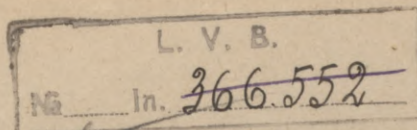


90-7
L7 m/f



33

doc. Aru. Aizsilnieks.
0309 031571
~~3115K~~ (17)

Tautsaimniecības teorija.

1938/39. m.g. lasīto lekciju piezīmes.

I e v a d s .

Teoretiskās un praktiskās zinātnes .

Katra zinātne meklē patiesību. Patiesību ir ļoti daudz. Zinātne meklē tikai teoretisku patiesību. Teoretiska patiesība nav nekas cits kā sprieduma saskaņa ar īstenību, ar sprieduma priekšmetu. Tautsaimniecības teorija, meklējot teoretisku patiesību, cenšas noskaidrot un konstatēt to, kas ir. Tā tad tautsaimniecības teorija cenšas izpētīt esamību, bet nevis jābūtību vai vēlamību.

Zinātni rada tas nemiera gars, kas mājā cilvēkā, kas cenšas uzminēt, atklāt esamības mīklas. Cilvēkā vēl mīt viena dzīva - patika darboties. Raksturīgs tips ir dullais Dauka. Viņš nepaļaujas uz to, ko viņam skolotājs grib iestāstīt, viņš pats grib ieskatīties patiesībā. Katra cilvēka darbības pamatā ir kāds mērķis. Lai mērķi varētu sasniegt, jāzina kā to sasniegt, jāzina līdzekļi, kas noder mērķa sasniegšanai. Nepareiza līdzekļu izvēle neļaus sasniegt sprauso mērķi. Līdzekļu mērķa sasniegšanai ir ļoti daudz. Ir teiciens: "Visi ceļi ved uz Romu". Vieni ved pie mērķa ātrāk, otri - lēnāk. Ārkārtīgi svarīgi zināt, kuri līdzekļi ir noderīgāki. Tādā gadījumā šie līdzekļi ir jāpārzin, jāzin. Tā tad vajadzīgas zināšanas, kas palīdz izvēlēties pareizus līdzekļus, sava mērķa sasniegšanai. Zinātne kā zināšanu kopība palīdz atrast labākus līdzekļus mērķa sasniegšanai.

Krievu ekonomists Tugans-Baranovskis šo domu ilustrē šādā veidā: cilvēka tālie, lielle mērķi, cilvēka idejas, var teikt, līdzinās tālai zvaigznei, kas rāda virzienu, kurā jāiet, lai to sasniegtu. Virzoties uz šo ideālu - tālo zvaigzni, ir ārkārtīgi nepieciešami redzēt to ceļu, to taku, pa kuru jāiet. Pa ceļu var gadīties bedres, akmeņi, uz kuriem var paklupt, ejot uz noteikto mērķi. Lai nepakluptu, jāredz ceļš, pa kuru jāiet. Tā tad vajadzīga laterna, kas šo ceļu apgaismotu. Un lūk, zinātne ir tāda laterna, kas apgaismo cilvēkam ceļu uz tālo ideālu, tālo mērķi, ko cilvēks sev uzstādījis. Tāpēc zinātne ir cilvēka ceļa apgaismotāja.

Visas zinātnes var iedalīt divās lielās grupās:

- 1/ praktiskās un
- 2/ teoretiskās zinātnēs.

Praktiskās jeb tehniskās zinātnes balstās uz korespondējošām, atbilstošām tīrām vai teoretiskām zinātnēm. Dabas zinātnēs izšķirība starp praktiskām jeb tehniskām un teoretiskām zinātnēm ir ļoti skaidra.

Kā praktiskas zinātnes piemēri var noderēt: inženierzinātnes, lauksaimniecība, medicīna un citas. Praktiskās zinātnes savas atziņas smel no tā sauktām tīrām jeb teoretiskām zinātnēm. Tā inženierzinātne balstās uz fizikas un ķīmijas atzinumiem, lauksaimniecība uz ķīmijas, fi -



zikas, bioloģijas un citām zinātnēm. Turpretī inženierzinātne un lauksaimniecība ir praktiskās zinātnes. Tā tad praktiskās zinātnes balstās uz tīrajām jeb teoretiskajām zinātnēm. Fizika un citas tīrās dabas zinātnes pētī dabu tādu, kāda tā ir, cenšas atrisināt dažādas dabas mīklas. Taīs nav runas par jābūtību, piem.: kādam jābūt atomsvaram, kādam zemes radijam un t.t. Lauksaimniecība kā praktiska zinātne cenšas izmantot šo zinātņu atziņas un meklē līdzekļus, kas uzturētu cilvēkus.

Līdzīgs stāvoklis ir arī ar tautsaimniecības mācību. Tomēr šeit starpību saskatīt jau ir daudz grūtāk starp praktiskām un tīro jeb teoretisko tautsaimniecību. Tautsaimniecības teorija ir arī teoretiska zinātne.

Tautsaimniecības teorija cenšas noskaidrot, atklāt tās sakarības un likumības, kas apstāv starp saimnieciskām parādībām.

Praktiskā tautsaimniecība, turpretī, apakata līdzekļus, kas noder zināmu mērķu realizēšanai.

Tautsaimniecības mācība.

Sākumā tautsaimniecības mācība bija vienpusīga, var teikt, šauri vienpusīga. Tā tikai nodarbojās ar tām problemām, kam bija kāds sakars ar valsts praktiku: muitām, nodokļiem, bankām, u.t.t. Tā nodarbojās ar praktiskām problemām, kas attiecas uz valsts politiku. Ar šo tad arī izskaidrojam tautsaimniecības nosaukums. Tautsaimniecības mācību sauc par tautsaimniecību, politisko ekonomiju, nacionalekonomiju.

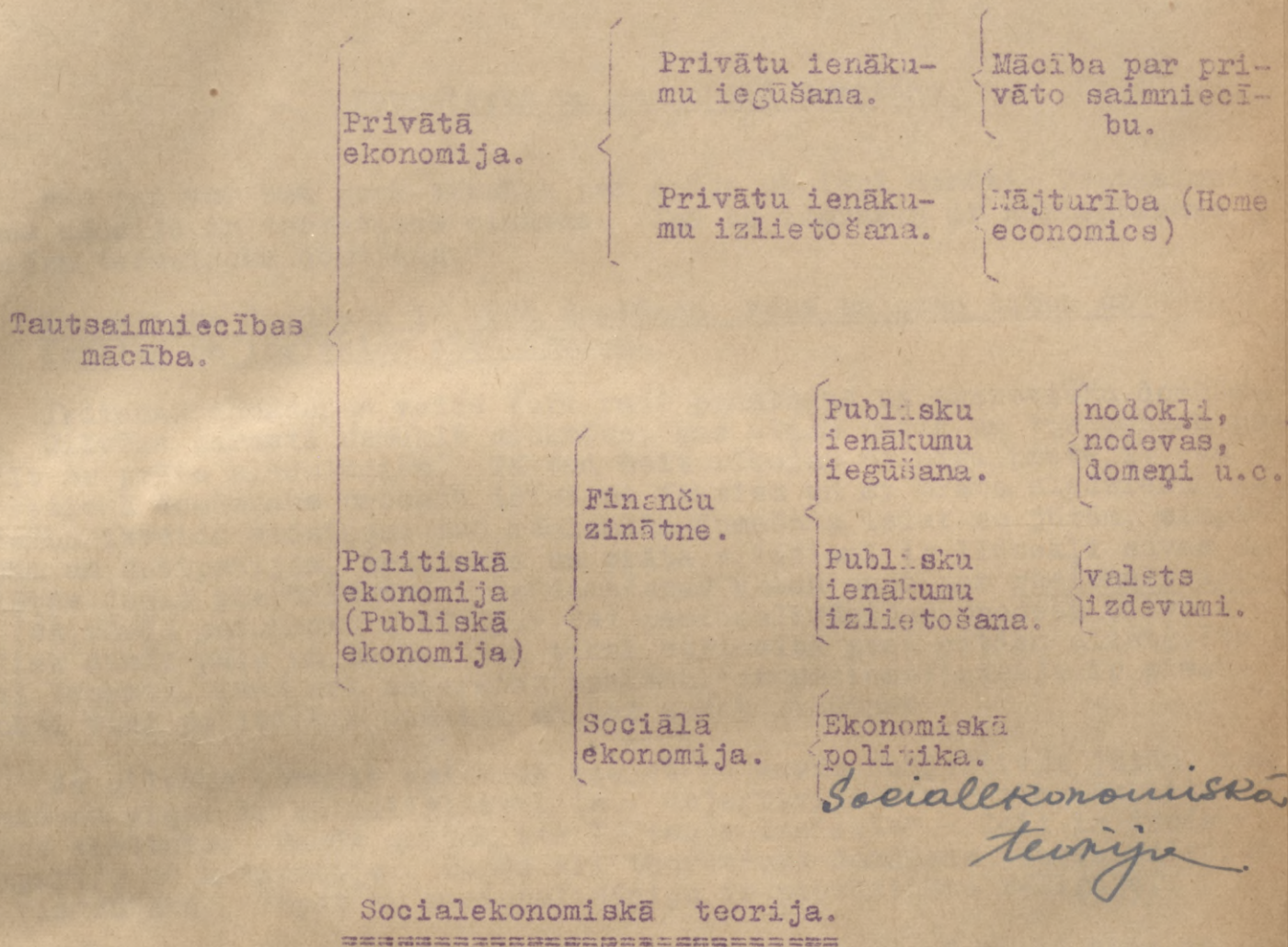
Ar laiku no tautsaimniecības mācības atdalījās finanšu zinātne, banku politika, agrārpolitika, tirdzniecības un rūpniecības politika, satiksmes politika un citas nozares.

Šīs atdalījušās nozares jau tiktālu izveidojušās, ka jau runā par patstāvīgām disciplīnām. Redzam, ka no tautsaimniecības mācības ir nošķīrusies vesla rinda praktisku disciplīnu un palikusi tikai tautsaimniecības teorija jeb socialekonomiskā teorija.

Tautsaimniecības jeb socialekonomiskā teorija ir mācība par saimniektāju sabiedrību.

Par socialekonomisko teoriju viņu sauc tādēļ, ka te iet runa par visu saimniekotāju sabiedrību, jo tagad nevar runāt par atsevišķiem saimniekotājiem, tsevišķām valstīm. Socialekonomiskā teorija ir teoretiska disciplīna. Viņa cenšas izprast un noskaidrot esošās likumības, kas novērojamas saimniecisko parādību starpā.

Tautsaimniecības mācību šematiski var
iedalīt šādi :



Paceļas jautājums, kāda nozīme darboties ar socialekonomisko teoriju? Lai uz šo jautājumu pareizi atbildētu, ir jāatgriežas pie analogijas ar inženieri, jo bieži vien tautsaimniekus sauc par sabiedriskiem inženieriem.

Lai inženieris varētu veikt kādu darbu, viņam vajadzīgi līdzekļi un prasme, zināšanas šos līdzekļus izlietot, lai sasniegtu sprasto mērķi. Nepareiza rīcība ar dotiem līdzekļiem var sagādāt katastrofu, jo var sabrukt tilti, mājas, kas arī notiek realajā dzīvē. Tā tad lai inženieris varētu ķerties pie darba, viņam vispirms ir jāiegūst zināms daudzums atziņu, zināšanu. Inženieris pats neko jaunu nevar radīt, bet tikai atklāt, un atklāšanu izdara teorijas. Lai varētu izmantot tvaika spēku, jāzin tvaika izplešanās un savākšanās likumi. Vārdu sakot, jāprot rīkoties ar labas spēkiem, jāprot tos kombinēt un likt dabas spēkiem darboties tādā virzienā, kā grib inženieris.

Lai to varētu panākt, tad inženierim ir jāzina un jāpazīst dabā esošie spēki un vielas, un viņu īpašības. Tāpat ir arī ar tautsaimniekiem. Arī viņi nevar radīt neko jaunu. Lai tautsaimnieks varētu balstīties uz sabiedriskiem spēkiem, tad viņi ir jāizpēta. Tāpēc ir vajadzīga zinātne, kas līdzinās fizikai vai ķīmijai. Tautsaimniecības teorija ir centrālais priekšmets mūsu dienās. Kā tilti un mājas sabrūk, tāpat sabrūk arī sabiedriskās celtnes, būves.

Daudzi ceļ gaisa pilis. Otrkārt sabiedriskie spēki vēl nav pilnīgi izpētīti, nav vēl atsegta visas likumības. Beidzot vēl domā, ka jau tādi sabiedriskie inženieri var būt katrs, kas daudz maz ir iepazinis ar tautsaimniecības mācību, daudz maz ir studējis. Tas gaužam ir par maz, lai būtu par sabiedrisko inženieri. Ir vajadzīgs vēl kaut kas

vairāk nekā studijas. Ir vajadzīgas tādas īpašības, ko nevar iemācīties. Sevšķi tas jāsaaka lielu uzņēmumu vadītājiem.

Teoretiskā un racionālā domāšana.

Kas gan var būt praktiskāks par spēju skaidri domāt? Tautsaimniecības teorija ir teoretiska zinātne. Lai to izprastu ir nepieciešama skaidra teoretiska domāšana.

Teoretiska domāšana ir tāda domāšana, kura balstās tikai uz faktiem un loģiskiem slēdzieniem.

Ikdienas domāšanas veids ļoti reti pamatojas uz teoretisku domāšanu. Cilvēks parasti uzmeklē uzskatus, kas viņam patīk un tos cenšas pierādīt ar prāta slēdzieniem. Tā tad šeit rīkojas pilnīgi pretēji. Ja teoretiskā domāšanas procesā iziet no faktiem un ar prāta slēdzienu palīdzību izveido atdziņas, tad racionālā domāšana iziet no jūtām, simpatijām un antipatijām, bet fakti un prāta slēdzieni ir līdzekļi savas izvēlētas domas pierādīšanai. Šo domāšanas veidu sauc par racionalizāciju (šā vārda psihiskā nozīmē). Šai racionalizācijas procesā cilvēks ieliek daudz pūļu un laika, lai tikai attiecībā pret citiem aizstāvētu sevī ienemt, kaut arī nepareizu uzskatu. Ar racionalizāciju ir piesātināti visi politiskie uzskati un pat dažas zinātnes.

Ja cilvēks ieradīs vadīties izejot no savām subjektīvām jūtām, tad domāšana viņam ir kā palīglīdzeklis. Objektivitāti var vieglāk ieturēt dabas zinātnēs. Daudz grūtāk tas ir tautsaimniecībā. Šeit ir daudz simpatiju un antipatiju. Tāpēc arī teoretiskā domāšana tautsaimniecībā ir visgrūtākā. Tāpat ar racionalizāciju ir piesātināta reliģija.

Daudzas personas ignorē pretējus faktus, kas runā pretī viņu racionāliem uzskatiem. Šāda veida diskusijas ir neauglīgas un nav zinātniskas. Visbiežāk to sastop dažādās politiskās un reliģiskās problemās.

Vācu filozofs Šopenhauers ir teicis, ka slikta ir tā diskusija, kas notiek ne ar prātu, bet ar spēku. Šādos gadījumos cilvēks negrib atzīt citu domas, citu faktus. Ir pat gadījumi, ka ar varu piespriež tā domāt un ne citādi. Diezgan bieži savas rīcības attaisnošanai cilvēki pārkāpj visus loģikas likumus. Piemēram, kāds negrib strādāt, ir slinks. Kāds, kas grib negatīvi atsaukties par cilvēkiem, pamatojoties uz šī fakta saka, ka visi cilvēki ir slinki. Ikdienas dzīvē generalizācija notiek uz katra soļa. Tā cilvēki lieto nepareizus slēdzienus, kāpdami pāri visiem loģikas likumiem.

Tautā vēl diezgan stipri izplatīta māņticība pat intelligentās aprindās. Māņticība arī pamatojas uz racionalizāciju un pret to ir ļoti grūti cīnīties. Māņticība ir galvenā teoretiskās domāšanas kavētāja. Arī tagad vēl māņticībai ir stipras saknes ne tikai vienkāršā tautā, bet arī intelligences aprindās. Piemēram, students iet uz pārbaudījumu, ceļā pārskrien kaķis, students domā, ka tas vēstī nelaimi. Zinātniski tas nav pamatots, tā ir māņticība, bet pret to ir grūti cīnīties. Arī tautsaimniecībā ir daudz māņticību, bet tās ir grūti ieraudzīt. Tāpēc pirmais uzdevums, lai varētu teoretiski domāt, jāatsvabinās no racionālās domāšanas veida.

Daudzi domā, ka atzīties savās kļūdās ir vislielākais pazenojums un tāpēc vienmēr aizstāv savus uzskatus, kaut arī tie būtu nepareizi. Tas ir bijis un ir vislielākais zinātnes attīstības kavētājs. Dzīvē valda attīstība, viss mainās, pārveidojas. Rodas jauni uzskati un atdziņas. Dabīgi, ka iepriekšējie uzskati ir novecojušies, tie ir nederīgi un ir jāatmet. Īsts zinātnieks savās kļūdās atzīstas, vecos uzskatus

tus atmet un pieņēma jaunus. Tā darījuši Smits, Rikardo un citi. Arī lielajam dzejniekam Getem kādreiz pārmeta uzskatu maiņu kādā lietā. Viņš atbildēja, ka viņš vienmēr kritizēs savus vecos un nepareizos uzskatus. Katram zinātniekam savi uzskati jāveido pēc faktiem un loģiskiem slēdzieniem, jo tikai tā var attīstīties zinātne.

Faktu konstatēšana.

Diskusijās ļoti bieži dzirdam vārdus - tie taču ir fakti un tikai fakti. Un ar faktiem taču jārēķinājas. Tikai jāpārlicinājas, vai fakti tiešām ir fakti, jo ikdienišķā dzīvē diezgan bieži par faktiem uzskata vienkārši fantazija-s augļus.

14-gadu simtentā viena baznīcas sinode zinātniski apskatīja jautājumu par raganu esamību un nāca pie slēdziena, ka tās tiešām eksistē. Uz šī atzinuma pamata pat likumus dibināja par raganu sodīšanu u.t.t.

Īstenība ir pasaules uztvere.

Bieži vien cilvēki redz un dzird ne to, kas ir, bet to ko grib redzēt un dzirdēt. Paredzējumi rāda, ka faktu uztveršana ir viena no grūtākām problemām. Zinātniekiem šinī laukā pat jābūt ļoti pedantiskiem, sīkumainiem, jo tikai tad iespējama pareiza faktu konstatēšana. Sevišķi tehniskās zinātnēs pētnieki ir pedantiski. Faktu konstatēšanā iezogas daudz kļūdu, un sevišķi tas sakams par sabiedrisko un saimniecisko faktu konstatēšanu. Arī pieauguši cilvēki nereti sajauc fantazijas augļus ar īstenību.

Modernā psiholoģija ir noskaidrojusi daudzus jautājumus un tās slēdzieni ir, ka bērniem un primitīvām tautām ir grūti atšķirt īstenību no sapņiem. Tie savas domas pārdzīvo. Tas zinātniekam arī jāievēro faktus konstatējot.

Informāciju mēs iegūstam divējādā veidā:

- 1/ tieši mēs paši konstatējam faktus un
- 2/ mēs lietojam citu konstatētus faktus.

Acis un ausis ir slikti liecinieki - teica jau senie grieķi un romieši. Tas pierādīts mūsu dienās modernā zinātnē. Mums ir jāzina, ka mūsu jutekļi nav pilnīgi. Cilvēks ļoti bieži var kļūdīties un kļūdās. Par to liecina dzīvē notiekošie fakti, kā arī psiholoģijas eksperimenti. Mēs redzam daudzas lietas, kas nav, un daudzas, kas ir, mēs neredzam. Nevar palauties uz atmiņu. Dažreiz mēs atceramies notikumus, kas nemaz nav notikuši, mēs par tiem esam tikai domājuši un tagad tie parādās mūsu atmiņā kā īstenības atmiņas. Kļūdas atmiņā var notikt un arī notiek ļoti bieži. Ir pazīstams fakts, ka cilvēki atceras senos laikus daudz skaistākus par tagadējiem, ka ut gan tas ļoti bieži tā nav. Cilvēks šķir savā atmiņā tikai jaukā lappuses, bet drūmam neļauj uzpeldēt dienas gaismā. Vislabāk šos faktus izskaidro psichoanalīze, ko nodibinājis Freuds. Cilvēks bieži redz to, ko viņš vēlas, grib redzēt. Novērojumi bailu un entuziasma brīžos ir nepareizi. To pierāda to cilvēku liecības, kas piedalījušies katastrofās. Tie uzrāda nepareizu nogalināto skaitu u.t.t.

Ļoti maz var arī palauties uz novērojumiem, ko apliecina liels liecinieku skaits - massas. Zinātne - socialpsiholoģija (ar kuru ieteicams iepazīties) saka, ka massas ir viegli sugestējamas, ka massu liecības ļoti bieži balstās uz massu halucināciju.

Gandrīz visi dramatiskie notikumi norisinās masu apstākļos, piemēram kari, nemieri, krīzes, lielas katastrofas u.c. Tāpēc saprotams, cik grūti konstatēt īstenību pēc liecinieku nostāstiem. Pazīstams fakts ir, ka katastrofas liecinieku nostāsti ļoti bieži ir pretrunīgi. Tāpēc to notikumu atstāstījumi, kas notikuši masas apstākļos, vienmēr jāuzņem ar stingru kritiku un tikai pēc stingras pārbaudes tos var pieņemt.

Arī Darvins rūpīgi pierakstījis visus tos faktus, kas runāja pretī viņa uzskatiem. Viņš teica, ka tie fakti, kas runā pretī, viegli aizmirstās, tāpēc viņš tos rūpīgi pierakstīja.

Spēju objektīvi novērot, traucē psiholoģiskais noskaņojums, ko cilvēks vēlas, gaida vai nevēlas sagaidīt. Tāpat nogurums un slimības traucē objektīvo novērošanu.

Pieci prāti mūs bieži viņi. Tāpēc atsevišķu personu novērojumi ir maz ticami, bet vismazāk var palauties uz novērojumiem, ko apliecina liels skaits novērotāju. Izrādās, ka cilvēku masas ārkārtīgi viegli sugestējamas - iespaidojamas. Tur kur cilvēki ir masās, notiek masu halucinācijas.

Vienā no socialpsiholoģiskām grāmatām atstāstīts šāds piemērs.- Jūrā, kāds kuģis meklē otru pazudušo kuģi. Pēkšņi kuģa ļaudis ierauga tālumā grimstošu kuģi. Braucot tuvāk, viņi saskata jau pat atlikstošus cilvēkus un dzird pat viņu kliegšanas, saucienus pēc palīdzības. Admirālis dod pavēli sagatavot nolaišanai glābšanas laivas. Piebraucot tuvāk, atklājas, ka kuģa nemaz nav bijis. Tur bija tikai koki, kas atraušies jūrā. Tādu piemēru ir daudz. Tādā kārtā ir izcēlušies arī daudzi nostāsti par briesmīgiem nezvēriem.

