkarīgais mainīgais⁴⁰.

Reālajā praksē var gadīties tā, ka pirmie mainās ilgtermiņa un īstermiņa aizņēmuma tirgi un visi pārējie tirgi tiem seko. Bet kurš no šiem tirgiem mainīsies pirmais, to noteiks konkrētie apstākļi⁴¹.

PIELIKUMS: ŠUMPETERS UN PROCENTU NULLES LIKME

Nelaiķis profesors Josefs Šumpeters (Josepf Schumpeter) uzskatīja, ka VRE-ā procentu likme būs nulle, un bija šādas teorijas pamatlicējs. No iepriekšējās diskusijas vajadzētu būt saprotamam, kādēļ procentu likme (tīrā procentu likme VRE-ā) nekad nevar būt nulle. To nosaka cilvēku laika preferences. Tās visas vienmēr ir pozitīvas. Uzturot savu uzskatu, profesors Josefs Šumpeters spēcināja Franka Knaita viedokli par to, ka VRE-ā kapitāls pats nepārtraukti sevi saglabā. Ja šāda kapitāla uzturēšanas problēma nepastāvētu, tad nebūtu nepieciešams maksāt procentus, lai saglabātu kapitāla struktūru. Šis viedoklis acīmredzot ir atvasināts/izrisināts no J.B Klarka (J.B.Clark) statistiskajām situācijām un šķietami pilnīgi izriet no definīcijas, jo viedoklis par kapitāla vērtības saglabāšanos pilnā mērā atbilst pašas VRE-as definīcijai. Taču šī nav atbilde uz jautājumu kā; svarīgāks ir jautājums *kā, kādā veidā* kapitāls tiek saglabāts konstants? Un vienīgā atbilde ir tāda, ka kapitālu saglabā konstantu kapitālisti ar saviem lēmumiem, jo viņus interesē peļņas procentu likme. Ja procentu likmei atbilstošā maksa kļūst vienāda ar nulli, tad tā rezultāts būs visa kapitāla patērēšana⁴².

Šumpetera procentu likmes nulles teorijas kritikas slēdzieni, kurus formulēja Misse-Robbins, saistīja divu Šumpetera skolnieku uzmanību⁴³. Pirmkārt, viņi noliedza, ka jēdziens par kapitāla konstantumu ir pieņemts, pamatojoties uz Šumpetera VRE-as definīciju, un apgalvoja, ka tas ir deducēts no sistēmas apstākļiem. Un mēs jautājam, kas ir šie apstākļi? Un atbildam, ka, pirmkārt, tie ir nākotnes nenoteiktības trūkums, t.i., šādas nenoteiktības neesamība. Un tas patiešām var izskatīties kā VRE apstākļi. Bet Klemense un Doodžis (Clemense, Doody) bilst: Te nav runa ne par kādu laika preferenci, ja vien mēs to neieviešam ar īpašu pieņēmumu. Bet, ja to ieviešam, tad tā – laika preference – varētu būt gan pozitīva, gan negatīva un tādēļ nav vairs jēgas par šo diskutēt par šo problēmu. Ja ir šāds viedoklis par laika preferenci, tad patiešām nav vairs jēgas par šo problēmu. Tīrās procentu likmes galvenais pamats, ir indivīdu vajadzības izjūta gūt procentu maksājumus, ko izsakām ar jēdzienu laika preference. Bet, ja mēs nejauši un pavirši pieņemam, ka cilvēka apziņa laika preferenci netver, ka tā vispār neeksistē, tad arī viegli secināt, ka tīrā procentu likme ir vienāda ar nulli. Autoru „pierādījumu” būtība ir saturiskā un universālā laika preferences fakta vientiesīga ignorēšana⁴⁴.