Ja ņem vērā, ka visi dramatiskie vēstures notikumi notiek šādos apstākļos, tad sapratīsim, cik grūti orientēties par nostāstiem. Tāpēc katastrofās aprēķinot zaudējumus pēc aculiecinieku novērojumiem ir lielas pretrunas. Socialpsihologi ir vienis prātis par to, ka novērojumi, kas par lieciniekiem ir lielas masas, var vismazāk ticēt. Ja kādu notikumu apliecina, tūkstoši tad var domāt, ka ir noticis citādi. Jāsaka, ka novērojumi ar halucināciju raksturu ir lipīgi, epidēmijām līdzīgi.

Viena un otra fakta atstāstīšanas veids atkarājas no stāstītāja nolūkiem, ko mēs klausītājos gribam panākt. Izrādās, ka šī efekta dēļ, stāstītājs neapzinīgi šur un tur sabiezina krāsas. Tā mēs paši tīri nemanot sagrozām faktus. Beigās mēs paši esam gatavi ticēt, ka tiešām tā ir bijis. Kā zīmīgākais piemērs šeit būtu minami studentu nostāsti par pārbaudījumiem. Tie nekad nav objektīvi. Šie stāstītāji nav melojuši ar nolūku. Viņi vēlas panākt zinamu efektu, kādēļ viņi sabiezina vai sašaurina krāsas. Ja students ir izturējis pārbaudījumu, tad viņam negribēsies atzīties, ka niecīgiem jautājumiem. Katrā ziņā viņš teiks, ka jautājumi bijuši grūti un viņš tos lūk zinājis. Ja turpretī students nav izturējis, tad negribēsies atzīties ka par viegliem jautājumiem. Atkal viņš teiks, ka profesors prasījis ļoti grūtu, ko nav iespējams zināt. Tā īstenība tiek vairāk, vai mazāk apslēpta. Cik grūti pašam konstatēt faktus, pašam savām acīm. Pat tad gadās daudz kļūdu, kāpēc faktu konstatēšanā jābūt ļoti uzmanīgiem.

Vispār, arī ārpus Universitātes, dzīvē sastopama šī pati parādība. Ir grūti palauties uz mūsu pašu novērojumiem. Tie satur sevī bīstamas zemūdens klintis, kas īstenībā nav notikušas. Techniskās zinātnes ar ļoti lielu, pat pedantisku uzmanību konstatē faktus. Tas pats nepieciešams arī tautsaimniecībā.

Zinātniekam retos gadījumos pašam iespējams konstatēt faktus. Mums jāreķinās ar faktiem, ko konstatējuši citi. Šīs ziņas mēs iegūstam no citiem. Piemēram mēs nevaram paši konstatēt faktus geografiskā izplatījumā un laika ziņā. Mēs paši neesam spējīgi konstatēt faktu, ka Napole-

ons aizgāja līdz Maskavai. Retais no mums būs redzējis arī Austrāliju, tomēr visi ticam tiem, kas to redzējuši, ka to aprakstījuši, ticam, ka Austrālija tiešām pastāv. Tāpat neviens no dzīvajiem nav spējīgs konstatēt, ka dzīvojis filozofs Aristotelis. Tomēr mēs ticam, ka Aristotelis ir dzīvojis, jo tam ir ļoti daudz i neapšaubami pierādījumi. Mums ir jāpaļaujas uz citu cilvēku liecinājumiem. Mums pašiem nav iespējams pārbaudīt citu zinātņu konstatējumus. Tie ir jāpieņem labā ticībā. Citas izejas mums nav, kā paļauties uz autoritātēm. Ja nu tā, tad mums jāizvēlas labas autoritātes. Ir dažādas autoritātes, kuru domas var būt arī pretrunā. Kurai no tām ticēt? Jācenšas izvēlēties laba-s autoritātes. Ir teiciens: "Kas nepaļaujas uz labām autoritātēm, tas kļūst par slikto autoritātu vergu". Kura autoritāte ir laba? Atbildi uz šo jautājumu var rast tikai izglītojoties. Izglītība dod iespēju atšķirt labas autoritātes no sliktām. Jāmācās cienīt viss, kas liels, varens, un vērtīgs. Tas dod iespēju cilvēkam pacelties pāri dzīvniekam. Tas nenozīmē arī, ka ir jāpaliek par aklu autoritātu vergu. Mēs zinām, ka ir kļūdījušies arī lielākie vīri. Mums viņu kļūdas nav jāpieņem par neapšaubamu patiesību. Tikai pāri daudzām kļūdām mēs nedrošiem soļiem ejam uz priekšu.

Zīmējoties uz savu skolotāju Platonu, Aristotelis kādreiz ir teicis: "Ja mums ir jāizvēlas starp patiesību un cilvēku, tad priekšroka jādod patiesībai." Tomēr jāievēro, ja liels domātājs ir nācis pie tādas atziņas, tad tam ir bijis pamats. Zinātnes vīri problemām veltī daudz laika un neko bez pamata nepieņem. Tāpēc ar kritiku arī jābūt uzmanīgam. No kritikas jāšargās sevišķi tad, kad kritizētājs nav pielicis pietiekoši daudz pūļu atziņas studijām un izpratnei, ja kritizētājs nav atziņu labi izpratis. Ja zinātnieks izvēlas, tad viņam ir bijis nopietnis pamats nākt pie atziņas. Ir dīvaini, ja uz pāris stundu pārdomu pamata gribam sagāzēt, ko Kants ieguvis visā dzīvē. Jāšargas no kritikas, kā mēr neesam pielikuši pietiekoši pūļu jautājuma izpratnei.

Ir liela tendence kritizēt tad, kad neesam kādu jautājumu izpratuši. Šinī virzienā ir daudz piemēru. Biežā ir tā: jo cilvēks mazāk pārziņa kādu jautājumu, jo skaidrāks un vienkāršāks tas viņam liekas. Jāpaklaudas tikai 3.klases vagonā, ko ļaudis stāsta. Tur var dzirdēt brīnišķīgas receptes attiecībā uz medicīnu, uz valsts politiku u.t.t. Viss šiem ļaudīm izliekas pilnīgi skaidrs, turpretim mediķis vai tautsaimnieks pat nezina, kā šeit vajadzētu rīkoties. Padoms - ja kāds jautājums studentam izliekas pilnīgi skaidrs, tad 99% no šī jautājuma viņš nepazīst.

Tādā kārtā mums jāšargās kritizēt tie fakti, ko citi sniedz. Labākais līdzeklis šinī ziņā ir jautāt, no kādiem avotiem šie fakti nāk, vai tie atbilst patiesībai. Sevišķi jāpētī, vai faktu publicētājam nav bijusi tendence vai simpatija pret kādu lietu.

Lai rādītu, kādā veidā sagrozās fakti, ja tie iet no rokas rokā, pievedīšu šeit vienu piemēru no laikrakstu ziņojumiem. Šis piemērs attiecas uz laikrakstu ziņojumiem kara laikā. Kāda Ķelnes avīze bija ievietojuši ziņojumu, ka pēc Antverpenes ieņemšanas, lai pasludinātu vācu uzvaru, garīdznieki pret pašu gribu bija spiesti zvanīt baznīcas evanos. Šo ziņu pārdrūka Parīzes laikraksts "Matin" tādā veidā, ka nabaga mācītāji spaidu kārtā tika piespiesti zvanīt baznīcas zvanos. Vēlāk šī vēsts tika pārdrūkata Londonas laikrakstos - Ķelnes caur Parīzi. Kad tā parādījās italiešu laikrakstos, kā ziņa no Ķelnes caur Londonu, tad bija teikts, ka mācītāji tikuši piekārti baznīcu zvanos mēļu vietā un tā zvanīts.

Tāpēc vienmēr, kur jāšastopas ar tautsaimniecības faktiem, jāmeklē pirmavoti. Nav jāapmierinas ar ziņām uz Parīzi caur Ķelni u.t.t. Fakti iet caur daudzām rokām, kamēr nonāk līdz mums, un ja katrs pieliek kaut ko klāt vai atņem, tad beigās tie iznāk drausmīgi nepareizi. Faktisko īstenību iespējams sagrozīt ne tikai pieliekot, bet arī atņemot.

Briesmīgi var sakropļot katru faktu, ja kaut ko nolaiž nost.

Jāmācās veltīt uzmanību faktiem, kas ir pretrunā ar mūsu uzskatiem. Makis Webers, objektīvs pētnieks, ir teicis: "Ja gribam būt par krietniem skolotājiem, tad katra krietns uzdevums ir iemācīties atzīt arī nepatīkamus faktus." Cilvēkam vajadzīgs pieradināties nepārgrozīt īstenību, lai cik tā būtu nepatīkama.

Jautājums par teoretisko domāšanu un faktu konstatēšanu ir ārkārtīgi svarīgs tiem, kas grib zinātniski strādāt, it sevišķi tautsaimniekiem, jo mums fakti ir ārkārtīgi grūti konstatējami.

Te svarīgi iepazīties ar:

- 1/ ievadu sabiedriskās zinātnēs un
- 2/ statistikas teoriju.

Tautsaimniecības teorijā ieteicamā literatūra.

Anġļu valodā:

1. F.B. Garver and A.H.Hansen - Principles of Economics.
Šī grāmata ir uzrakstīta viegli saprotamā valodā un tenī ir apskatītas liela daļa no modernām tautsaimniecības teorijas atziņām, tāpēc ir viena no labākām mācības grāmatām un piemērotākā studentiem valodas ziņā.
2. Fairchild, Furniss and Buck - Elementary Economics.
Viegli un skaidri uzrakstīta grāmata. Šinī grāmatā teoretiskās problēmas ir kopā ar ekonomiskās politikas problēmām. Cetrā daļā ir tikai ekonomiskās problēmas.
3. F.W. Tauning - Principles of economics.
4. R. Ely - Outlines of Economics. Šī ir interesanta grāmata.
5. Fr. Deibler - Principles of Economics.
Šī jau ir plašāka grāmata.
6. Alfred Marshall - Principles of Economics.
Šī grāmata ir ieteicama, ja būtu vajadzība pie nopietnākām studijām dziļāk paaieresēties par tautsaimniecības teorijas problēmām. Tā ir no-derīga diplomdarbiem.
7. L.M. Fraser - Economic Thought and Language.
Šinī grāmatā ir eleganti noskaidroti tautsaimniecības pamatjautājumi.

Zviedru valodā:

1. Gustav Cassel - Teoretisk Socialekonomi.
Tā ir viena no labākām mācības grāmatām tautsaimniecības teorijā vispār. Ieteicams to lasīt zviedru valodā, jo tad tā ir saprotamāka. Ir tulkojumi vācu un anġļu valodās.

Vācu valodā:

1. A. Weber - Allgemeine Volkswirtschaftslehre.
2. Enrico Barone - Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie.

Šīnī grāmatā labi iztirzātas cenu problēmas. Vispār vācu valodā ir gan atsevišķi labi traktāti par tautsaimniecības-s jautājumiem, bet labu mācības grāmatu diemžēl nav. Tā tas ir un tur neko mēs nevaram darīt. Viena no labākām grāmatām vācu valodā ir Gustav Cassel-a tulkojums vācu valodā.

Par monopolcenu problēmām ir uzrakstīts labi angļu valodā grāmatā:

Elements of Modern Economics by A.L. Meyers.

Neieteiktu mācīties pēc grāmatas:

J. Conrad - Allgemeine Volkswirtschaftslehre.

Šīs grāmatas trūkumi ir sekojoši:

- 1/ novārtā atstāta nodala par cenu veidošanās procesu;
- 2/ tur ir daudz nevajadzīgu lietu;
- 3/ katrā jautājumā autors ņem un apskata visu autoru domas, sākot jau ar vidus laikiem, bet pats savas domas gandrīz nepasaka nekad. Tā drīzāk ir cilvēku mocīšana ar nevajadzīgām lietām.

Tautsaimniecības teorija.

Redzējām, ka tautsaimniecības teorija ir mācība par saimniekotāju sabiedrību. Ko tad saimniekotāju sabiedrība nozīmē?

Vispirms, ko nozīmē saimniecība?

Saimniecība ir cilvēku plānveidīga darbība, lai apmierinātu savas vajadzības.

Katrā plānveidīgā darbībā ietilpst arī tā saucamais mazāko līdzekļu likums, jeb saimnieciskais princips, kā

ikviens cenšas sasniegt zinamu rezultātu (mērķi) ar iespējami mazāk līdzekļiem.

To var izteikt arī tā:

katrs cenšas sasniegt ar dotiem līdzekļiem lielāku rezultātu.

Tā ir ļoti vienkārša atziņa. Piemēram, pārdevējs, pārdodot preci, grib saņemt iespējami lielāku samaksu, bet pircējs par zinamu naudas gabalu grib iegūt iespējami lielāku daudzumu preču.

Saimnieciskā dzīvē cilvēki ne vienmēr seko šim saimnieciskajam principam, piemēram, krīzes laikā, fabrikants neatlaiž strādnieku no darba, kaut arī viņam tas nav izdevīgi. To viņš dara tikai cilvēcisku motīvu dēļ. Tā tad ne katrreiz dominē mazāko līdzekļu likums. Visumā nemot, šādi gadījumi ir ļoti reti, kad cilvēks nesekotu saimnieciskajam principam. Cilvēki taču visā visumā ņemot vadas no šī principa. Saimnieciskais princips ir pamats saimnieciskām problēmām.

Kā tad īsti saimniekotāju sabiedrība domājama?

Tā sastāv no divām saimniekotāju vienībām. Šīs divas saimniekotāju vienības ir:

- 1/ mājturības un
- 2/ uzņēmumi.

Tikai caur šīm divām vienībām cilvēki piedalās saimnieciskā dzīvē. Cilvēks rīkojas vai nu kā mājturības vai uzņēmuma dalībnieks. No abām saimnieciskām formām mājturība ir vecākā. Tās sākumi meklējami jau sirmā senatnē.

Par mājturību, kā saimniecisku vienību, mēdz saukt vienu vai vairākas personas, kas dzīvo kopā un mēdz apmierināt savas vajadzības ar kopīgiem ienākumiem.

Bieži mēdz sajaukt mājturību ar ģimeni. Mājturība pieiet tuvu ģimenei, tomēr dažreiz abas vienības nesakrīt. Mājturība ne vienmēr sastāv no ģimenes. Ģimenē vienmēr pastāv radniecība, bet mājturībā iespējams stāvoklis, ka tās trūkst. Mājturībā var kopā dzīvot cilvēki, kas radnieciski nav saistīti.

Sirmā senatnē mājturības bija lielā mērā pašpietiecīgas vienības. Tas nozīmē, ka paši ražoja visu vajadzību apmierināšanai. Šinī laikā katra mājturība bija noslēgta pasaule. Sievietes jeb namamātes bija ievērojams fabrikants, jo viņa ražoja gandrīz visus priekšmetus vajadzību apmierināšanai. Viņa mala miltus, cepa maizi u.t.t. Šinī mājturībā galvenie noteicēji bija namatēvs un namamāte. Tie noteica cik daudz katra priekšmeta ražot u.t.t.

Šīs mājturības bieži bija ļoti lielas, piemēram, Kārļa Lielā saimniecības, kas sastāvēja no vairākām muižām, kurās ražoja visu, kas bija nepieciešams viņam pašam un viņa karaspēkam. Lielu daļu produktu vēl tagad pie mums bieži ražo pašu mājturībām.

Ar laiku lielāko mājturību robežās attīstījās profesijas. Bija daži mājturības locekļi, kas ieguva izveicību viena, vai otra priekšmeta izgatavošanā. Viņi iespecializejās un sāka ražot šos priekšmetus lielā kā vairumā nekā bija vajadzīgs. Šo atlikumu, ko pati mājturība nepatērāja, iemainīja pret citiem priekšmetiem, kas tai nebija, bet citai mājturībai bija kā pārpalikums. Tā sākās ražošana nevien pašu mājturības vajadzībām, bet arī tirgum. Tā mājturības paspārnē sāka veidoties uzņēmumi.

Ar laiku uzņēmumi atdalījās no mājturībām, kļuva patstāvīgi un turpināja pastāvēt kā pastāvīgas saimnieciskas vienības. Vesela rinda uzņēmumu izdalījās ārā no mājturības, kā pastāvīgas vienības.

Viena no uzņēmumu pazīmēm ir, ka

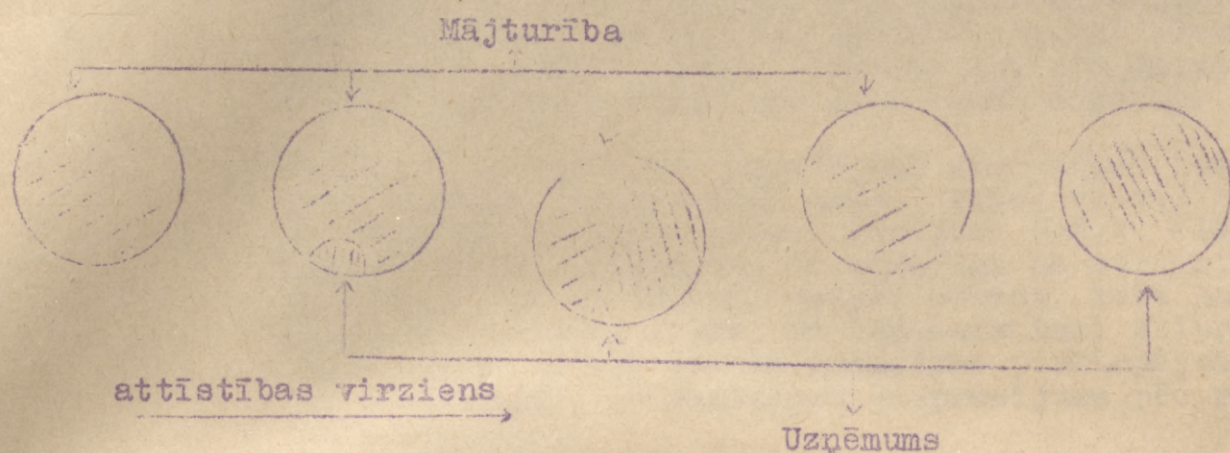
uzņēmums ražo tādus saimnieciskus labumus, kas vajadzīgi nevis uzņēmumā ietilpstošo vajadzību apmierināšanai, bet mainā.

No otras puses tā tad

uzņēmums ir kļuvis par ienākuma avotu tanī nodarbinātām personām.

Šis ienākums īstenībā ir uzņēmuma mērķis. Nostrīpojot šo mērķi no uzņēmuma, būs nostrīpota tā svarīgākā sastāvdaļa.

Šematiski šo attīstību var attēlot šādi:



Šim attīstības virzienam ir ārkārtīgi svarīgas sekas. Izņemot ražošanas procesu no sievietes rokām un nodotot fabrikās, ir attīstījusies modernā tehnika un iespēja ražot daudzus patēriņa priekšmetus lielos daudzumos. Fabrikās ražo lielos daudzumos, tāpēc ir iespējams lietot mašīnas. Mājturībā mašīnas izmantot nav iespējams. Nav iespējams iedomāties mājturību ar modernām mašīnām.

Šīs attīstības sekas bija, ka:

- 1/ Sakarā ar mašīnu piedalīšanos ražošanas procesā, kļuva iespējama patēriņa un lietošanas priekšmetu ražošana, kas agrāk vai nu tehniski nebija iespējama, vai arī neatmaksājās. (Piemēram viduslaiku mājturībā nebija iespējama autobīļu ražošana.)
- 2/ Šī fabrikveidīgā ražošana ir samazinājusi ražošanas izmaksas ārkārtīgi lielā mērā. Citiem vārdiem, ir radusies iespēja patērēt jaunražotos priekšmetus plašākiem iedzīvotāju slāņiem. Sāka ražot priekšmetus masu patēriņam, jo priekšmeti bija kļuvuši daudz lētāki. Tas pacēla cilvēku labklājību. Pēdējos 50 gados tautas dzīves līmenis ir ievērojami audzis. Piemēra dēļ minēšu konkrētu gadījumu. Pirms nedēļas, kādā lauku sētā, ievilka elektrisko apgaismošanu. Vienā dienā šī elektrība sāka streikot. Kamēr elektrības nebija, kalpones gāja uz kūti ar laternu. Pēkšņi elektrībai pārtrūkstot, vajadzēja atkal aiziet uz kūti ar laternu, un nu bija liela lādēšanās. Tādā kārtā pie daudziem jaunievedumiem un uzlabojumiem mēs ļoti ātri pierodam un mēs tos gandrīz nemanam. Tāpēc mēs arī tagad nemanam, kādā mērā cilvēku labklājība ir cēlusies. Ja tagad pamostos kāds pirms 50 gadiem miris cilvēks, tad viņš nevarētu vien nobrīnīties.

Šī uzņēmuma izdalīšana no mājturības tā tad:

- a/ cēlusi labklājību un
- b/ devusi iespēju ražot daudzus patēriņa priekšmetus.

Bieži dzirdam, ka cilvēki jūsmo par seniem laikiem un izskan domas, ka tos atkal vajadzētu atjaunot. Protams, ka ar to būtu jāatsakās no visa, pie kā mēs esam pieraduši, no visām ērtībām. Ja šiem pašiem cilvēkiem, kas ar lielu dedzību un sajūsmu aizstāv senos laikus, gadas, ka

viņi nevar dabūt telefona savienojumu, tad viņi ļoti uztraucas. Kur tad paliek senie laiki? Senos laikus aizmirst tūlīt, kad vajadzēja skriet kājām lielu gabalu lai pazinotu to, ko tagad grib pazinot pa telefonu, bet tagad uztraucas, kad jāgaida uz savienojumu. Štenībā šie ļaudis līdzinājās maziem bērniem, kas pie maiznieka nopērk klingeri un naudu arī grib dabūt atpakaļ.

- 3/ Šī attīstība ir cieši saistījusi atsevišķas tautas daļas savā starpā. Tagad visas zemes, visas valsts iedzīvotāji atkarīgi viens no otra. Pētījumi U.S.A. rāda, ka lauksaimnieka labklājība ir atkarīga no strādnieka labklājības. Ja strādnieks nespēj maksāt, krīt lauksaimniecības ražojumu cenas, ko lauksaimnieki stipri sajūt. Tāpat samazinoties lauksaimniecības pirktspējai, to sajūt strādnieki, jo samazinas pieprasījums pēc rūpniecības ražojumiem.
- 4/ To pašu var teikt arī par atsevišķām zemēm, atsevišķām tautām un valstīm. Šī attīstība ir sasējusi kopā daudzās dažādas zemes un tautas. Šī attīstība radīja pasaules saimniecību, kur saistītas savā starpā visas pasaules valstis. Latvijas lauksaimnieks ražo sviestu, ko pērk Anglijas strādnieks. Anglijas strādnieks ražo ogles Latvijai. Latvijas lauksaimnieks atkarīgs no Anglijas strādnieka labklājības un arī pretēji. Tā visas pasaules tautas atkarīgas viena no otras.

Lai labāki reizētu šīs saites, padomāsim kaut par vienu priekšmetu piemēram, par grāmatu Garver and Hansen. To rakstīja divi amerikāņu profesori - tautsaimnieki. Grāmatas drukāšanai bija vajadzīgs papīrs, krāsa un iesējums. Lai saražotu papīru, vispirms bija vajadzīgi koki, mežkopji, meža strādnieki, transports, transporta strādnieki, transporta ierīču ražošanai atkal strādnieki, mašīnas u.t.t. Šie koki bija jāapstrādā gan ar mašīnām, gan ar dažādām ķīmikalijām un bija vajadzīgi arī strādnieki. Ķīmikalijas un un dažādās mašīnas, protams, ražo kaut kur citur, piemēram, Vācijā. Tālāk uz gatavā papīra to iespieda Ņujorkas spiestuvēs, kur strādāja daudz strādnieku, un tika izlietotas atkal speciālas mašīnas. Daudzi strādnieki un izejmateriali bija vajadzīgi arī lai ierīkotu spiestuvi un lai saražotu arī iespiešanai vajadzīgās mašīnas u.t.t. Iespiešanai vajadzīga arī krāsa, ko ražoja Vācijā. Tā gāja cauri tirgotāju rokām, kamēr nonāca Amerikā u.t.t. Iesiešanai vajadzīgo materialu ražoja Atlantijas okeana piekrastē. Redzam, ka te ir saistīta kopā vesela rinda uzņēmumu un neskaitami tūkstoši strādnieku. Visi šie cilvēki izkaisīti tālu viens no otra. Bez tam šinī ražošanā bija vajadzīgs arī kredīts, tāpēc te saistītas arī bankas, un beigās daudzie pārdevēji. Samaksājot \$ 5,-, mēs katrs varam iegūt šo grāmatu, ar ko mēs samaksājam visiem cilvēkiem, kas ir ņēmuši dalību pie grāmatas izgatavošanas

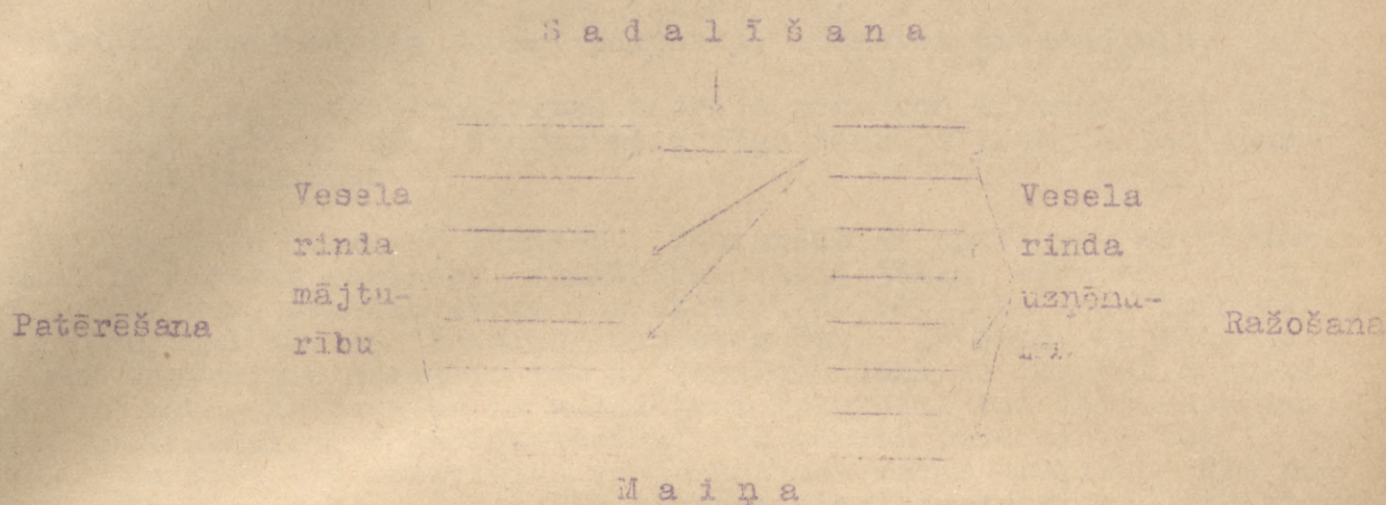
Šis piemērs rāda, ka pēdējā laikā visa saimnieciskā dzīve ir sasējusi kopā visu cilvēci ar mājturību un uzņēmumu, un visu cilvēci ir padarījusi par vienu lielu saimniekotāju sabiedrību, kas sastāv no mājturībām un uzņēmumiem.

Katrs priekšmets tiek ražots uzņēmumā. Uzņēmuma ražojumus patērē mājturības. Uzņēmums ražo preces mājturībai un tur gūst līdzekļus. Mājturības savukārt gūst ienākumus no viena vai vairākiem uzņēmumiem.

Mājturībās nctiek īpatnēja saimnieciska darbība - patērēšana.

Uzņēmumos " " " " " - ražošana.

Attēlojot šo parādību šematiski:



1/ Mājturības gūst zinamus ienākumus no uzņēmumiem. Tie sastāv no darba algām, uzņēmuma peļņas u. t. t. Tādā kārtā rodas jautājums par ienākumu sadalīšanu starp mājturībām.

2/ No uzņēmumiem uz mājturībām plūst ienākumi. Pret šiem ienākumiem mājturības cenšas iegūt preces. Tā rodas maiņas problēmas.

Tādā kārtā visas parādības tiek grupētas četrās lielās nodaļās:

1. patērēšana,
2. ražošana,
3. maiņa un
4. sadalīšana.

Nodaļā par patērēšanu iet runa galvenā kārtā par mājturībām. Tā ir mācība par mājturībām, ne tehniskā nozīmē.

Nodaļā par ražošanu iet runa par ražošanas procesu un uzņēmumiem. Tā ir mācība par uzņēmumiem.

Nodaļā par sadalīšanu iet runa par ienākumiem.

Nodaļā par maiņu runā par maiņas problēmām - naudu, cenu vērtību, kredītu u. t. t.

Nodaļa par ražošanu ir mācība par uzņēmumu, kur īstenībā apskata ražošanas faktorus:

- kapitalu,
- darbu,
- zemi un
- uzņēmību.

Mācībā par sadalīšanu iet runa par ienākumu veidiem, kur analizē-
jot ražošanas faktorus, runā par ienākumiem no:

- 1/ darba - darba alga,
- 2/ kapitāla - kapitāla procentes.

3/ zemes - zemes rente,

4/ uzņēmības - uzņēmēja peļņa.

Pie šīm pamatnodalām tad arī pāriesim, apskatot ievadnodalu.

Redzējām, ka tautsaimniecības teorija pēta tos likumus, kas valda saimniekotāju sabiedrībā. Tautsaimniecības teorija pēta tā tad tautsaimnieciskās likumības.

Lai izprastu "likuma" jēdzienu, jāaizrāda uz apstākli, ka vārdam "likums" ir dažādas nozīmes. Skaidrības labad jāmin, kādā nozīmē to lieto. Piemēram, minēsim vārdu "baznīca". Ja saka, ka kāds baznīcai izsita logu, tad mēs ar "baznīcu" saprotam ēku. Ja saka, ka kāds baznīcai nav samaksājis nodokli, tad ar "baznīcu" domā ne ēku bet draudzi. Un ja kāds saka, ka baznīca ir nolādējusi Tolstoju, tad šeit saprotam ne ēku, ne draudzi, bet garīdzniecību. Un vārdam baznīca tā tad ir 3 nozīmes. Runājot, mēs atsevišķas vārda nozīmes varam atšķirt. Šīs nozīmes nedrīkst sajaukt. Turpretīm tautsaimniecības teorijas diskusijās dažādās nozīmes nav viegli ieskatāmas, un tāpēc diskusijas nevar būt auglīgas. Tas pats sakams par vārdu "likums". Te apskatīsim divas jēdziena "likums" nozīmes. Vispirms ir jāprot šīs nozīmes atšķirt.

Likums mēdz būt:

a/ normatīvais un

b/ zinātniskais.

Normatīvais likums ir morāles un juridiskais likums.

Zinātniskie likumi ir esamības jeb iras likumi. Normatīvie likumi atšķiras no zinātniskiem likumiem ar to, ka normatīvais likums satur sevī kādu pavēli, lai kaut kas vēlamš būtu un kaut kas nevēlamš nebūtu. Te iet runa par, kam jābūt, tas ir - par jābūtības likumiem. Tāds normatīvais likums ir, piemēram, ka visiem iedzīvotājiem ir jāiegādājas gāzu maskas. Ievērojot to, ka normatīvie likumi ir nepatīkami, tos mēģina pārkāpt. Lai piespiestu pildīt normatīvos likumus, ir paredzēts sodīt par to pārkāpšanu.

Zinātniskie likumi ir esamības likumi (tos sauc arī par dabas likumiem). Tie ir likumi par to, kas faktiski ir.

Teoretiskās zinātnes ir tās, kas cenšas konstatēt iras likumus. Par esošo jāsaka, ka tas ir, un par neesošo - ka tā nav.

Par zinātnisko likumu lieto arī vārdu "pozitīvie" likumi. Tas nav jāsauc ar pozitīvām tiesībām, kas ir spēkā esošās vai bijušās tiesību normas - normatīvie likumi.

Zinātniskais likums iedarbojas visur un arvien, kur ir radušies attiecīgie apstākļi, kur šis likums varēja parādīties. Piemēram, Boila - Mariotta likums nav iespējams, ka tas nebūtu spēkā, ja trauku piepilda ar gāzi. Te spiediens būs un iedarbosies Boila - Mariotta likums. Te cilvēki var tikai kombinēt un grozīt apstākļus, lai nerastos apstākļi, kur iedarbojas Boila - Mariotta likums.

Zinātniskais likums izteic kaut kādu vienādformību parādībām, kas atkārtojas. Parādību atkārtošanos izsauc kāda cēloniska vai funkcionāla sakarība.

Cēlonības sakarības starp divām parādībām īstenībā pēc dabas ir viena virziena parādības. Ja A ir cēlonis un B ir sekas, tad

A ----> B (A izsauc B).

B ----> C (B izsauc vēl kādu citu parādību C u.t.t.)

Bet B te nekad nevar būt cēlonis, kas izsauc A.

Funkcionālās sakarības ir atgriezeniskās sakarības, kur divas parādības pārmaiņus var būt viena otrai par cēloni

A	B	(A izsauc B)
B	A	(B izsauc A)

Te arī B var būt par cēloni un A tad būs sekas.

Var būt gadījumi, kad vienai un tai pašai parādībai vajadzīgi divi faktori, lai rastos kāda parādība. Piemēram parādības M rašanai ir vajadzīgas parādības A un B, kas ir daļu cēloņi. Tā tad kā A, tā arī B kā daļu cēlonis atsevišķi nevar izsaukt parādību M

	A
M	
	B

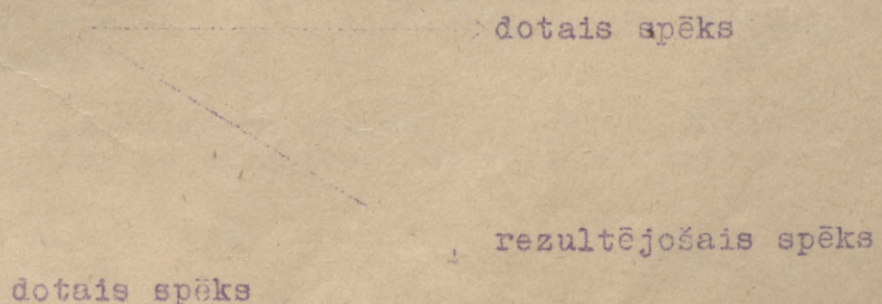
Jāņem vērā vēl ārkārtīgi svarīgs apstāklis, ka vienā un tai pašā laikā un tai pašā vietā var iedarboties ne tikai viens cēlonis, bet divi (ne daļu cēloņi), tas ir divas likumības reizē, tad

A	izsauc	B
C	neitralizē	B

Te cēlonis A būs, bet rezultātā seku B nebūs, tāpēc, ka te iedarbojas vēl cita likumība, otrs cēlonis (parādība) C arī iedarbojas tā, ka neitralizē B. Kā piemēru te ņemsim gravitācijas likumu. Zinam, ka akmeņi gaisā nevar karāties, tam ir jākrīt zemē. Ja mēs akmeni piekaram saitītē, tad akmeņš nekritīs. Te nevar teikt, ka gravitācijas likums nav spēkā. Te cits spēks iedarbojas pretējā virzienā, tāpēc akmeņš nekrīt, tas ir - neizsauc sekas. Šādi apstākļi ir ļoti svarīgi. Pateicoties tiem, liekas arī, ka vienam vai otram likumam ir izņēmumi. Izņēmumi viņi ir tāpēc, ka mēs nepazīstam likumu, kas darbojas pretējā virzienā. Runājot citiem vārdiem, šādas parādības neatceļ likumus, bet sarežģī - modificē.

Tāpat mēs zinam no fizikas, ka ūdens vārās pie 100° temperatūras. Mēs tomēr varam palielināt spiedienu traukā un ūdens nevērīsies, tāpat mēs varam samazināt spiedienu, un ūdens vērīsies zemākā temperatūrā. Tas nozīmē, ka tanī pašā laikā iedarbojas vēl citas likumības, kas rezultātu modificē.

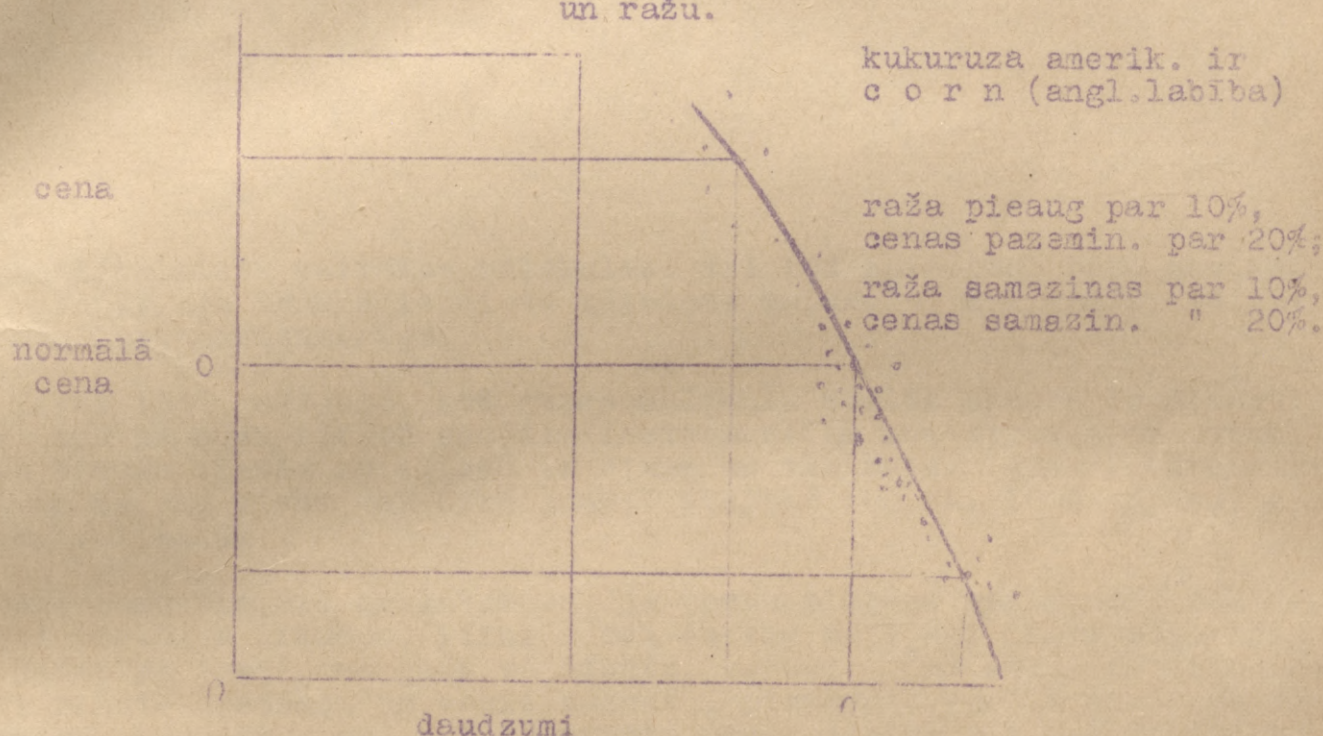
Ja vairāki spēki iedarbojas, tad no fizikas zinam, ka rezultātā rodas kaut kāds cits spēks, ko noteic spēku paralelograms.



Visi šie gadījumi ir bīstami tādēļ, ka tos var uzlūkot kā izņēmumus. Piemēram, ja spēku paralelogramā nevarētu konstatēt jauno spēku, tad teiktu, ka tas ir izņēmums

Ja jautājam, kādi ir tautsaimniecības teorijas likumi pēc būtības, tad jāsaka, ka arī tie ir esamības jeb iras, ne normatīvie likumi. Tomēr daudzi autori cenšas šķirt tautsaimniecības teorijas likumus no tiem esamības likumiem, kas konstatēti dabas zinātnēs. Dabas zinātnēs likumi ir precīzi matemātiski formulējami, kamēr tautsaimniecības teorijas likumus iespējams apzīmēt nevis par likumiem, bet lielāka par tendencēm, tādēļ ka tie esot ļoti aptuveni, tas ir neprecīzi. Tie drīzāk izsakot varbūtību, ne esamību (varbūtība nav tik droša kā esamība). Vienā grāmatā šī doma ir ilustrēta ar interesantu piemēru.

Grafikā tēlota sakarība starp kukuruzes cenu
un ražu.



Izrādas, ka šī līkne rāda matemātiski precīzu sakarību, bet atsevišķos gadījumos šī sakarība iznāk aptuvena. Ir bijuši daudzi gadījumi, kur cena bijusi pavisam ārpus līknes. Cena tikai dažos gadījumos kaut cik atbilst līknei.

Šī līkne tā tad ir varbūtējā līkne un faktiskie gadījumi grozas ap šo līkni. Kaut tautsaimniecības likumības arī ir tikai tendences, tomēr ir svarīgi tās zināt, jo tās dod izskaidrojumu daudzām parādībām.

Atšķirība starp dabas likumībām un tautsaimniecības likumībām sāk jaunākā laikā lielā mērā izzust, ne tādēļ, ka tautsaimniecības likumi tuvojot dabas likumiem, bet tādēļ, ka dabas likumi pēc būtības ir tuvi tautsaimniecības likumiem.

Piemēram ņemsim Boila-Mariotta likumu. Ja gāzes laidīsim traukā iekšā, tad spiediens arvien pavairošies. Spiediens trauka sienās būs viennērīgs.



Izskaidrojums tam ir tāds, ka gāzes molekulas ir nepārtrauktā kustībā, un kustoties atsitās pret trauka sienām un rada spiedienu. Jo vairāk gāzes piepildīs traukā, jo vairāk molekulas atsitīsies pret trauka sienām un spiediens būs lielāks.

Beidzamā laikā fiziķi nākuši uz domām, ka jauki ir, ja tā piepilda, bet kas būtu tādā gadījumā, ja gazu daudzumu arvien samazinātu un traukā atstātu tikai vienu molekulu. Tad tā skraidītu traukā, atsitoties vienā vietā pret trauka sienu, otrā, trešā u. t. t. un spiediens būtu ļoti nevienmērīgs.



Ja traukā ielaistu vairākas molekulas, arī tad spiediens būtu nevienmērīgs. Tāpat, ja traukā ielaistu tūkstoš molekulu, arī tad spiediens vēl būtu ļoti nevienmērīgs.

Tikai tādā gadījumā, kad gāzes molekulu skaits traukā ir ārkārtīgi liels, tad ar mūsu rīcībā esošiem instrumentiem mēs atrodam, ka visās trauka sienas vietās spiediens ir viens un tas pats. Mūsu instrumenti neuztver to, ka vienā vai otrā punktā atsitās 100 vai 1000 molekulas vairāk, vai mazāk.

Arī mūsu piemērā ar kukuruzu, ja ņemtu miljonus gadījumus, tad dabūtu ļoti precīzus likumus, līkni. Bet te tad pētījumi laika ziņā būtu ļoti jāizplēš - miljons gadu vajadzētu, varbūt. Tad atkal te nāktu klāt daudzi jaunie apstākļi un vecie nozustu, piemēram, varbūt kukuruzu nemaz vairāk neražotu, vai arī tā nebūtu nemaz jāpērk u. t. t. Tā tad te nav nekādas reālas iespējas pētījumiem šinī virzienā.

Ja tautsaimniecības likumi atšķiras no fizikas likumiem, tad būtība tie ir tādi paši, tikai te nevar novērot tādu masu gadījumu kā fizikā. Ēģad arī dabas likumi nav vairs eksakti, tāpēc arī dabas zinātnes pāriet uz statistikas problemām, korelācijas rēķiniem u. t. t.

Ir jākonstatē, ka tautsaimniecības likumības, ko cenšas konstatēt tautsaimniecības teorija, attiecas uz mājturību un uzņēmumu kopumu, bet ne uz atsevišķu mājturību vai uzņēmumu. Katra atsevišķā mājturība un uzņēmums var lielā mērā atšķirties no visa kopuma, jo uz atsevišķam mājturībām iedarbojas individuālie, jeb gadījuma apstākļi, kuru iespāids izžūd tikai lielās novērojumu masās. Bieži tie, kas ir iepazinušies ar tautsaimniecības teoriju izdara lielu kļūdu, ka domā, ka šie likumi ir spēkā uz atsevišķo mājturību, vai uzņēmumu.

Jāaizrāda vēl uz apstākli, ka tautsaimniecības teoriju ir ļoti grūti pētīt, jo tautsaimniecības parādības, ko ikdienas dzīvē konstatējam, nav viena cēlona sekas. Tās ir radušās ne no vienas tautsaimniecības likumības iedarbības, bet ir rezultāts no dažādu spēku iedarbības. Grūti ir izdalīt atsevišķo likumu sfairas. Vēl grūtāk pētīt ir tāpēc, ka saimnieciskā dzīvē ir daudz spēku, kas nav vēl izpētīti un ir nezināmi, bet iedarbojas. Daudzi ir zināmi, bet atkal nav mēra ar ko tos izmērīt. Ja nevaram tos apsvērt kvantitatīvi, tad nevaram noteikt arī to iedarbības indeksus. Šie apstākļi tāpēc apgrūtina pētīt likumu iedarbību saimnieciskā dzīvē.

0309031571

TAUTSAIMNIECĪBAS JĒDZIENI.

Ir jāpieliek ārkārtīgi daudz uzmanības, lai katrreiz izprastu, kādā nozīmē šie jēdzieni tiek lietoti, vēl vairāk tāpēc, ka šie vārdi ir ņemti no ikdienas dzīves un tiem ir dots cits saturs kā ikdienas dzīvē. To lūdzu nekad neaizmirst! Tad no visiem spriedumiem iznāk absurds.

Kā piemēru minēšu terminu "darbs". Ikdienas valodā darbu saprotam kā fiziski to lieto - mašīnu, lokomotīvu, zirga u. tml. darbus. Tautsaimniecības teorijā ar darbu saprotam vienīgi cilvēka darbu. Cilvēka ne tikai fizisko, bet arī garīgo darbu. Piemēram, kādas idejas radīšana par uzņēmuma veidošanu ikdienas dzīvē nav darbs, bet tautsaimniecības teorijā ir darbs. Šie termini ir jāievēro, lai lietot. Piemēram 30% studentu eksamenā izkrīt tāpēc, ka neprot šos terminus lietot.

V a j a d z ī b a s .

Iepriekšējā nodalījumā redzējām, ka saimniecība ir cilvēku plānveidīga darbība, lai apmierinātu cilvēku vajadzības. Vajadzības ir saimnieciskās darbības galvenais motivs. Terminam "vajadzības" tautsaimniecības teorijā ir divas nozīmes:

- 1/ ar vajadzībām saprot tīri psihiskus aktus, tā ir mūsu iekšējā izjūta, vēlēsšanās iegūt. Vāciski - Bedarf. Ja runājam par vajadzībām, kā saimnieciskās darbības motivu, tad domājam šo nozīmi.
- 2/ ar vajadzībām apzīmē kādu priekšmetu zināmu daudzumu, kvantumu. Piemēram, Rīgai vajaga tik un tik kvintalu labības mēneša laikā. Vāciski tā ir - Bedarf.

Tautsaimnieks šī vajadzības pieņem kā faktu. Tautsaimnieks tuvāk nepēta vajadzību būtību un strukturu. Šo darbu atstāj psihologiem, lai tie pēta to tālāk.

Vajadzības ir atkarīgas:

- a/ no cilvēka iedzimtiem instinktiem, piemēram, ēstgriba ir iedzimta katram.
- b/ no citiem apstākļiem, galvenā kārtā ierašām. Cilvēks nedzīvo viens, bet sabiedrībā, un tā ietekmē vajadzības.

Ēdiena veids ir lielā mērā atkarīgs no apkārtnes ietekmes. Mēs, piemēram, varbūt ilgotos pēc karbonādes, bet kāds ķīniešs pēc supa cepeša. Ēstgriba ir tīri pirmatnēja dzīve, bet ēdiena veids ir aizgūts no apkārtnes. Cilvēks var rīkoties, vadoties arī no fiziologu mācībām. Ar prāta slēdzieniem cilvēks var ietekmēt savas vajadzības citā virzienā. Viņš var arī rēķināties ar to, kas iznāk lētāk, kādu ēdienu pārķot viņš par to pašu naudu var iegūt lielāku kaloriju daudzumu, vai olbaltumvielu daudzumu. Ierašas un prāta slēdzieni vajadzības tālāk modificē.

Cilvēka vajadzības ir saimnieciskās dzīves dzinējspēks.

Saimnieciskā ir tur, kur rodas plānveidīga darbība, lai apmierinātu savas vajadzības. Piemēru ir daudz, ka vajadzības ir saimnieciskās darbības dzinējspēks. Kad nāca modē mežģines, tad radās tūlīt mežģiņu

fabrikas. Kad mežgīnes izgāja no modes, nebija vajadzības pēc tām un fabrikas slēdzās. Līdzīgi notika, kad dāmas sāka apgriezt matus. Reizē pārveidojās cepuru veids, vecās fabrikas slēdza, strādnieces meklēja citus darbus, bet frizētavas uzplauka. Tā tad - dāmām mainījās uzskati - slēdzās vienas darbnīcas, bet tūlīt radās jaunas u.t.t.

Šarls Žīds (franču ekonomists un kooperators) izteicies, ka vajadzētu tikai patērētājiem piesavināties ierašu, katru rītu ēst vienes, tad tūdaļ lītu lietus uz Saharas tuksneša smiltīm un tur rastos dzīvinošās plantācijas. Šis Žīda izteiciens pierāda, cik liela nozīme vajadzībām saimnieciskās iekārtas laukā. Vajadzības var attīstīties un pieaugt gandrīz neaprobežoti; kad vienas no tām apmierinātas, tad kā uz burvja mājienu rodas desmit citas.

Tā tad cilvēka vajadzībām piemīt īpatnība, ka tām nekad nav robežu. To labi parāda A. Puškins pasakā "Zvejnieks un zelta zivs", kur viņš izteic domu, ka vajadzībām nav robežu. To rāda arī gadījums kādā jaunsaimniecībā uz laukiem. Jaunsaimnieka māja tika uzcelta uzkalniņā. Jaunsaimniekam savas akas nebija, tāpēc vajadzēja iet pie kaimiņa, kas dzīvoja ap 0,5 km attālumā. Tas bija ļoti neērti. Tad viņš izraka pats aku pie uzkalniņa. Nu bija aka ļoti tuvu, kad vajag, aiziet pie akas un ūdens ir. Ar laiku arī tas izlikās par slogu. Vajadzēja izurbt aku pie virtuves uzkalniņa. Tas arī tika izdarīts. Ko tagad lai labāku vēlas: ūdens tepat, iziet un paņemt. Bet arī tas apnīk. Tāpēc ierīko rezervuāru un pumpi. No rīta stundiņu papumpē, rezervuārs pilns un ūdens tek. Ja vajag ūdens, tad pagriež tikai krānu. Bet arī tas tagad izlikās par apgrūtinājumu, jo kuram gan patīk iet un pumpēt. Ierīko elektrisko pumpi. Kad ūdens netek, piespiež pogu un ar elektrību piepumpē. Tagad nu vairs liekas nav nekādu rūpju, bet ar laiku arī tas vēl par apgrūtinājumu. Priekš kam tur vēl spiest to podziņu. Ierīko automātisko pumpi, kas automātiski piepumpē, kad rezervuārs ir iztukšots, bet ar laiku arī tas vēl apnīks.

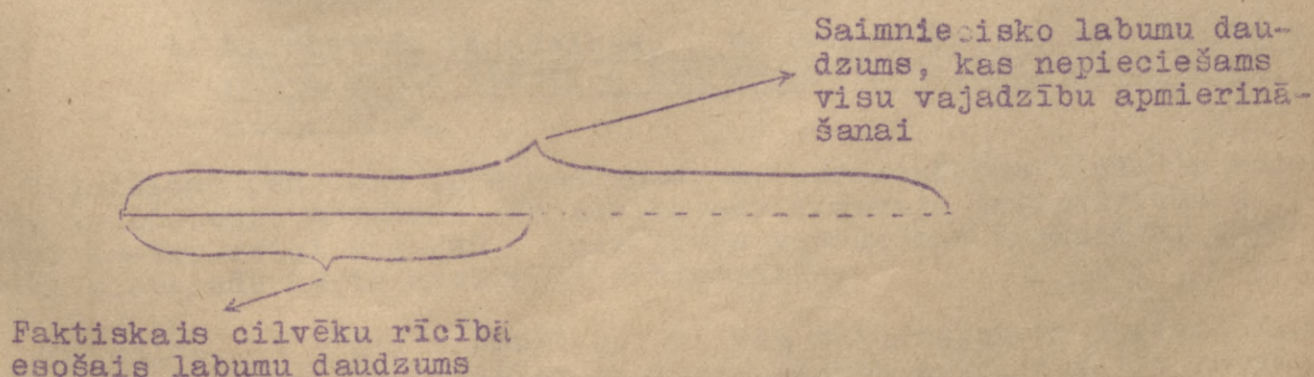
Redzam, ka katrā fāzē aizmirst agrāko. Vienmēr jaunu, jauna vietā. Tādā kārtā redzam, ka cilvēku vajadzības var augt neaprobežoti, bet līdzekļu daudzums, ar ko var apmierināt vajadzības, ir ierobežots, tas nav bezgalīgi liels.

Tādā kārtā cilvēki ir spiesti dzīvot īpatnējā sprieguma stāvoklī.

Cilvēki arvien sajūt zinamu šaurību. Vāciski - Knappheit, angļiski - scarcity.

Redzējām, ka vajadzībām piemīt spēja augt, turpretī labumu daudzums ir ierobežots. Tāpēc starp vajadzību kapacitāti un tiem līdzekļiem, ar ko var apmierināt vajadzības, pastāv vienmēr zinams spriegums. Šo spriegumu sauc par šaurību.

Grafiski to var attēlot sekojoši:



Sakarā ar šaurību rodas visa tautsaimniecība. Ja tās nebūtu, ja cilvēks bez pūlēm varētu apmierināt savas vajadzības, tad nebūtu saimniecības. Bet tā nav. Cilvēks pieliek visas pūles, lai pēc iespējas pilnīgāki apmierinātu savas vajadzības.

Apskatot augšā uzzīmēto šemu, redzam, kādas iespējas ir cīnīties ar šo šaurību. Mēs varam rīkoties divējādi:

- 1/ ierobežot vajadzības jeb
- 2/ censties pavairot labumu daudzumu,
kas noder vajadzību apmierināšanai.

Šīs abas domas dzīvē diezgan bieži sastopamas. Pirmā doma, ka jāsamazina vajadzības, ir pazīstama pie austrumu tautām. Budisti (Indijā) cenšas savas vajadzības reducēt līdz minimumam. Budisma mācībā ir atziņa, ka ciešanu vēlonis ir baudkāre. Lai novērstu ciešanās, tad jāatsakās no baudkāres, t. i. no vajadzībām. Arī Eiropas zemēs šāda atziņa nav sveša. To liecina bieži dzirdētā pasaka par kādu ķēniņa dēlu, kas nav varējis nekur laimi atrast. Kāds vientulis devis padomu uzvilkt laimīga cilvēka kreklu. Ķēniņa dēls sasauc pie sevis galma ļaudis un prasa, vai tie ir laimīgi. Bet izrādas, ka tiem katram ir kādas rūpes un vēlēšanās, un tie nejūtas laimīgi. Beidzot atrod kādu zemnieku, kas priecīgi strādā savā tīrumā. Uz ķēniņa jautājumu, vai viņš ir laimīgs, zemnieks atbild, ka esot. Ķēniņa dēls grib dabūt no viņa kreklu, par to solot va-i pusi savas ķēniņvalsts. Bet te nu izrādas, ka krekla viņam nemaz nav.

Tomēr visā visumā jāsaka, ka eiropieši un amerikāņi cenšas palielināt to labumu daudzumu, kas noder vajadzību apmierināšanai. Saimnieciskā dzīvē bieži rauga iepotēt jaunas vajadzības, ja tādu nav. To izdara ar reklamas palīdzību. Piemēram, ķīmiķis izdod jaunu veļas mazgāšanas līdzekli un reklamā ņem palīgā "Burbulmāti", un veikals zeļ, lai gan pirms tam mūsu mātēm ir bijusi tik pat balta veļa, kā tagad.

Agrāk Z. A. S. V. dzērvenes lietoja tikai pāris reizes gadā (Ziemas-svētkos un oktobrī kādos svētkos). Viņi uzskatīja, ka šais svētkos jābūt uz galda tītarām un pie tā neiztrūkstoši dzērvenēm. Pieaugot iedzīvotāju skaitam, bija lielāks pieprasījums pēc dzērvenēm, jo šis ieradums bija palicis. Tad tās sāka kultivēt dārzos, kur tās ļoti lielas un labas. Bet nu to bija par daudz. Ar reklāmas palīdzību panāca, ka dzērvenes amerikāņi sāka ēst daudz biežāki.

V a j a d z ī b u v e i d i .

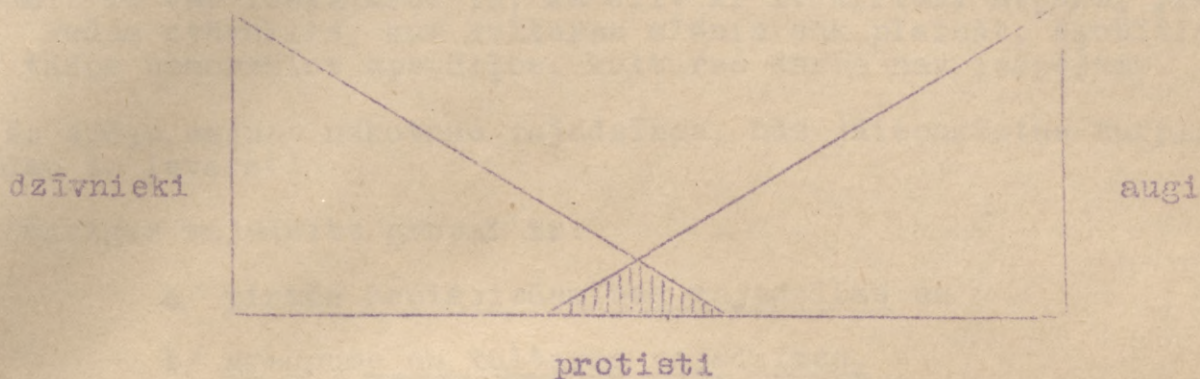
1. Vajadzības vispirms izšķir individuālās un kolektīvās.

- a/ Individuālās ir tādas vajadzības, ko apmierina atsevišķi indivīdi, saimnieciskos labumus iegūstot pirkšanas ceļā.
- b/ Kolektīvās vajadzības, - ko cenšas apmierināt valsts vai pašvaldības iestādes bez cenas veidošanas procesa kā vi-
duslocekļa.

Vajadzības pēc tēlu apgaismošanas, meteorologiskām zinām ir kolektīvas, jo lietojot nemaksā. Vajadzība pēc tramvaja ir individuala, jo braucot ka-tru reizi samaksā. Kolektīvās vajadzības izskaidro, kāpēc cilvēki piepsiedu kārtā apvienoti sabiedrībās.

Jāpiezīmē, ka grūti nošķirt kolektīvās vajadzības no individualām. Vispāri starp atsevišķām nodaļām tautsaimniecībā grūti novilkt robežu.

Šai sakarībā jāatzīmē, ka, diemžēl, stingru robežu nekur nav, pat arī dabas zinātnēs starp dzīvniekiem un augiem.



Protisti - tās ir starpformas, ko nevar pieskaitīt ne dzīvniekiem, ne augiem. Līdz šim uzskatīja, ka pastāv zināma robeža starp dzīvo un nedzīvo dabu, turpretī tagad stāvoklis atkal ir sarežģījies. Atrasti ārkārtīgi mazi ķermeņi - virusi (dzīvās molekulas), kas izrādas atrodas kaut kur vidū starp dzīvo un nedzīvo dabu. Līdzīgs stāvoklis arī fizikā un ķīmijā. Stingru robežu nav.

Robežas jarada patvaļīgi. Ja to nedarīsim, nebūs iespējams zināt - ni tālāk veidot. Tādā kārtā starp kolektīvām un individuālām vajadzībām ir starpformas, un grūti teikt, kurā vajadzību grupā šīs pēdējās iedalīt.

Tagad attīstības tendence tāda, ka kolektīvās vajadzības pieaug. Valsts un pašvaldības uzņemas arvien vairāk funkciju, rūpējas par lietām, par kurām agrāk rūpējās cilvēks pats individuāli.

2. Izšķir tagadnes un nākotnes vajadzības. Šai vajadzību sadalījuma pamatā ir laika momentu izšķirība. Izrādas, ka nākotnes vajadzības ne visi cilvēki spēj izjust. Daudzi izjūt tikai tagadnes vajadzības. Tie rīkojas pēc pazīstamā izteiciena: "Pēc mums, kaut vai ūdens - plūdi". Arī Veidenbauma dzejā sastopams līdzīgs motīvs ("Kas gadiem uz priekšu spēj zīlēt, tas rūpes redz un citu neko"). Šai spējai sajūst nākotnes vajadzības, jāpateicas par to, ka saimnieciskā dzīve ir attīstījusies tik tālu, kādu mēs šodien to redzam. Nemsim piemēram Ķeguma spēkstacijas būvi. Te neapšaubami saskatām nākotnes vajadzību sajušanu. Būve ilgs vairāk gadus. Mēs viņu ceļam nākotnes vajadzībām. Katra fabrika, katra mašīna tiek būvēta - paturot acis nākotnes vajadzības.

Ir piemēri, kur cilvēkiem trūkst nākotnes vajadzību uztveres. Ugunszemes (Amerikā) iedzīvotāji dzīvo būdās cauriem jumtiem. Kad liet lietus, tad taču nevar jumtu labot, bet, kad lietus nav, nav arī vaja - dzības pēc jumta, un tā jumts paliek nelabots. Džons Stjuarts Mills apraksta grūtības, ar kādām bija jāstāpās spāniešiem, kolonizējot Dienvid-Ameriku. Mūki ir gribējuši palīdzēt indiāņiem, kas cietuši trūkumu, iemācot tos apstādāt laukus. Bet izrādījās, ka ārkārtīgi grūti indiāņiem iestāstīt, ka jāsej zemē graudi, lai pēc tam ievāktu vairākkārtīgi. Labību var apēst, kādēļ to kaisīt zemē. Tādā pat kārtā ir grūti nācies iemācīt aršanu. Vagas galā vajadzējis sēdēt mūkam, jo citādi, kad indiāņiem iegribas ēst, tas ķeras pie vērša, to nokauj un apēd. Un kad viņam stāsta, ka vērsis vajadzīgs arkla vilkšanai, viņš to nesaprot, jo lūk, mūki arī ēdot gaļu. Par nākotnes vajadzībām viņš nedomā.

Tā tad redzam, ka spēja sajūst nākotnes vajadzības, ir kulturas pazīme. Šī spēja visur nav vienāda. Vecākām kultūras tautām šī spēja spīlgtāki izpaužas. Kā citādi izskaidrot krāšanu, kas attīstījusies Francijā, ja ne ar nākotnes vajadzību sajušanu. Ja ņemam valsti, kas na-v tik veca kultūras zinā, tai taupības nav.

Nostrīpojot nākotnes vajadzības - cilvēks nonāk atpakaļ pirmatnējā stāvoklī.

Arī dzīves nedrošības laikā (piem. kara), mazāk domā par nākotnes vajadzībām. To var izskaidrot tā, ka cilvēki ir krituši atpakaļ primitīvismā. Rodas stāvoklis, kur kulturas slānis sāk plaisāt, šķobīties. Vispāri, tādos nenormālos apstākļos, kultūras darbs nav iespējams.

Ar šo spēju, sajūst nākotnes vajadzības, būs jāiepazīstas turpmāk. Tāpēc lūdzu to ievērot!

3. Svarīgas vajadzību grupai ir:

- a/ pirmās nepieciešamības vajadzības un
- b/ greznuma un kulturas vajadzības.

Pirmās nepieciešamības vajadzībām pieder vajadzība pēc maizes, apģērba, dzīvokļa. Tās ir tīri fizioloģiskas vajadzības, ko neapmierināšana var apdrautēt cilvēka eksistenci. Greznuma un kulturas vajadzību piemērs, būtu vajadzība apmeklēt kino.

4. Šis apskatītais iedalījums zināmā mērā sakrīt ar otru iedalījumu un proti:

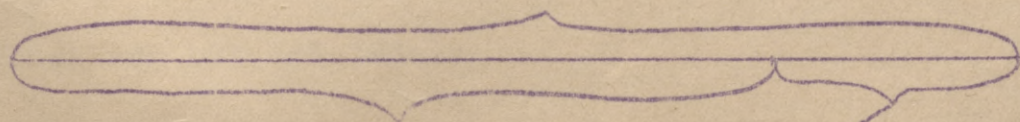
- a/ elastiskās vajadzības un
- b/ neelastiskās "

Vajadzības pēc maizes ir samērā neelastiska vajadzība. Cilvēks šo vajadzību cenšas apmierināt, kaut arī tas ir saistīts ar grūtībām. Turpretī vajadzība apmeklēt kino izrādes ir elastiska. Jo šīs izrādes būs lētākas, jo biežāk tās apmeklēs.

Šim vajadzību elastiskuma jēdzienam ļoti liela nozīme mācībā par cenu.

Neelastisku vajadzību var attēlot šādi:

Iespējams patērēt

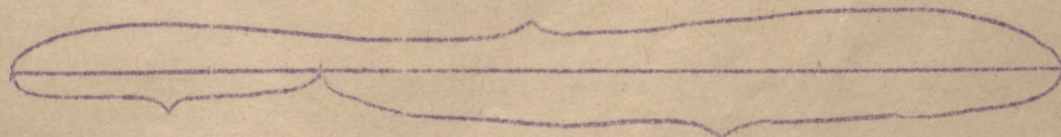


nepieciešams patērēt,
lai cilvēks varētu
eksistēt.

patēriņš svārstīsies
šīs robežās
(samērā mazās)

Ja nebūtu elastisku vajadzību, tad varētu attēlot šādi:

Iespējams patērēt



Iespējams
apmierināt

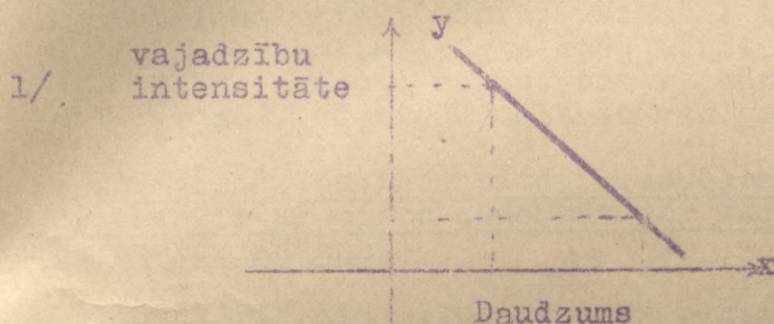
Patēriņa svārstība

V a j a d z ī b u i n t e n s i t ā t e .

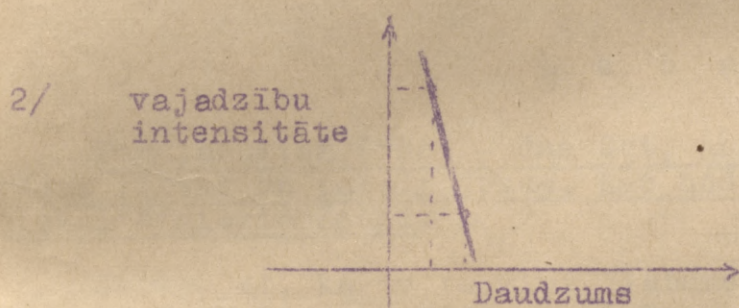
Sakarā ar apskatīto, svarīgi ir iepazīties ar vajadzību intensitātes jēdzienu.

Vajadzību intensitāte ir tas ps-ichologiskais spēks jeb stiprums, ar kādu vajadzība izpaužas jeb liek sevi sajūt zinamā laika momentā.

Mēģināsim to attēlot diagrammas veidā:



Uz abscisu (x) ass mēdz atlikt daudzumu un uz ordinātas (y ass) - cenu. Šinī gadījumā - vajadzību intensitāte.

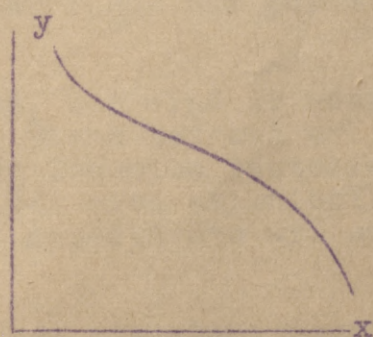
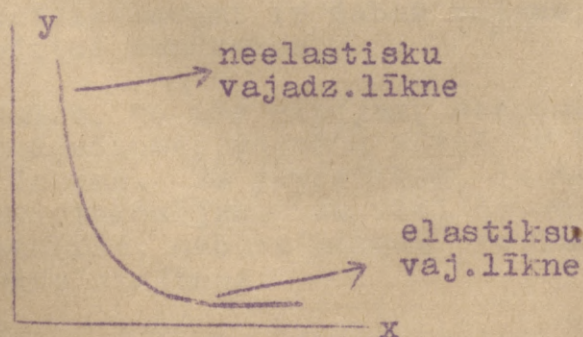


Šīs diagrammas rāda vajadzību intensitātes un daudzumu attiecības. Tās īstenībā arī rāda vajadzību intensitāti.

I līkne ir elastisku vajadzību un

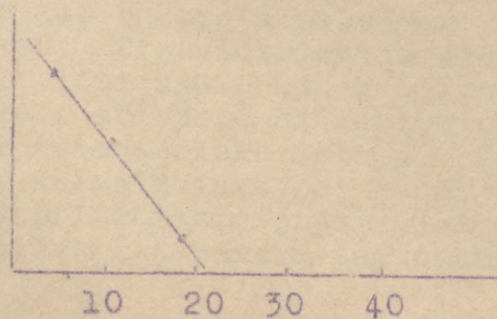
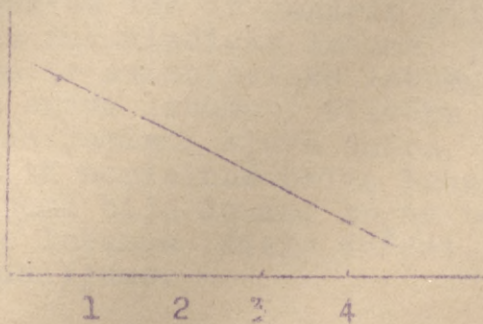
II - neelastisku.

Šīs līknes var būt arī tādas:



Zīmējot šīs līknes, jāaizrāda uz vienu ļoti svarīgu lietu un proti, uz trūkumiem, kādi tām ir patlaban:

1/ viegli redzēt, ka slīpa vai stāva līkne ir atkarīga no mēroga kādā zīmējam



2/ mēs šīs līknes zīmējam itkā vajadzību intensitāti būtu iespējams psiholoģiski mērīt. Diemžēl tas nav iespējams. Eksperimentālā psiholoģija gan spēj mērīt dažas vienkāršas psihiskas parādības, piem.: sāpes, bet vajadzību intensitāti izmērīt nav iespējams. Netiešā ceļā to var gan izdarīt.

Par vajadzību intensitāti iespējams spriest pēc tām naudas summām, ko cilvēks ir ar mieru samaksāt par kādu la-bumu, kas noder viņa vajadzību apmierināšanai.

Tādā kārtā šīs ilustrācijas pagaidām lielā mērā ir fiktivas.

L a b u m i .

Par labumiem (vāc. - das Gut, angl. - Good) tautsaimniecībā sauc tādas lietas un pakalpojumus, kas noder cilvēka vajadzību tiešai vai netiešai apmierināšanai.

Ievērojiet, ka te terminš "labums" ir noteikts un precīzs. Ikdienas dzīvē to lieto dažādās nozīmēs.

Labumi ir maize, kas noder izsalkuma apmierināšanai, apģērbs - kas noder ķermeņa aizsargāšanai, ārsta un advokāta pakalpojumi.

Svarīgākais iedalījums ir

- a/ brīvos jeb nesaimnieciskos un
- b/ saimnieciskos labumos.

Brīvie labumi ir dabas balvas, ko cilvēks var iegūt bez pūlēm neaprobežotos daudzumos.

Gaiss, ko mēs elpojam, neapšaubami ir labums, bet viņš ir neaprobežotā daudzumā, un tādā kārtā ir brīvs labums. Ūdens Daugavā arī ir brīvs labums. Te jāpiebilst, ka par šiem brīviem labumiem tautsaimniecība neinteresējas. Ja visi labumi būtu brīvi, tad visa saimniecība būtu vienkārša, nebūtu nekādu problēmu, līdz ar ko nepastāvētu arī saimnieciskās zinātnes.

Saimnieciskie labumi ir visi tie, kas cilvēkam pietiekami šauros apjomos.

Saimniecisko labumu pazīme tā, ka tie ir ša-urī un pie tam šauri tautsaimnieciskā nozīmē. Angļi saimnieciskus labumus sauc

economic goods.

Šie ir tie labumi, par kuriem interesējas tautsaimniecība.

Bieži brīvie labumi var pārvērsties par saimnieciskiem labumiem. Ja ūdens kļūst šaurš, viņš paliek par saimniecisku labumu. Pie mums uz laukiem tas ir gandrīz pilnīgi brīvs labums, turpretī pilsētās, tas ir jau saimniecisks labums, jo par to jāmaksā. Dienvidkrievijā ūdens jau sen ir saimniecisks labums, jo aku tur ir ļoti maz. Senāk arī zeme bija brīvs labums. Cilvēku skaitam pieaugot, arī zeme, attiecībā pret pieprasījumiem, kļuva šaura, t.i. kļuva par saimniecisku labumu. Vēstures gaitā norisinās brīvo labumu pārvēršanās saimnieciskajos; senāk brīvo labumu bija daudz, tagad to skaits ir stipri samazinājies. Saimnieciskos labumus iedala dažādi. Tautsaimniecības literatūrā sastopams šāds iedalījums:

1.
 - 1/ brīvi pavairojamos un
 - 2/ brīvi nepavairojamos labumos.

Brīvi pavairojami labumi ir tādi, ko iespējams brīvi pēc patikas pavairot. Pie šīs grupas pieder viss lielais vairums rūpniecības un lauksaimniecības ražojumu.

Brīvi nepavairojami labumi ir tādi, ko nevar pēc patikas pavairot, piem.: vecmeistaru gleznas, meteoriti, kas nokrīt no debesīm, zināmā mērā arī zeme

2. Mēdz runāt arī par:

- 1/ publiskiem jeb kolektīviem un
- 2/ individualiem labumiem.

Publiskie labumi - kas noder kolektīvo vajadzību apmierināšanai. Atsevišķs indivīds šo labumu saņem par brīvu savu vajadzību apmierināšanai. Šādi labumi ir parki, ceļi, brīvkoncerti, tilti - zināmos gadījumos. Taču kādam ir jāpieliek pūles, lai šos labumus radītu. Kam jāuztur parki, skolas u.c. brīvie labumi? Šis jautājums ir jāizšķir finansu zinātnēm. Lūdzu nesajaukt kolektīvos labumus ar brīviem.

3. Iedala

- a/ patērējamos un
- b/ lietojamos labumos.

Patērējamie labumi ir maize u.c. uzturvielas, akmeņogles.

Lietojamie labumi ir mājas, apgārbs t.i. tādi, kas, apmierinot cilvēka vajadzības, nolietojas pakāpeniski. Patērējamos labumos tālāk var sadalīt patērēšanas un ražošanas labumus. Tāpat lietojamos labumos. Ēkas, kas noderēs dzīvoklim, būs patērēšanas labums, un kas noderēs fabrikām, ražošanas labumi.

Tos saimnieciskos labumus, kas domāti lietošanai ražošanā, sauc par

kapitāla labumiem (vāc.- Kapitalgüter, angl. capital - goods).

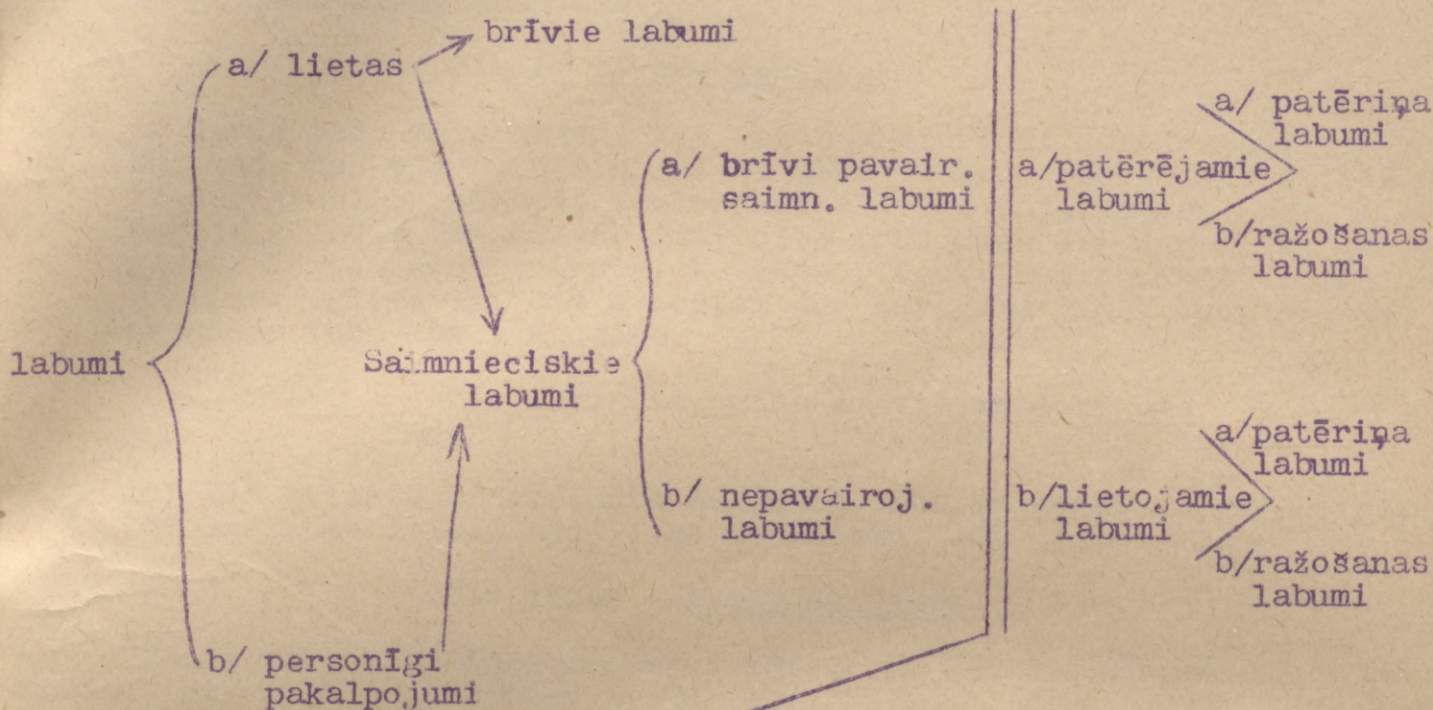
Patērēšanas labumi, pretstatā ražošanas labumiem, ir zemākas (I) pakāpes labumi, jo ar tiem var tieši apmierināt cilvēku vajadzības. Ražošanas labumi ir augstākas pakāpes (II) labumi. Tie ir ražošanas līdzekļi: fabrikas, mašīnas. Ražošanas labumus ir iespējams iedalīt tālāk dažādās pakāpēs: III, IV u.t.t., atkarībā no tā, cik tālu tie stāv no patērējamajiem labumiem.

Latviešu tautsaimnieciskajā literatūrā "labuma" vietā dažreiz lieto terminu "manta". Ieteicams lietot "labumu" un nevis "mantu", jo par man-

tu ir pieņemts saukt kaut ko citu.

Liela kļūda, ko eksāmenos var novērot, ir tā, ka studenti nerunā tautsaimnieku, bet žurnalistu valodā. Žurnālos, avīzēs labumu vietā lieto vērtības. Lūdzu to nelietot, jo tam ir pavisam cita nozīme.

Labumu iedalījums attēlots šematiski:



Šīs līnijas nozīmē, ka iedalījums ņemts tikai citādā plāksnē.

Derīgums.

Par labumiem sauc, kā redzējām, lietas un pakalpojumus, kas noder cilvēku vajadzību apmierināšanai. Tā tad katra labuma būtiska pazīme ir derīgums. Derīgums (angl. - utility) - labumu spēja apmierināt cilvēku vajadzības. Jēdzienam "derīgums", tāpat kā daudziem citiem jēdzieniem, tautsaimniecībā ir cita nozīme, nekā ikdienas dzīvē. Tautsaimniecībā šī jēdziena apjoms ir plašāks.

Tautsaimniecībā par derīgu sauc visu, kas spēj apmierināt cilvēku vajadzības, turpretī dzīvē vārdam "derīgums" ir etiska pieskaņa. Tautsaimniecības teorijā etiskais moments netiek ievērots: tautsaimnieks nejauc, vai zināmas vajadzības apmierināšana ir laba, slikta vai muļķīga. Opijs tautsaimnieciskā nozīmē ir derīgs, jo tas spēj apmierināt dažu cilvēku vajadzības. Sēnalu literatūru Izglītības ministrija neuzņem derīgo grāmatu sarakstā, jo vērtē no etiskā viedokļa. Līdzīgi ir ar alkoholu un nikotīnu. Turpretī tautsaimnieciskais uzskats, ka tiem ir zināms derīgums, jo spēj apmierināt dažu cilvēku vajadzības. Ja kādreiz neviens nesajustu vajadzības pēc opija, alkohola u.t.t., tad arī tautsaimnieks tos vairs neuzskatītu par derīgiem.

Tautsaimnieciskā nozīmē derīgumu nosaka cilvēku vajadzības.

Pārpratumi var rasties ļoti bieži, tāpēc daži zinātnieki mēģina vārdu "derīgums" (angl. - utility) atvietot ar vārdu "ofemilitate" (angl. - ophemility).

Izšķir trīs derīguma veidus:

- 1/ Labumi var apmierināt cilvēku vajadzības, tāpēc ka tiem ir zināma forma. Maize satur ogļhidrātus tādā veidā, tādā formā, ka tos spēj izmantot cilvēka organisms; vilna uzvalkā ir tādā veidā, kas aizsargā ķermeni no aukstuma.

Šis ir formas derīgums.

- 2/ Ir daudz tādu priekšmetu, kas spētu apmierināt mūsu vajadzības tikai tad, kad tās būtu šinī vietā pieietamas. Brazīlijas kafijai ir derīgums, jo tā spēj apmierināt cilvēku vajadzības. Bet ja šī kafija atrodas Brazīlijā, attiecībā pret mums tai nav laika derīguma. Ņemsim mūsu sviestu, ko eksportē uz Angliju. Attiecībā pret Anglijas ogļračiem, šim sviestam būs derīgums tikai tad, kad to aizgādās tur, kur tie dzīvo.

Šis derīguma veids ir vietas derīgums
(angl.- place utility)

- 3/ Lai šis sviests apmierinātu angļu ogļraču vajadzības, vajadzīgs, lai tas būtu laikā, kad ir nepieciešams.

Šis veids - laika derīgums.

Vienam vai otram no derīguma veidiem var būt lielāka vai mazāka nozīme, atkarībā no dažādiem apstākļiem, piem.: ledum vasarā liels laika derīgums, turpretī ziemā - gandrīz nav.

R a ž o š a n a

Vispirms jāpiezīmē, ka tautsaimniecības teorijas izpratnē ražošana ir kaut kas cits, kā to saprot ikdienas dzīvē. Ikdienas dzīvē to saprot techniskā nozīmē.

Ražot nozīmē radīt derīgumu.

Tā tad ražošana ir derīguma radīšana. Parasti cilvēki domā, ka ražot nozīmē radīt kādu jaunu vielu, jaunu priekšmetu. Cilvēks no jauna radīt nevar neko, var tikai pārveidot, var radīt tur un tad, kad vajadzīgs. Tādā kārtā, ja mūsu lauksaimnieki pienu pārstrādā sviestā, tad tie ir ražotāji. Rada formas derīgumu.

Ja vilcieni un kuģi nogādā sviestu Anglijā, tad arī te ir noticis ražošanas process. Te radīts vietas derīgums.

Šis Anglijā nogādātais sviests ir jātas noliktavās līdz tam laikam, kad angļu namamātnēm tas vajadzīgs, līdz ar to radot laika derīgumu.

Tā tad transports un tirdzniecība tautsaimniecības teorijas izpratnē ir ražošanas nozares. Šie ražošanas veidi ir produktīvi, jo vairo derīgumu un tos apskata nodaļā par ražošanu un nevis nodaļā par mainu. Produktīva ir arī to cilvēku darbība, kas sniedz personīgus pakalpojumus piem. sētnieka, koncertdziedātāja u.c. darbs.

Ražošanu parasti iedala:

- 1/ iegūstajā rūpniecība - kalnrūpniecība, lauksaimniecība, medniecība, zvejniecība;
- 2/ apstrādātāja rūpniecība, kas augstāk minētās rūpniecības iegūtos priekšmetus tālāk pārstrādā;

3/ tirdzniecība un transports;

4/ personīgie pakalpojumi.

Tautsaimnieciskās diskusijās bieži aizrāda, ka tirdzniecība ir neproduktīva. Bet tas saprotams tā, ka tirdzniecība nav labi noorganizēta. Cik pamatots ir šāds iebildums, par to nerunāsim. Varētu tikai aizrādīt, ka tirdzniecības kā saimnieciskas darbības veida produktivitāti nav pamata apšaubīt. Kā tirdzniecisku uzņēmumu, tāpat arī rūpniecību var kādā veidā būt par daudz. Kā tirdzniecība, tā rūpniecība var būt slikti organizēta, bet mēs taču neapšaubīsim rūpniecības produktivitāti.

Jāpiezīmā, ja terminu "ražošana" dzirdam ikdienas valodā, tad saprotam ko citu, nekā tautsaimniecības teorijas izpratnē. Ikdienas valodā "ražošana" nozīmē tehnisku ražošanu. Rūpniecība būs šāda tehniska ražošana. Tai pretī var nostādīt tirdzniecību.

M e n t a .

Mantā (angl. - wealth), tautsaimnieciskā nozīmē, ietilpst lietas (pakalpojumi ne), kas

1/ derīgas,

2/ šauras, (kurās ietilpst šaurība, t.i. kuru daudzums ir nepietiekošs, lai apmierinātu visu to cilvēku vajadzības, kas gribētu tās lietot patēriņam.),

3/ materialas (vieliskas pēc savas dabas)

4/ transferablas (kas spēj pāriet citu personu īpašumā)

Šis pēdējais ierobežojums izslēdz no mantas pakalpojumus.

Ja spētu tvērt vienā plašā skatījumā visus zemes saimnieciskos labumus (bez pakalpojumiem), tad tas radītu zemes mantu.

Attiecībā uz šo jautājumu ir arī citādi uzskati. Daži tautsaimnieki mantām grib pieskaitīt arī tos materialos labumus, kas palīdz iegūt mantu, piem. labs firmas vārds. Amerikas tirgotāji un rūpnieki pat grāmatās bilancē ievēd firmas vārdu.

Citi tautsaimnieki atkal mantā mēdz ieskaitīt arī pakalpojumus. Ja mantā ieskaita arī pakalpojumus, tad manta atbilst saimniecisko labumu nozīmei.

Šāds mantas apzīmējums nav parocīgs, jo aprēķinot kādas tautas mantu pakalpojumus nevar aprēķināt, tāpēc arī tautas mantu (šādā nozīmē) nevar aprēķināt. Nevaram saskaitīt pakalpojumus, jo to sniegšanas brīdī tie izgaist. Tos tvērt skaitliski mantā nav iespējams.

Vēl daži mantā grib ieskaitīt cilvēku spējas un talantu. Taču tie nav transferabli, tātad nevar viņus ieskaitīt mantā.

Ja grib mantas jēdzienu tik plaši izplēst, tad labāki būtu lietot apzīmējumu

bagātība.

Šis jēdziens nav precizēts, izrunājot un rakstot vienmēr jānoskaidro nozīme.

Parasti ir tāds uzskats, ka nauda ir manta. Naudu mūsu tautsaimnieciskajās diskusijās pa-r mantu neusksatīsim. Naudai pašai par sevi nav derīguma, izņemot to, ka nauda atvieglo saimniecisko labumu apmaiņu. Teiktāis attiecas galvenā kārtā uz papīrnaudu. Metalnaudai var būt zinams derīgums, jo tā sastāv no zinama daudzuma metala. Šī metalnauda jāieskaita tautas mantā, bet nevis kā nauda, bet kā metāls, pie kam naudas vērtība šai gadījumā būs vienlīdzīga tai ietilpstošā metāla daudzumam. Mēs zinām, ka pieclatniekā ietilpstošā sudraba vērtība būs mazāka par nominalvērtību.

Naudu mēs neusksatīsim par mantu, bet

par prasījumu pēc mantas.

t. i. par naudu var dabūt zinamu daudzumu mantas. Šādi prasījumi pēc mantas ir arī vekseli, obligācijas. Ar šīm prasībām iepazīsities tirdzniecības tiesībās.

Ir taisnība, ka mantu mēdz aprēķināt naudā. Bet te aprēķina mantas vērtību un šo aprēķinu izteic naudā. Šādā gadījumā nauda ir mantas vērtības mērītāja un ne manta pati, jo ar naudas vienībām mērī mantas vērtību.

Šeit jāpiezīmē, ka mēģinājums aprēķināt mantas daudzumu 2 dažādos laikmetos, aprēķinot attiecīgā naudā, var dot nepareizu ainu, jo nauda ir mainīga vērtības mēraukla. Tā ir daudzu statistiķu un tautsaimnieku kļūda, jo naudas pirktspējas mainās.

Individualā un sociālā manta.

Daži tautsaimnieki jau labi sen izstrādājuši atšķirību starp individualo un sociālo mantu. Šo sadalījumu svarīgi iegaumēt, jo tas palīdz noskaidrot mantas būtību. Ir tā, ka no atsevišķa individa viedokļa ir tādas lietas, ko viņš uzskata par mantu, bet no sabiedrības viedokļa nav manta. No individa viedokļa mantā jāieskaita prasījums un tiesības prasīt, piem.: nauda, par ko var iegūt mantu, vekselis u. t. t. Tā ir atsevišķa individa manta, ko viņš ieved arī savos mantas sarakstos. No sabiedriskā viedokļa, tā tad arī no tautsaimniecības viedokļa vekselis, obligācija u. t. t. ir ievests vienas personas aktivā un otras personas pasīvā (kredits un debets). Tāpēc, ja parādus iznīcinātu, tad tas atsauktos uz atsevišķiem individiem: viens kļūtu bagātāks, otrs nabagāks, bet sabiedrība nekā nesaudētu un arī neko neiegūtu.

Tautas manta paliktu tā pati. Ja man kabatā vekselis, tad to iznīcinot mans mantas stāvoklis ir pasliktinājies. No sabiedrības viedokļa nekā nav mainījies. Starpība būs vienīgi tad, ja vekselis, kas manā kabatā būs izrakstīts no kādas valsts iestādes.

Tāpēc sabiedrības manta nav individualo mantu kopsumma; ja individualās mantas saskaitīsim, tad nedabūsim sabiedrības mantu kopsummu.

I e n ā k u m s.

Par mantu, kā redzējām, sauc materialu un transferablu labumu krājumu, citiem vārdiem manta ir tādu saimniecisku labumu krājums, tāds daudzums, kas eksistē kādā zināmā laika momentā. Manta nozīmē zinamu saimniecisku labumu krājumu dotā laika sprīdī.

Attiecībā uz ienākumu jāsaprot, ka tas tuvu radniecīgs mantai, jo par

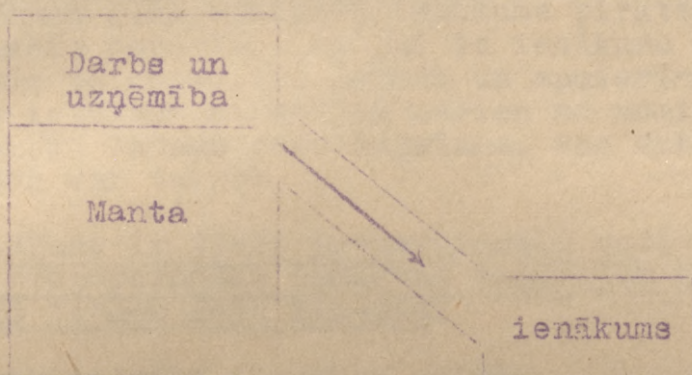
ienākumu sauc saimniecisku labumu plūdumu
zināmā laika periodā,

piem.: 1938.g. no 1.janvāra līdz 31.decembrim. Tādā kārtā varam teikt, ka

mantā ir ienākuma avots,

bet ienākums ir mantas un darba produkts. Ienākumos ieskaitīti arī pakalpojumi.

Grafiski tas attēlotos tā



Piemēra dēļ atzīnēsīm, ka Latvijas tautas manta 1929. - 30.g. bija 5,6 miljardi latu, bet ienākums - 1,2 miljardi latu. 1932.g. Latvijas tautas manta bija 4,2 miljardi latu. Redzama mantas vērtības samazināšanās no 5,6 uz 4,2 miljardi latu. Šī vērtības samazināšanās nav notikusi tāpēc, ka mantas daudzums būtu samazinājies, bet gan tāpēc, ka šai laikā, t.i. no 1930. līdz 1932.gadam bija ievērojami kritušas cenas, bija mainījusies naudas vērtība. Nauda taču kā vērtības mēraukļa ir mainīga.

Darbs pats par sevi nav manta, bet kopā ar mantu, kā jau atzīmējām, rada saimnieciskos labumus - ienākumu. 1929/30.gadā Latvijas tautas ienākums bija 1,2 miljardi latu, 1932.g. sakarā ar krīzi un naudas vērtības maiņu - tikai 750 miljonu latu. Nebūtu pareizi uzskatīt, ka visu savu gada ienākumu tauta patērētu. Daļa ienākuma paliek nepatērēta un dažādu ražošanas līdzekļu, mašīnu, lopu u.c. veidā pievienojas mantai. Ar šo nepatērēto ienākuma daļu pavairojas tautas manta.

Tīri grāmatvediski ienākumu varētu izteikt sekojoši:

$$\text{ienākums} = \text{patēriņš (zināmā laika sprīdī)} + \text{mantas uzkrājums (tai pat laika sprīdī)}.$$

Šinī ienākumā ir ieskaitīti arī pakalpojumi.

Svarīgi ievērot dažus ienākumu veidus:

- 1/ ienākums no darba (darba alga)
- 2/ ienākums no kapitāla (kapitāla augļi)
- 3/ ienākums no zemes (zemes rente)
- 4/ ienākums no uzņēmības.

Izejot no ienākuma izteikšanas veida, izšķir:

- 1/ nominalo,
- 2/ reālo un
- 3/ psīchisko ienākumu.

1. No nominālienkuma veidiem pazīstamākais ir ienkums naudā, kad persona zināmā laika sprīdī saņem zinamu daudzumu naudas vienību, kā ienkumu. Nominālienkums var būt izteikts arī graudā jeb natūrā. Tas ir tad, ja naudas vietā attiecīga persona zināmā laika sprīdī saņem kā ienkumu zinamu daudzumu saimniecisku labumu, piem. labību u.c. Ir pazīstami t.s. pusgraudnieki, kas kā ienkumu saņem pusi ievāktas ražas, saprotams graudā. Tā tad nominālienkums ir tas ienkums, ko kāda persona saņem faktiski naudā vai graudā.

2. Reālais ienkums ir jau tautsaimnieku un statistiķu aprēķinu lielums.

Par reālo ienkumu sauc visu to saimniecisko labumu daudzumu, ko kāda persona ir spējīga par savu nominālo ienkumu nopirkt resp. iemaiņīt. Reālais ienkums rāda nominālā ienkuma pirktspēju. Liels nomināl-ienkums vēl nebūt nenozīmē, ka par šo ienkumu iespējams iemaiņīt vai iegūt ļoti daudz saimniecisku labumu un apmierināt visas savas vajadzības. Reālais ienkums atkarājas nevien no nominālā ienkuma, bet arī no to saimniecisko labumu cenu augstuma, kas attiecīgai personai ir nepieciešami. Tāpēc var teikt:

reālais ienkums ir tieši proporcionāls nominālienkumam un preteji proporcionāls ienkuma saņemejam nepieciešamo saimniecisko labumu cenu līmenim.

Šo likumu var izteikt formulas veidā:

1.	$R = \frac{N}{C}$	R - reālais ienkums N - nominālais " C - ienkuma saņēmōjam nepieciešamo saimniecisko labumu cenu līmenis.
----	-------------------	---

Šī formula rāda, ka palielinoties nominālienkumam, arī reālienkums palielinās, bet palielinoties cenu līmenim pie tā paša nominālienkuma, reālienkums pamazinās. Šī formula der gadījumam, ja ienkums saņemts naudā.

Kad nominālienkums saņemts graudā, tad

2.	$R = \frac{P \cdot c}{C}$	P - produkta (graudā) daudzums c - šī produkta cena.
----	---------------------------	---

Reālo ienkumu tautsaimnieki aprēķina galvenā kārtā 2 nolūkos:
 1/ lai salīdzinātu savā starpā 2 dažāda laika periodos saņemtos ienkumus un

2/ lai salīdzinātu 2 jeb vairāk dažādās vietās vienā un tai pašā laikā saņemtos ienkumus.

Ja salīdzinām nominālienkumus, tad tas labākā gadījumā var maz ko dot, bet sliktākā - novest pie nepareiziem slēdzieniem. Piem., ka kāds 1920.g. saņēma Ls 1.000,- lielu ienkumu, bet 1930.g. - Ls 1.200,- tad nevar teikt, ka ar 1930.g. ienkumu būtu iespējams labāk apmierināt savas vajadzības kā ar 1920.g. ienkumu, jo jāievēro naudas pirktspēja. Tāpēc parasti salīdzina reālos ienkumus. Ņemsim kādu piemēru. Piem.: kāds ierēdnis Rīgā dabū Ls 3.000,- ienkumu gadā un Daugavpilī - arī Ls 3.000,- gadā. Katram skaidrs, ka Daugavpilī dzīvojošais ierēdnis labāk vaērs apmierināt savas vajadzības nekā Rīgā dzīvojošais, jo Daugavpilī cenu līmenis ir zemāks. Vēl viens piemērs: Konverzācijas vārdnīcā ir šādi dati par gada ienkumu uz 1 iedzīvotāju:

Latvijā	-	Ls 600,-
Francijā	-	" 1.050,-
Z.A.S.V.	" 3.600,-

Redzam, ka Z.A.S.V. iedzīvotājs saņem 6 reizes vairāk nekā Latvijas. Tomēr nevar teikt, ka Z.A.S.V. pilsonis varētu iegūt 6 reiz vairāk labumu nekā Latvijas pilsonis.

Ja šos nominālos ienākumus pārrēķināsim reālos, tad būs pavisam cita aina. Jāpiezīmē, ka salīdzināt 2 valstu pilsoņu reālos ienākumus ir diezgan grūti, jo jāievēro vēl speciālas vajadzības, kas rodas zināmos apstākļos. Ņemsim piem.: Norvēģiju un Itāliju. Norvēģijā nepieciešama dzīvokļa apkurināšana, bet Itālijā tā nav vajadzīga, tur saule silda. Tāpēc itālieša ienākums var būt zemāks par norvēģa vismaz par apkurināšanas cenu, bet dzīves līmenis abiem būs vienāds. Šis jautājums tautsaimniekiem jāsaprot. Par to runāsim vēl nodaļā par sadalīšanu.

3. Psīhiskā ienākuma jēdzienam maza nozīme tautsaimniecībā. Šis psīhiskais ienākums nepadodas zinātniskas pētīšanas metodēm, jo to nevar mērīt. Īstenībā tam būtu ļoti liela nozīme, ja tikai mēs viņu varētu konstatēt.

Par psīhisko ienākumu sauc to apmierinājumu un patiku, ko iegūst cilvēks, patērējot saimnieciskos labumus. Tā kā psīhisko ienākumu nevar mērīt, tad tuvāk pie tā neapstāsimies.

Ienākums un ienesa.

Vācu tautsaimnieki šķir jēdzienus ienākumu (Einkommen) no ienesas (Ertrag). Arī latviešu tautsaimnieciskajā literatūrā to dara, kaut gan izšķirība starp šiem jēdzieniem ir vairāk privātsaimnieciskas nekā tautsaimnieciskas dabas.

Ienākums ir saimnieciskie labumi, ko saņem kāda vai kādas personas, gan kā mājturību, gan kā uzņēmumu pārstāvji. Par ienākumu runāno ienākuma saņēmēja viedokļa.

Ar ienesu saprot tos pašus saimnieciskos labumus, ko dod kāds uzņēmums. Par ienesu runā no ienākuma devēja - objekta viedokļa. Sakarā ar šo izšķirību var teikt, ka kādas mājturības ienākums var sastāvēties no dažādu uzņēmumu ienesām un otrādi - viena uzņēmuma ienesa var kļūt par vairāku personu ienākuma sastāvdaļām.

Tautas ienākuma aprēķināšana.

To parasti aprēķina divējādā veidā:

- 1./ar reālo metodi un
- 2./ar personisko metodi.

Reālmēro metode ir tāda, ka īstenībā aprēķina ienesas, ko dod kādā zemē pastāvošie uzņēmumi.

Personiskā metode ir tad, kad skaita atsevišķu personu, kā tautas locekļu, ienākumu.

Ļoti bieži, aprēķinot tautas ienākumu, lieto abas metodes, lai tādā kārtā dabūtos rezultātus varētu salīdzināt un aprēķinus kontrolēt. Ja aprēķins izdarīts pēc abām metodēm un rezultāti sakrīt, tad ir lielāka drošība par to pareizību. Piem.: kāda sieviete (vīrietis) savu skaistuma kopšanu var izdarīt vai nu mājās, vai pie friziera. Skaitot

pēc reālmērozes, ja skaistuma kopšana būs izdarīta pie friziera, tad pēdējā ienākums būs ieskaitīts tautas ienākumā. Turpretī ja tā izdarīta mājās - tad neieskaitīs.

Mūsu tautas ienākumu aprēķina pēc reālās metodes. Vispār, tautas ienākuma aprēķināšanas darbi ir ļoti grūti. Izvirzas vesela rinda sarežģītu problēmu, piem.: ko īsti skaitīt tautas ienākumā? Piemēram, cilvēks var pats sev pagatavot pusdienas un var samaksāt citam par pusdienu gatavošanu. Otrajā gadījumā tas būs noteikti ieskaitāms tautas ienākumā, bet kā būs ar pirmo gadījumu? Šādu jautājumu ir daudz, sevišķi ar nodokļiem. Vai nodokļi ieskaitāmi tautas ienākumā? Nodokļi ir samaksa par valsts pakalpojumiem. Tādā kārtā it kā vajadzētu ieskaitīt. Bet mēs zinām, ka daļa no nodokļiem iet personām, kas nekādus pretpakalpojumus nedod, piem.: trūkumcietējiem, skolām. Ko šeit darīt? Šādu grūtību ir daudz.

Vai tautas ienākuma jēdzienam ir arī kāda praktiska nozīme? Attiecība uz atsevišķa indivīda ienākumu ir skaidrs: ienākuma aprēķināšanai ir nozīme kā uzņēmuma dzīvī, tā arī nodokļu aprēķināšanā. Par pēdējo runā finansu zinātne. Ārzemju bankas, kas gribētu izsniegt aizdevumu kādai valstij, interesējas par tautas ienākumu, kaut arī tas nerāda, cik drošs ir aizdevums. Ienākums var dot tomēr zināmu jēdzienu, kādos apmēros aizdevumu varētu piešķirt. 1919.g. miera konferencē, kad nodarbojās ar jautājumu, cik lielu kara zaudējumu atmaksu uzlikt Vācijai, tad pētīja vācu tautas ienākumu. No skaitļiem, ko ieguva, nebija iespējams taisīt slēdzienus. Tomēr konference ignorēja daudzus tautsaimnieku iebildumus. Rezultāts - no Vācijas kara zaudējumu atlīdzību iekasēt neizdevās un arī tas nebija iespējams.

Arī tautas mantu aprēķinot lieto tās pašas metodes - reālo un personisko. Aprēķinot tautas mantu pēc reālās metodes, skaita kopā attiecīgas tautas mantas neatkarīgi no tā, kam tās pieder. Skaita ēkas, kugus, produktus, mašīnas u.t.t. Iekšzemes parādus neņem vērā, ja parādnieks un aizdevējs pieder veidam valstij. Parādi ārzemēm tiek atskaitīti, bet ārzemju parādi valstij vai kādai personai tiek pieskaitīti tautas mantai. Pēc personiskās metodes skaita atsevišķo pilsoņu netto mantu (mantu bez parādiem, t.i. manta - parādi).

Kā pie tautas ienākuma, tā arī pie tautas mantas aprēķināšanas jāstopas ar daudzām visai lielām grūtībām. Pirmkārt grūti salīdzināt dažādu tautu mantu. Aprēķinot tautas mantu, skaita tikai tādus labumus, ko iegūšana ir prasījusi kādas izmaksas, bet neskaita tos labumus, ko daba devusi gratis (bez atlīdzības). Piemēram: Holandē ir ostas, kuru ierīkošana prasījusi milzīgus izdevumus, bet Norvēģijā ir daudz ļoti labu dabīgu ostu. Holandieši savā tautas mantā ieskaitīs arī savas ostas, bet norvēģiem to it kā nevajadzētu darīt, jo viņu ostas ir dabas balva, bet nevis ilgu puļņu rezultāts.

Īsi pirms pasaules kara sakarā ar Vilhelma II 25 gadu valdīšanas jubileju Deutsche Bank aprēķināja vācu tautas mantas vērtību. Lai ķeizaru iepriecinātu, minētā iestāde centās iegūt pēc iespējas lielākus skaitļus. Tomēr arī šo tautas mantas aprēķinu 1919.g. miera konference izmantoja pie reparāciju uzlikšanas Vācijai, kas šim nolūkam bija maz piemērots. Šai vietā jāpiemin kāda vācu tirgotāja padoms savam dēlam: "Mans dēls, vienmēr uzstādi trīs bilances: 1.- nodokļu aprēķināšanai, 2.- bankai un 3.- sev. Pirmajai bilancei jābūt vismazākai, otrajai - vislielākai, bet trešajai - īstai."

Jāaizrāda, ka visos tais gadījumos, kad mums nākas lietot šādus aprēķinus, tad der pajautāt, kādam nolūkam šie aprēķini izdarīti. Runājot par faktu konstatējumu, aizrādīju jau uz tām grūtībām faktu konstatēšanā un uz tendenci faktus sagrozīt.

grupu nekā uz atsevišķu individu. Pie Amerikas indiāņiem, kas nometnījis, piemēram, stirnu, ir tiesības izvēlēties labāko gaļas gabalu, bet pilnības laikos - visu medījumu. Grupa patur zinamas tiesības, ko izmanto tai laikā, kad dažādu apstākļu dēļ ir iestājušies nelabvēlīgāki, trūcīgāki apstākļi. Pirmatnējie cilvēki uzsvēra vairāk grupas solidaritāti, no grupas interešu vielokļa atrisināja lielāko tiesu jautājumu. Piemēram, postījuma gadījumos par vainīgu - postītāju uzskatīja visu grupu, kau gan vainīgs bija, varbūt, tikai viens šīs grupas loceklis.

Privātīpašums ir uzskatams par vienu no lielākajiem cilvēku sabiedrības institūtiem. Šis institūts balstās uz pieņēmumu, ka cilvēks pēc savas dabas ir vairāk egoists nekā altruists. Cilvēkam jāgarantē sava darba augļi, citādi trūks centības, kas bieži vien var pāriet slinkumā. Saprotot to, pieņem, ka nododot pilnīgu rīcību un valdīšanu nevis kolektīvam, bet atsevišķam individam, apiešanās ar mantu būs daudz rūpīgāka, ar to iegūs visā tauta. Nelaime tikai tā, ka mantas īpašnieks uzskata tiesības uz savu mantu kā dabiskas tiesības, bet nevis kā sabiedrisku institūtu, kas radies zinamu likumu un ierašu kārtībā. Mantas īpašnieks aizmirst sabiedriskos pienākumus un atbildību pret sabiedrību.

Lielu sarūgtinājumu brīžos ir nemieri, kuros izpaužas neapmierinātība pret privāto īpašumu. Tomēr visi mēģinājumi privātīpašumu iznīcināt līdz šim nav izdevušies, jo samazinot cilvēku pašdarbību, pašierosmi, rezultātā ceļas slinkums. Bet bez darba taču nav iespējams ienākums, nav iespējams saimniecisko labumu plūdums, kas nepieciešams cilvēku vajadzību apmierināšanai - materiālai labklājībai.

18. g. s. beigās parādījās doktrīna

laissez faire, laissez passer,

(jāļauj, lai katrs darbojas, kā viņam patīk), lai gan pirms tam, it sevišķi viduslaikos valdīja uzskats par radikālu privātīpašuma nodrošināšanu.

Pēdējā laikā ir atkal vērojama zinama pārmaiņa attiecībā uz privātīpašumu:

1/ īpašuma iegūšanas veidi pakāpeniski ir mainījušies un sabiedrība arvien vairāk cenšas šos īpašuma iegūšanas veidus kontrolēt, piem.: agrārlikuma 3. daļā aizliegts apvienot zemes gabalus lielākus par 50 ha vienas personas rokās un dalīt zemes gabalus, kas būtu mazāki par 10 ha.

2/ atsevišķi indivīdi sava privātīpašuma pārvaldīšanā arvienu vairāk sāk vadīties no sabiedrības interesēm. Jeit jāpiemin Henri Forda centieni uzlabot strādnieku stāvokli, mūsu lauksaimnieku mēģinājums celts laukstrādnieku mājiņas u. t. t.

3/ publiskais īpašums pieaug, bet privatīpašumu valsts pakļauj arvien stingrākai normēšanai un ierobežošanai.

Publiskais īpašums.

Pretēji uzsktam, ka individam ir jādod pilnīga rīcība un valdīšana, pēdējā laikā visās zemēs valsts arvienu vairāk un vairāk patur tiesību zinamu īpašuma daļu savai eksklusīvajai lietošanai. Latvijas valdība pārņēmusi savā īpašumā dzelzceļus, pastu, telegrafu, telefonu, 84% no visas mežu platības u. t. t. Arī Latvijas pašvaldībām pieder lieli īpašumi, piem., Rīgas pilsētai bez lielākiem zemes gabaliem, pieder elektriskā stacija, ūdensvads u. c. Jāsaka, ka valstis un pašvaldības pavairo savus īpašumus un ierīko saimnieciskus pasākumus. To dara šādos nolūkos:

- 1/ lai celtu plašāku tautas masu labklājību
(skolas, mākslas iestādes u. t. t.)
- 2/ lai gūtu ierākumu (spirta ražošana)
- 3/ valsts aizsardzībai kara gadījumā
(satiksmes līdzekļus u. c.).

Zīmējoties uz privātīpašuma ierobežojumiem no valsts puses vēl jāmin privātīpašuma aplikšana ar nodokļiem. Nodokļi mūsdienu veidā ir radušies tikai jaunākā laikā. Viduslaikos valstij nebija tiesību ņemt sev nodokļus no kādas personas privātīpašuma. Nodokļus tai laikā uzskatīja par izspiešanu. Tagad nodokļi ir vispārpazīstama lieta. Nodokļi ir viens no radikāliem privātīpašuma ierobežojuma veidiem.

Valsts patur sev tiesību atsavināt, pārņemt savā īpašumā savu pilsoņu privātīpašumu. Valsts atsavina privātīpašumu ar atlīdzību vai arī bez tās. Valsts parasti savas tiesības izmanto tikai kara gadījumā, kad šādā ceļā iegūst pārtiku, satiksmes līdzekļus u. t. t., dažreiz arī miera laikā - ceļus ierīkojot. Tādu atsavināšanu sauc par rekvizīciju.

Ikdienas valodā nešķiro mantas un īpašuma jēdzienus, piem.: kādas personas namu sauc par šīs personas privātīpašumu. Tautsaimnieciskajās diskusijās šie jēdzieni jāšķir. Manta, kā redzējām, ir kermenis - kas lietas, manta ir vieliska materiāla. Īpašums turpretī ir indivīda varas tiesības par mantu un kā tādās (kā tiesības) ir nepermeniskas, imaterialas. Šī izšķirība ir ļoti svarīga un tai ir ļoti svarīgas sekas. Piemēram manta ir ienākuma avots, bet īpašuma tiesības ir ienākuma sadalītājs. Zināmas saimniecības manta kopā ar darbu ir tie faktori, kas noteic, kāds ienākums būs un cik liels. Turpretī atsevišķo saimniecības locekļu īpašuma tiesības nosaka, kā šis ienākums sadalīsies starp saimniecības locekļiem, cik daudz iegūs katrs no saimniecības locekļiem. Īpašuma tiesības var mainīties, nemainoties attiecīgas sabiedrības mantas kopdaudzumam.

Cilvēku materiālā labklājība ir atkarīga no tā, kādā mērā un kā iespējams apmierināt savas vajadzības. Šī iespēja savukārt atkarīgas

- 1/ no tautas mantas kopdaudzuma un
- 2/ no tā, kādā veidā šīs mantas īpašuma tiesības ir sadalītas starp mājturībām, indivīdiem un tautu.

Privātīpašumu tiesību secība ir šāda: jādod saimnieciskās uzņēmības brīvība, jo privātīpašuma pamati pēc būtības balstas uz privāto uzņēmību, iniciatīvu. Tāpēc tad arī, lai privātīpašums varētu attīstīties, nepieciešams, lai atsevišķam indivīdam dotu plašu saimnieciskās darbības lauku, kas viņam šķiet visnoderīgākais, un dalībniekus, kas viņam izliekas visnoderīgāki. Jāļauj ražot un patērēt tie priekšmeti, kas pēc indivīda domām ir tie labākie. Vispār nedrīkst atsevišķa indivīda saimniecisko darbību ierobežot, turoties pie minētās doktrīnas par atsevišķa indivīda saimnieciskās rīcības brīvību.

Praktiskā noskaidrojies, ka atsevišķa indivīda saimnieciskās jeb personīgas intereses ne vienmēr sakrīt ar visas sabiedrības interesēm.

Sakarā ar to radās nepieciešamība daudzās zemēs no sabiedrības puses zināmā mērā ierobežot atsevišķa indivīda privāto saimniecisko iniciatīvu. Pašā pēdējā laikā daudzās zemēs ir atsevišķi krasi indivīda personīgās saimnieciskās darbības ierobežojumi. Vai šīm pārmaiņām ir permamenta, ilgstoša nozīme, vai arī varbūt uz vienu pusi pārāk savilkta atspere šaujās uz pretējo pusi - nav iespējams pateikt.

K o n k u r e n c e .

Pirms pārejam pie šīs problēmas iztirzāšanas, atļaujiet brīdināt, ka nepemiet to pārāk viegli un vienkārši. Parasti studentu kungi pārlec pāri un neizdomā cauri. Sakarā ar šo iedomu, ka jautājums par konkurenci ir viegls un tur nav ko apstāties, visi tie pārbaudījumu nav izturējuši, kam esmu prasījis par konkurenci.

Tā ir "bīstama" nodaļa. Lūdzu piegrieziet tai vērību, jo konkurences izprašana ir ļoti svarīga tālākai tautsaimniecības teorijas problēmu izprašanai.

Šie ievada vārdi par konkurenci bija nepieciešami tādēļ, ka konkurence ir viens no stiprākiem un neatlaidīgākiem spēkiem, kas novēroti saimnieciskajā dzīvē.

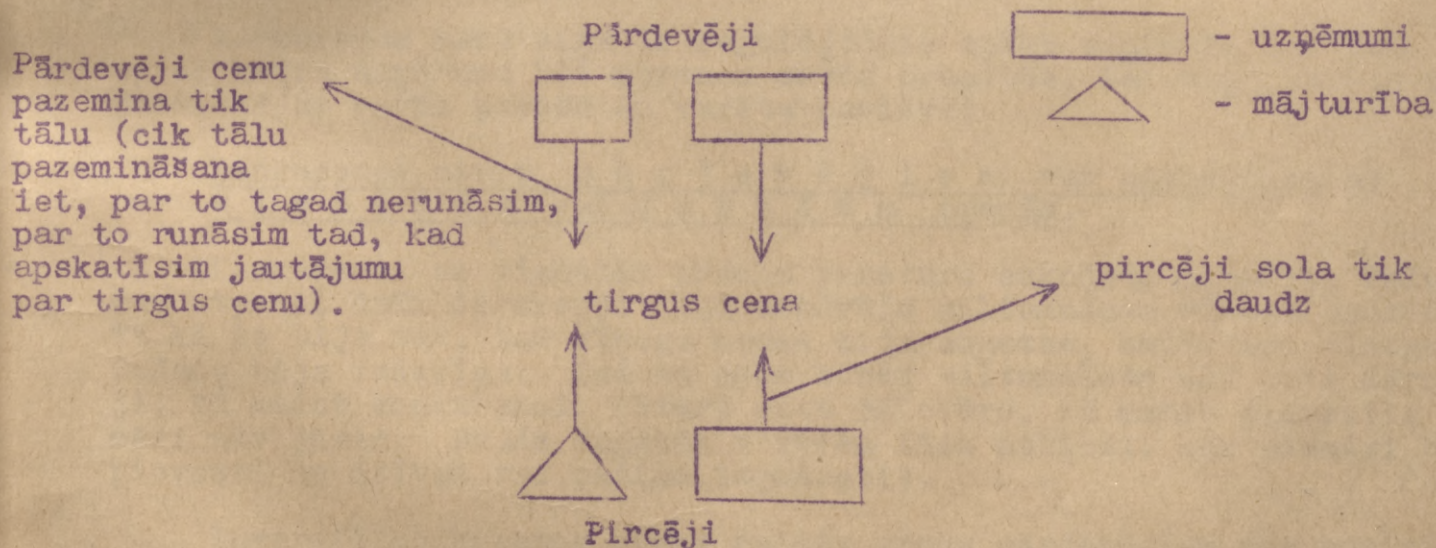
Tāpēc konkurence ir nodarījusi par pamatu daudzām teorijām tautsaimniecības mācībā.

Konkurence tautsaimnieciskā nozīmē var notikt divējādi:

- 1/ starp pārdevējiem un
- 2/ starp pircējiem.

Tā tad varētu gandrīz runāt par diviem konkurences veidiem.

Schematiski varētu attēlot šādi:



Konkurence starp pārdevējiem notiek tad, ja divi vai vairāk pārdevēji cenšas pārdot vienam vai vairākiem pircējiem, un pie tam katrs pārdevējs cenšas savu preci katrā ziņā pārdot iespējami izdevīgi.

Pārdevēji, kas savā starpā konkurē, galvenā kārtā ir uzņēmumi.

Konkurence starp pircējiem notiek tad, kad divi vai vairāki pircēji cenšas nopirkt viena un tā paša uzņēmuma vai vairāku uzņēmumu piedāvātās preces, pie kam ikviens pircējs rīkojas pilnīgi neatkarīgi no citiem pircējiem.

Pircēji, kas šādā kārtā konkurē ir vai nu mājturības vai uzņēmumi.

Nav jāaizmirst, ka konkurence notiek tirgū. Ikdienu valodā par tirgu sauc zinamu vietu laukumam, kur sastopas pircēji un pārdevēji. Tādi tirgus laukumi ir gandrīz katrā pilsētā.

Tautsaimnieciskā nozīmē t i r g u s nav saistīts ar kādu noteiktu vietu, ar kādu noteiktu laukumu.

Modernie satiksmes līdzekļi, pasts, telefons, telegrafs u.t.t. par tirgu ir padarījuši visu zemes lodī. Speciāli telegrafa kabeļi savieno visas lielākās pilsētas un šo pilsētu biržas, piem.: Čikagas un Liverpules labības biržas, kas ziņo par stāvokli labības tirgū. Visās biržās ir redzamas cenas, kādas pastāv visā pasaulē. Darījumus noslēdz pa pastu, telefonu, telegrafu.

Tirgus procedūra ir itkā izrāvusies no šaura tirgus laukuma un tagad tā notiek pasaules mērogā.

Tirgum svarīgs viens likums, ko sauc par

indiferences likumu.

Tas nosaka, ka

viena un tā pati prece ir pērkama par vienu un to pašu cenu viscauri tirgus robežās, pieskaitot transporta un muitas izmaksas.

Šis likums nozīmē to, ka vienai pircējam, no kura pārdevēja precī pērk, ja abi pārdod par vienu cenu.

Konkurence savā ziņā ir regulējošais spēks uzņēmuma darbībā. Tā spiež katru uzņēmumu būt mērenam savās prasībās, lai viņš varētu iegūt patērētājus savām precēm un varētu pastāvēt.

Konkurence starp pārdevējiem var attiekties uz vienādām vai dažādām precēm.

Konkurenci uz vienādām precēm raksturo sekojošs piemērs: Dažus gadus atpakaļ daži dārzkopji Rīgā uzbūvēja siltumnīcas vīnogu audzēšanai. Tā kā to bija maz, tad vīnogu cenas bija augstas, kādēļ arī vīnogu ražošana bija izdevīga. Tad nu sāka būvēt siltumnīcas arī citi dārzkopji, tā radot konkurenci. (Starp citu jāievēro, ka manis pievestie piemēri nav jāzin. Daudz augstāk vērtēšu tādu atbildi, kur piemēri būs pievesti no dzīves vai pašiem izgudroti).

Turpretī konkurence starp dažādu preču pārdevējiem var norisināties:

1/ tad, kad viena prece var būt par otras preces substitutu (atvietotāju).

Tāds substituats ir margarīns sviestam, cigoriņi kafijai. Margarīna ražotāji konkurē ar sviesta ražotājiem. Ja sviests kļūst pārāk dārgs, margarīns var stāties tā vietā.

Z.A.S.V. plaši izplatīti elektriskie atvēsinamie skapji, kurus var atvietot ledus skapji. Elektrisko atvēsinamo skapju ražotāji saka, ka iegādājoties šādu skapi, nevajag rūpēties par ledu, turpretī ledus skapju ražotāji saka, ka šo ledus gabals nekad nesabojāties, bet pirmie ļoti bieži sabojājas.

2/ Kad šīs divi dažādās preces nav substituti, viens otra atvietotāji, bet tomēr šo preču patēriņi ir kaut kā atkarīgi savā starpā un cenšanās šās preces pārdot, var novest pie konkurences. Tas sevišķi attiecas uz greznuma lietu tirdzniecību. Tas notiek tāpēc, ka ienākuma ziņā vidusmēra cilvēks nespēj vienus priekšmetus, ko vēlas iegādāties, un ir spiests izvēlēties vienu lietu no lielāka priekšmetu skaita. Piemēram, vidusmēra cilvēks, nopērkot auto, nevarēs tai laikā arī klavieres, jo to darīt neatļauj viņa aprobežotie līdzekļi. Piemēru no dzīves ir ļoti daudz. Amerikā ir ievērojama stipra konkurence starp puķu veikalēm un konditorejām.

Puķu veikali uzliek uz sava veikala durvīm: "Say it with flowers" - pasaki to ar puķēm, bet konditorejas - "apsveic ar cepumiem".

Līdzīgi notiek konkurence starp cigarešu un saldumu ražojumu pārdevējiem. Tas sevišķi spilgti parādās reklamā. Saldumu ražojumu tirgotāji raksta, ka katram jāatceras, ka saldumi patiek ikvienam, bet tabaka bojā cilvēku veselību. Cigarešu tirgotāji turpretī savā reklamā brīdina no saldumiem un aizrāda uz tabakas kvalitāti un citām sevišķi vērtīgām īpašībām. Kāpēc šeit ir konkurence? Tāpēc, ka tirgotāji zina, ka tas, kas kas pieradis smēķēt, saldumus maz lieto.

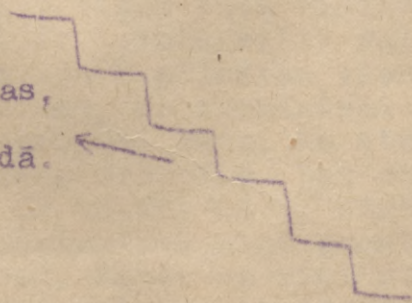
Konkurence starp pārdevējiem var notikt arī cenu kā līdzekli; lai pārdotu preci, to pārdod lētāk nekā citi konkurenti. Ir arī citi līdzekļi, piem., pie vienas cenas uzlabo preces kvalitāti un tā mēģina konkurēt ar citiem pārdevējiem. Dažreiz pie vienādas cenas un vienādas preču kvalitātes mēģina pievilkt sev pircējus ar dažādām ērtībām, piem., ar preces piegādi mājās, kreditu u.c.

Tīrā veidā konkurenci var redzēt tad, kad kāda valsts iestāde pērk kādu zināmu daudzumu preču un izsludina izsoli par piegādi. Tad ierodas firmu pārstāvji un piedāvā viens par tādu cenu, otrs par zemāku. Ja tehebutu valsts iestāde, tad svarīgi būtu arī samaksas noteikumi.

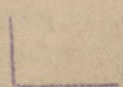
Analogiski konkurence notiek arī starp pircējiem, kaut gan bieži šo konkurenci mēdz ievērot. Nekur konkurence starp pircējiem neizpaužas tik spilgti, kā pie dažādu mantu pirkšanas vairāksolīšanā. Šeit pārdodamā prece ir aprobežotā daudzumā, bet pircēju ir daudz, kas cenšas katrs šo preci par katru cenu nopirkt, ja vien tas viņam iespējams. Tādās reizēs pircēji ļoti dzīvi piedalās solīšanā un cenu uzdzen ļoti augstu. Arī lauksaimniecības ražojumus mēdz tā pārdot Holandē - t.s.

f e i d i n g o s .

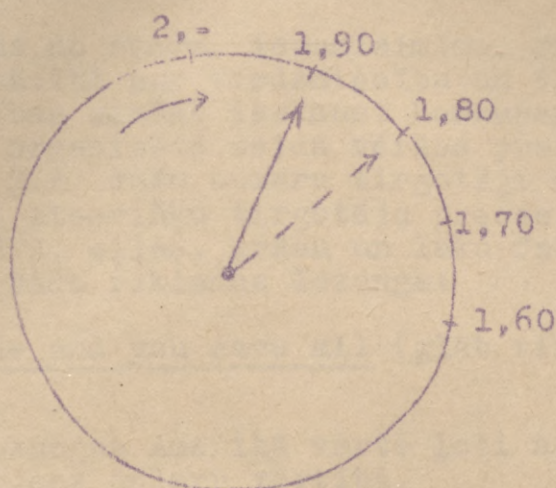
solītāju vietas,
kas ierīkotas
amfiteatra veidā.



kanāls.



Lauksaimnieks piebrauc pa kanāli ar laivu, kur viņam atrodas pārdodamā prece, piem.: kāposti. Pretī solītājiem atrodas liels pulkstenis, kurā rādītāju pārdevējs pagriež uz venas, par kādu viņš vēlētos pārdot.



Ja lauksaimnieks rādītāju ir uzgriezis uz Ls 2,- un neviens nevēlas pirkt, tad viņš tagad to pārbīda uz Ls 1,90. Katram sēdētājam ir ierīkota elektriskā poga, kuru viņš piespiež, ja vēlas precī par zinamu cenu pirkt. Piespiežot pogu, pulsteņa otrā pusē parādas pircēja numurs. Ja neviens numurs neparādas, rādītāju bīda uz vēl zemāku cenu.

Arī citās zemēs līdzīgi pārdod. Tā piem., Čikagā un citās Z.A.S.V. pilsētās. Atšķirība tikai tā, ka tur sola uz augšu un solītāji savu piekrišanu cenai parāda ar pirkstiem, sevišķām zīmēm. Arī pie mums Centrālīrīgā tā pārdod zivis.

Tas pats process un tāpat kā pie pārdevējiem ir starp pircējiem arī citos gadījumos. Jo šaurāka prece, tautsaimnieciskā nozīmē, jo dzīvāka konkurence. Konkurenci starp pircējiem, kā jau pieminējām, mēdz bieži neievērot, jo mūsu pirkumi parasti notiek sīktirdzniecībā. Galvenā konkurences spēle ir vairumtirdzniecībā. Sīktirdzniecības cenas atvasinātas no cenām, kas pastāv vairumtirdzniecībā. Konkurence attiecas ne tikai uz patēriņa priekšmetiem un izejmaterialiem, bet arī uz ražošanas faktoriem. Ir uzņēmumi, kas ir ar mieru nodarbināt ražošanā dažādus ražošanas faktorus: zemi, kapitālu, darbu, ja vien ir iespējams tās dabūt pēc šo uzņēmumu aprēķina uz izdevīgiem noteikumiem.

Var redzēt, ka konkurence sastopama visās dzīves nozarēs, tomēr reti konkurence ir tīra jeb perfekta. Pilnīga, tīra jeb perfekta konkurence ir grūti sastopama tāpēc, ka atsevišķam cilvēkam nav iespējams pārzināt un pārbaudīt visus apstākļus, kas pastāv tirgū. Kā pārdevējam viņam grūti pārzināt, kur izdevīgāki precī pārdot. Kā pircējam, viņam grūti zināt, kur viņam būtu visizdevīgāki meklēt pirkt precī. Piemēram: strādnieki ir ieinteresēti salīgt par augstāku algu. Tāpēc visos tais gadījumos, ja 2/3 pilsētām vienā strādnieku algas būtu augstākas nekā otrā, sagaidāms, ka strādnieki no otrās pilsētas pārcelsies uz pirmo. Tomēr novērojumi rāda, ka starp dažādām pilsētām var pastāvēt diezgan liela algas starpība, bet strādnieki nebrauc uz pilsētu ar augstāko algu. Tas ir tāpēc, ka 1/3 strādniekiem trūkst drošu ziņu par stāvokli, bet uz nepārbaudītu ziņu pamata negrib riskēt; 2/3 cilvēks ir padots zinamai inercei, kāpēc ne visi atteiksies no ierastas darba vietas un darba biedriem, lai par to iegūtu kompensāciju nelielu ienākumu. Tas perfekto konkurenci aizkavē arī preču tirdzniecībā.

Pie nepilnīga jeb imperfektas konkurences un arī pat pie pilnīgas konkurences uzņēmēji bieži noved konkurenci savstarpīgā vienošanās. Tā var būt vienkārša noruna, kā angļi saka:

gentleman's agreement,

vai arī permanentas organizācijas, kādas ir: karteli, sindikati, tresti

Ar tiem tik, cik mums no svāra, iepazīsimies, runājot par monopolu. Tuvāk par tiem būs mācībā par tirdzniecību un tirdzniecības tiesības. Šīs uzņēmumu apvienības cenšas izskaust konkurenci starp vienādu preču pārdevējiem, bet organizētā veidā vērsas pret citu preču pārdevējiem. Šai nolūkā U.S.A. dažādu nozaru tirgotāji dibina organizācijas, kas reklamē ne tikai atsevišķu tirgotāju preces, bet visu attiecīgo preču grupu. Tā U.S.A. eļļas, krāsu un laku fabrikanti apvienojušies apvienībā, kurai ir šāds reklamas lozungs:

Save the surface and you save all (glāb virspusi, tad tu glābsi visu!)

Šos reklamas lozungus Amerikā vērtē ļoti augstu. Šī lozunga katru vārdu vērtē 1 miljona dolāru vērtībā.

Ir vesela rinda dažādu apvienību ar dažādiem lozungiem. Ādas tirgotājiem bieži jākonkurē ar tās dažādu substitutu tirgotājiem. Tāpēc viņu lozungs skan sekojoši:

Nothing takes the place of leather - nekas nevar ieņemt ādas vietu.

Saldumu tirgotāji saka:

Remember - everybody likes candy - atceries - ikviens mīl saldumus.

Concrete for permanence - cements izturībai - saka cementa ražotāji u.t.t.

Visi šie reklamas paņēmieni, lozungi norāda uz konkurenci starp dažādo preču pārdevējiem. Agrāk konkurence starp uzņēmumiem gāja tikai horizontālā virzienā: starp vienāda veida uzņēmumiem. Konkurencē radās t.s. horizontālas uzņēmumu apvienības, ko rāda schema

uzņēmumi

o----o----o----o----o	-	rūdas iegūšana
o----o----o----o----o	-	rūdas apstrādāšana
o----o----o----o----o	-	tērauda preču apstrādāšana
o----o----o----o----o	-	tirdzniecība ar tērauda precēm.

patērētāji

Pēdējā laikā konkurence parādījusies arī vertikālā virzienā; šī konkurence vertikālā virzienā ir tad, kad konkurējošie uzņēmumi ir dažāda tipa, kas ražo dažādu pakāpju preces. Piemēram: atsevišķas fabrikas cenšas pārņemt savās rokās arī sīktirdzniecību. Saldumu fabrikas ir ierīkojušas arī savas sīktirgotavas. Šīs fabrikas sīktirgotavas konkurē ar citām sīktirgotavām, kas ņem precis no šīs fabrikas. Dažām fabrikām ir ap 100 pārdotavu. To sauc par "chain stores", kur lieltirgotavas ierīko veselu ķēdi sīktirgotavu. Sīktirdzniecības uzņēmumi, lai cīnītos ar šo "chain stores", dibina apvienības kopīgai preču iepirkšanai vairumā. Amerikas fabrikas cenšas noorganizēt preču pārdošanu pa pastu, ko sauc par "mail-order business" (pasūtījums pa pastu). Tāda firma izlaiž numurētu katalogu ar cenu rādītāju un preču aprakstu un ilustrācijām, ko piesūta patērētājiem. Sakarā ar šo vertikālo konkurenci veidu rodas vertikālas uzņēmumu apvienības, uzņēmumi ar vertikālo koncentrāciju. Schematiski tas būtu tā:

○	○	○	○	○	- rūdas iegūšana
○	○	○	○	○	- rūdas apstrādāšana
○	○	○	○	○	- tērauda preču apstrādāšana
○	○	○	○	○	- tirdzniecība ar tērauda precēm.

patērētāji

Šādas apvienības Amerikā ir dzelzs un tērauda rūpniecībā. Arī H. Forda pāriet uz šādu koncentrāciju: viņam pieder gan kokapstrādāšanas, gan citi uzņēmumi, kas ražo dažādu pakāpju preces. Uz to spiež pāriet ražošanu izmaksas problēma. Ja palasa Forda grāmatu, kur viņš aprakstījis savu dzīvi, tad redzam, ka viņš raksta, cik grūti šādus uzņēmumus dibināt, cik grūti iekārtot stikla ražošanu saviem automobiļiem. Stikla ražošanu grūti ierīkot uz slidošās lentas.

Tautsaimniecības teorijā daudzas teorijas dibinātas uz prēmisi, ka konkurences cena neslīd zemāk par ražošanas izmaksām.

Dzīvē, konkurences gadījumā, bieži vien iet tālāk. Tad runā par

destruktīvo jeb ārdošo konkurenci.

Šādu konkurenci amerikāņu tautsaimnieki sauc par "cutthroat competition". Šīs konkurences mērķis ir ar visiem līdzekļiem, kā: cenu pazemināšanu, iznīcināt savu konkurentu, kaut arī tas nestu zaudējumus. Jājautā, kur ir jēga šai konkurencei? Atbilde diezgan vienkārša. Šādā konkurencē zaudēto, uzvarētājs atkal iegūs ar augstākām cenām tad, kad konkurents būs uzvarēts un uzvarētājs būs noteicējs tirgū. Sakarā ar šo mēdz runāt par t.s.

negodīgo konkurenci,

kas ir pretrunā ar labiem tirdzniecības tikumiem. Tā izpaužas preču kvalitātes pazemināšanā, ļaunu valodu izplatīšanā par savu konkurentu, viņa darbību u.t.t. Daudzās zemēs un arī pie mums ir likumi, kas ierobežo negodīgo konkurenci, kur uzskatīti aizliegtie negodīgās konkurences paņēmieni un paredzēti sodi likuma pārkāpējiem. Tuvāk par to runāsim mācībā par tirdzniecību un tirdzniecības tiesībās.

Pieminēsim vēl dažus asas konkurences piemērus, kas ir ļoti interesanti, jo uz tiem atsaucas visi tie, kas saka, ka konkurences sekas ir ļaunas, tāpēc konkurence ir nevālama. To viņi uzsver vai no ekonomiskās politikas, vai arī no privātsaimniecības, vai arī no kāda cita viedokļa. Sevišķi Z.A.S.V. daudz konkurences piemēru, īpaši agrākā laikā. Tautsaimniecības grāmatās kā piemēru bieži piemin amerikāņu dzelzceļus. Amerikā dzelzceļi, kā zināms, ir privāto uzņēmumu īpašums. Bieži konkurējošie uzņēmumi uzbūvē dzelzceļlīnijas paralēli un tad asiem līdzekļiem konkurē savā starpā. Pēdējā laikā, pa daļai valdībai iejaucoties, pa daļai rodoties saprātam, šī konkurence izbeigta.

Ir arī tādi konkurences gadījumi, kas norisinās plašos apmēros un prasa cilvēku dzīvības. Spilgts piemērs ir cīņa naftas dēļ Meksikā. Šī cīņa norisinājās starp Z.A.S.V. firmu "The Standard Oil Company" un Lielbritānijas - "Pearson Company". Cīņa iesākās, kad uzgāja jaunus naftas avotus Tampico rajonā. Līdz tam laikam naftas avotus izmantoja vienīgi minētā amerikāņu firma, kur tai bija monopoltiesības, tāpēc naftas cenas bija arī ļoti augstas. Amerikāņu firmas peļņa bija milzīga - pat līdz 600%. Meksikas prezidents Diazs bija atradis šādu monopolstāvokli par neciešamu un nodeva ievērojamas koncesijas arī minētajai "Pearson Company". Šī firma avotu izmantošanai nodibināja īpašu

uzņēmumu "Mexican Eagle Co". Līdz ko šī firma parādījās, sākās sīva konkurence. Šīs kā abas firmas bija lielas un stipras, tad izkonkurēt tirdzniecības laukā nebija iespējams. Tāpēc konkurenci pārnesa no tirdzniecības uz politiku: amerikāņu firma, kuras kalpībā ir daudzi laikraksti, uzsāka cīņu pret Meksikas valdību un kūdīja uz dumpi. Tāpēc arī ar naudas summām atbalstīja kādu dumpinieku vadoni. Turpretī Lielbritānijas firma atbalstīja valdību. Starp Amerikas firmu un minēto dumpinieku vadoni tika noslēgts līgums, ka pēc nākšanas pie varas, Lielbritānijas firmas koncesijas anulēs un nodos Amerikas firmai. Beidzot panāca to, ka dumpinieku vadoni Madero ievēlēja par prezidentu. Bet viņa prezidenta laiks bija īss. Nodibinājās jauna valdība. Standard Oil Company gribēja iegūt monopolstāvokli un piesolīja valdībai 2000 piastru lielu aizdevumu un izbeigt revolūciju. Valdība atteicās un revolūcija turpinājās. Tā tas turpinājās līdz pasaules karam, kad Meksika tika valā no posta. Valdība izdeva likumu, ka zemes īpašniekiem pieder tikai zemes virskārta, bet viss pārējais, tā tad vienas raktuves un naftas avoti, pieder valstij. Koncesijas zemes bagātību izmantošanai pēc šā likuma var nodot tikai Meksikas pilsoņiem vai arī ārzemniekiem, kas bez ierunām seko Meksikas likumiem. Šādi noteikumi ne vienai ne otrai firmai nepatika, tāpēc viņas uzbruka valdībai. Lielbritānijas firma Meksikā ieguva lielāku ietekmi. Kaut gan amerikāņi cīņā par naftu izmantoja arī valdību, kas darīja spiedienu uz Meksikas valdību, tomēr Lielbritānijas firma uzvarēja. Par šīs cīņas asumu, nežēlību, liecina apraksti. Tika algoti bandu organizatori, kas bojātu satiksmes līdzekļus, sevišķi naftas caurules - vadus.

Šādu piemēru ir ļoti daudz arī tagad. Tie nes postu pat veselām tautām. Ko šeit darīt? Tas ietilpst ekonomiskā politikā, kas izšķir konkurences vēlamību vai nevēlamību, kas atrod līdzekļus konkurences ļauno īpašību novēršanai. Tautsaimniecības teorija pie šiem jautājumiem tuvāk nekavējas.

Kopdarbība.

Nepareizi būtu pieņemt, ko diemžēl ļoti daudzi dara, ka tautsaimniecības pasaulē valda tikai konkurence. Blakus konkurencei arvienu vairāk nostiprinās kopdarbība. Kopdarbība konkurences vietā iestājas visur tur, kur cilvēkiem ir izdevies savā starpā saprasties, kur nākuši pie apziņas, ka cīnīties nav izdevīgi. Arī konkurence ne reti nobeidzas ar konkurentu savstarpējo saprašanos, nodibinot kartelus, sindikātus, trestus, t.i., panākot savā starpā cīņas jeb konkurences vietā kopdarbību.

Arī pircēji atsevišķas mājturības dibina īpašas organizācijas kopdarbībai, piem.: patērētāju biedrības. Tuvāk par šo jautājumu koope - rācijas mācībā. Analogiskas ir lauksaimnieku dibinātas kopdarbības organizācijas, kas pastāv mūsu zemē, Dānijā, U.S.A. u.c. Kopdarbība reizē ar konkurenci pastāv visā saimnieciskā dzīvē. Tā ir arī sakarā ar rašanos un darbu. Lai izprastu tās parādības, kas norit saimnieciskā dzīvē, šī kopdarbība jāievēro. Kopdarbība ir rāmis, kur norisinās konkurence.

P A T Ē R Ē Š A N A.Jēdziens.

Kad esam iepazinušies ar tautsaimniecības teorijas pamatjēdzieniem, tad sāksim tautsaimniecības nodaļu apskatu - ar patērēšanu. Mūsu nodaļu sauc arī par patēriņu. Vārdu "patēriņš" lieto divējādā nozīmē:

1/ tas nozīmē pašu darbību un
2/ patērēto preču daudzumu, kvantumu,
piem.: kg. maizes un t.t. Lai katru reizi nebūtu atsevišķi jāpaskaidro kādā nozīmē vārds tiek lietots, apzīmējam mūsu nodaļu par patērēšanu.

Patērēšana tautsaimniecības teorijā ir tā nodaļa, par ko līdz šim grāmatās vismazāk atrodam. Daudzi teoretiski pat domāja, ka patērēšana nav jāapskata. Citi tikai pieminēja vai mazliet raksturoja. Mūsu dienās patērēšanai jāveltī liela uzmanība. Tā vēl ir maz izpētīts lauks. Tikai pašā pēdējā laikā par patērēšanu ir radušies daudzi pētījumi.

Tautsaimniecībā par patērēšanu sauc saimniecisko labumu de r ī - g u m a i z n ī c ī n ā š a n u, lai apmierinātu tieši vai netieši cilvēku vajadzības.

Ir tautsaimnieki, kas saka, ka patērēšana ir saimniecisko labumu iznīcināšana. Tā arī varētu teikt. Tikai jāievēro, ka labumu kā vienu cilvēks patērējot nevar iznīcināt, bet gan var iznīcināt tā derīgumu. Tāpēc patērējot labumu cilvēks iznīcina labuma derīgumu un līdz ar to labumu, kaut arī labuma viela paliek.

Pēc būtības patērēšana ir pretēja ražošanai, jo ražošana rada derīgumu, bet patērēšana - iznīcina.

Patērēšanas iedalījums.

Tautsaimniecības literatūrā parasti sastopamies ar 3 dažādiem patērēšanas veidiem, kaut gan stingri ņemot, patērēšanā būtu jāņem tikai pirmais veids. Patērēšanas veidi:

1/ tieša jeb galīga patērēšana. Šis patērēšanas veids ir galvenais un svarīgākais. Šo patērēšanas veidu ir labāki saukt par tiešo.

Par tiešo patērēšanu sauc labumu derīgumu iznīcināšanu cilvēka vajadzību t i e š a i apmierināšanai, piem.: cilvēks apēd maizi, novalkā drēbes u.t.t.

Tiešo patērēšanu sau-c arī par patērēšanu (vārda šaurākā nozīmē.). Ja īpaši netiek teikts, par kādu patērēšanas veidu runā, tad ar vārdu "patērēšana" jāsaprot šis tiešās patērēšanas veids. Tieša patērēšana notiek mājturībā. Tāpēc par mājturību var saukt vienu personu vai arī vairāku personu vienību, kas ved patērēšanas saimniecību un kuras mērķis ir iespējami pilnīgāk un vispusīgāk apmierināt mājturībā ietilpstošo personu vajadzības ar mājturības rīcībā atrodošos patēriņa fondu, t.i., patērēšanas priekšmetu kopīgu krājumu. Patēriņa fonds papildinās:

a/ ar dažāda veida ienākumiem, pie kam šie ienākumi mūsu dienās nonāk mājturībā naudas formā jeb veidā, pret kuru katra atsevišķa mājturība maiņas ceļā iegūst visus tos labumus, kas nepieciešami mājturībā ietilpstošo personu vajadzībām un

b/ ražojot šos priekšmetus - saimnieciskos labumus pašā mājturībā.

Patērēšanas tehniku jeb vajadzību apmierināšanas tehniku apskata īpaša praktiska zinātne, ko mēdz saukt par mājturību. Vārdam "mājturība" tā tad ir 2 nozīmes:

- 1/ mājsaimniecība, tā tad saimnieciska vienība un
- 2/ praktiski - tehniska zinātne par cilvēka vajadzību apmierināšanu.

2/ netieša jeb tehniska patērēšana (arī patērēšana tehniskā nozīmē) jeb ražotāju patērēšana. Šai patērēšanas veidā ietilpst dažādu jēlvielu patērēšana ražošanas procesā, mašīnu nolietotāšanās u.t.t. Patiesībā šī tehniskā patērēšana ir mācības par ražošanu viena nodaļa, tāpēc tuvāk to neapskatīsim.

3/ izšķiedēju patērēšana. Izšķiedēju patērēšana ir tāda labumu derīgumu iznīcināšana, ar ko neražo jaunus labumus, neapmierina cilvēka vajadzības. Piem.: labumu derīgumu iznīcina ugunsgrēks, plūdi, arī iestrādātas zemes iznīcināšana, uzvirzoties kāpām.

Ražošanas un patērēšanas ietekme uz tautas saimniecību.

Ja kādas tautas ražoto saimniecisko labumu daudzums pārsniedz patērēto saimniecisko labumu daudzumu, tad uzkrājas manta un kapitāls. Latvijas tauta pēc pasaules kara daudz vairāk ražoja, nekā patērēja, kāpēc ievērojami pieauga tautas manta. Ēkas, kas uzceltas drupu vietā, tīrums - tranšeju un krūmiem apaugušas zemes vietā, ganampulks pasaules kara iznīcinātā vietā - viss tas veicina mūsu tautas materialās labklājības pieaugšanu.

Ja kāda tauta zināmā laika sprīdī patērē lielāku saimniecisko labumu daudzumu, nekā tai pašā laika sprīdī spēj ražot, tad tautas manta samazinās, un tauta ietpretī saimnieciskam panīkumam. Tā tas notiek parasti kara un nemiera laikā.

Vai tautas ^{ražošana} pārsniedz patērēšanu vai nē, vai tautas manta palielinās vai samazinās - tas lielā mērā atkarājas no atsevišķu personu - tautas locekļu ieskatiem un ierašām. Dažreiz ir tā, ka atsevišķam tautas loceklim šādu vai citādu iemeslu dēļ nav iespējams uzkrāt mantu vai arī nav tendences krāt (kas atkarājas no vajadzību sajušanas; mēs taču zinām, ir tagadnes un nākotnes vajadzības; ja cilvēks nākotnes vajadzības nesajūt, tad viņam arī nav tendences krāt), tad valsts mēdz lejaukties un piespiest atsevišķu individu krāt pret viņa personīgu gribu. Piemēram, valsts aizliedz izcirst mežus; kur šādi aizliegumi pastāv, tur meži pieaug, tā tad valsts manta aug. Valsts atņem daļu no atsevišķu personu ienākumiem mantas vai nodokļu veidā ar nolūku, lai no šiem ienākumiem krātu mantu. Pēc pasaules kara Latvijai sākumā mantas nebija gandrīz nemaz un pa šo laiku ticis uzkrāts ļoti daudz.

Ja ar R apzīmēsim to saimniecisko labumu daudzumu, ko kāda persona ražo un ar P - ko minētā persona patērē, tad vienlīdzība

$$R - P = N$$

rādīs to nozīmi, kāda ir attiecīgai personai attiecībā pret tautu. Turpretī ja N ir negatīvs, tad minētā individa saimnieciskā nozīme attiecībā pret tautu ir negatīva. Šeit jāpiezīmē, ka jāņem vērā visa cilvēka dzīve, bet ne vis atsevišķs periods - bērnība, slimības laiks vai vecums u.t.t.

D z ī v e s s t a n d a r t s .

Ar patērēšanu ciešā sakarā atrodas dzīves standarts (angliski - standart of living).

Par dzīves standartu sauc ar ierašām nodibinātu patērēšanas modi. Dzīves standarts ir tādi saimniecisku labumu veidi un tādi daudzumi, kas šķiet nepieciešami kādas mājturības locekļu lab sajūtai.

Katrai sabiedriskai grupai ir savs dzīves standarts, pēc kura cenšas pie šīs grupas piederošie atsevišķie indivīdi. Dzīves standarts galvenā kārtā pamatojas uz i e r a š ā m . Ja zinamai sabiedrības grupai piemīt ieraša parādīties frakās, tad tās locekļi cenšas to izpildīt, kaut arī citiem cilvēkiem tas liktos nevajadzīgi un lieki. Zīmīgs piemērs šai ziņā ir angļi, kas ir muitas dienestā Ķīnā. Tur angļi dzīvo ļoti noslēgti, jo vienīgā sabiedrība ir ķīnieši. Pusdienas laikā, sekodams vecai tradīcijai, uzgērbj fraku un tad tikai sēstas pie pusdienām. Ierašas prasa, lai angļim būtu fraka.

U.S.A. ir daudz sabiedrības grupu, kuru dzīves standarts noteikti prasa, lai būtu savs auto.

Pie mums ir parašas svinēt dzimšanas dienu. Ļoti bieži uz laukiem par kāzām uzskata tikai tās, kas svinētas trīs dienas.

Katrā dzīves standartā ir minimālais jeb negrozīgais, ko cilvēks cenšas par katru cenu sasniegt, kaut arī citā vietā būtu jācieš.

Tautsaimnieki aprēķina ģimenes dzīves standartus naudā, arī zināmu dzīves standarta izmaiņu dažādās vietās vienā laikā, un vienā vietā dažādos laikos. Ar šo mēģina konstatēt dzīves standarta mainīšanos. Kā cilvēki cenšas piepildīt savas vajadzības (tā tad vēlāmību) - rāda dzīves standarts. No dzīves standarta ir jāatšķir otrs svarīgs jēdziens, t.s.

D z ī v e s l ī m e n i s .

Par dzīves līmeni (angl. - standart of life. scale of living, Standard of comforts, Plane of living) sauc tos saimniecisko labumu daudzumus un veidus, ko mēs f a k t i s k i patērējam.

Dzīves līmeņa atšķirība no dzīves standarta ir tā, ka dzīves līmenis rāda to, ko cilvēks faktiski patērē, bet dzīves standarts - to, ko cilvēks gribētu patērēt. Arī dzīves līmeni mēdz aprēķināt naudā.

Daži tautsaimnieki runā par racionālu dzīves līmeni. Par racionālu dzīves līmeni sauc tādu, ja izdevumi nepārsniedz ienākumus jeb ražošana pārsniedz patērēšanu.

Lietojot iepriekšējos apzīmējumus, tas būtu tā: $R > P$. Neracionālais dzīves līmenis būs tad, ja $P > R$. No sacītā viegli redzēt, ka katram cilvēkam racionālais dzīves līmenis būs dažāds, jo arī ienākumi ir dažādi. Jo lielāks ir R , jo lielāks var būt P un dzīves līmenis tomēr būs racionāls.

Liela ķirurga, kā laiks ir ļoti dārgs, un kā ienākumi arī diezgan lieli, dzīves līmenī var ietilpt savs auto, autovadītājs u.t.t. un tomēr viņa dzīves līmenis būs racionāls, jo izdevumi saskanēs ar ienākumiem.

Pie augšā apskatītie divi jēdzieni ir ļoti svarīgi un it sevišķi

svarīga ir attiecība starp tiem

$$\frac{L}{S},$$

kur L ir dzīves līmenis un S - dzīves standarts.

Ja šī attiecība līdžinas 1, tad tas nozīmē, ka cilvēka dzīves līmenis sasniedzis dzīves standartu. Cilvēks būtu apmierinājis visas tās vajadzības, kuras uzskatīja par nepieciešamām apmierināt un saimnieciskā laukā viņam būtu maz pēc kā tiekties.

Jo lielāka plaisa starp dzīves standartu un līmeni, jo lielāks ne-miers un cenšanās pacelt dzīves līmeni.

Cilvēks cenšas savu dzīves līmeni
dabūt līdz dzīves standartam.

Tas ir svarīgs moments saimnieciskajā dzīvē. Tas dod izskaidrojumu par to, cik ilgi cilvēks ir ar mieru strādāt zinamu darbu.

Jo mazāka starpība starp dzīves standartu un līmeni, jo mazāka ten-dence pēc darba.

Ļoti interesanti ir nostāsti no kolonistu dzīves. Ierīkojot ko-kosriekstu plantācijas Afrikā, par strādniekiem pieņēma vietējos nēgerus. Kad tie nostrādāja zinamu laiku, tad vairāk negribēja strādāt. Un kad paaugstināja algu, tad nēģeri strādāja vēl mazāk, jo tagad viņš sa-vas vajadzības varēja apmierināt strādājot vēl mazāk stundu, nekā ag-rāk, jo maksāja vairāk. Tas tāpēc, ka viņu dzīves standarts ir ļoti zems. Tas varbūt bija sasniegts ar paēšanu un vairāk neko. Tad mēģi-nāja nēģeriem pacelt dzīves standartu. Plantatori ierīkoja karuseli, kas nēģeriem ļoti iepatikās, bet par to bija jāmaksā nauda. Un lai dabūtu naudu, bija jāstrādā.

Bieži vien studijas apsīkst tādēļ, ka atbraucot Rīgā, jaunajam studentam pieaug dzīves standarts un viņš nevar izfikt ar tiem līdzek-ļiem, ko dod vecāki un tāpēc tad meklē darbu dažādās iestādēs.

M ā j t u r ī b a s p a t ē r ī n a
f o n d s.

Jau definējot mājturību, pieminējām t.s. mājturības patēriņa fon-du. Mājturības patēriņa fondā ieplūst ienākumi, tagad parasti naudā. Mājturības fonda apmērus nosaka mūsdienās labumu ieplūšana, ienākuma lielums. Ar šiem patēriņa fonda līdzekļiem mājturībai ir jācenšas ap-mierināt savu locekļu vajadzības, apmierinot tās pēc iespējas vispusī-gāk un pilnīgāk. Atcerēsimies, ka vajadzības spēj pieaugt bezgalīgi. Tāpēc mājturībai pie savu locekļu vajadzību apmierināšanas jāizvēlas, kādas no vajadzībām apmierināt, līdz kādai pakāpei un ar kādiem labu-miem to darīt. Ja patērētājs pērk, piem., auto, tad viņam jāatsakas no citu labumu pirkšanas, jo patēriņa fonda līdzekļi ir par šauriem. Teikto sevišķi zina studenti.

P a t ē r ē t ā j a i z v ē l e .

Modernās zemēs patērētāja izvēle ir brīva tai ziņā, ka valsts ne-uzspiež, ko patērēt un ko nē. Amerikāņi saka:

to may choice - nākas izvēlēties.

Iespējams iedomāties tādu valsti, kas patērētāja izvēli regulētu, piem. ar likumu noteiktu apģērba moli, ēdiena karti u.t.t. Jāpiezīmē, ka tas nav nekas jauns. Minēsim tikai tagadējo Vāciju. Arī Anglijā viduslaiku beigās bija izdoti likumi, kas apķaroja greznumu, kas regulēja iedzīvotāju apģērbu, ēdienu karti u.t.t., t.s.

sumptuary laws.

No Eduarda III līdz Elizabetei Anglijā izdoti kādi 10 šādi noteikumi kalpiem un strādniekiem. Kara laikā patērēšanas regulēšana notiek bieži. Arī miera laikā tas notiek, piem.: U.S.A., Norvegijā, un Somijā izdots prohibīcijas likums, kas noliedza dzeršanu. Tomēr šie regulējumi grūti izveidami, attīstās kontrabanda un slepena ražošana.

Valsts vai pašvaldības patēriņu var regulēt trejādi:

1/ mēdz noliegt dažu patēriņa priekšmetu lietošanu, piem., alkoholu, opiju u.t.t.;

2/ ņem nodokļu veidā daļu no pilsoņa ienākumiem un izlieto tos pilsoņa apgādāšanai ar patēriņa priekšmetiem, galvenā kārtā, lai apmierinātu kolektīvās vajadzības, piem: skolas, bezmaksas izrikojumi u.t.t.;

3/ ar likumu vai rīkojumu pavēl daļu no atsevišķu pilsoņu ienākumiem izdot par noteiktu patēriņu. Piemērs būtu apdrošināšana, kur no algām atvelk zināmu daļu. Interessants gadījums noticis Lietuvā, kur ierēdņiem vajadzēja nopirkt dažas zosis.

1. gadījumā, kad valsts noliedz dažu patēriņa priekšmetu lietošanu, valsts atņem tikai patērētāja izvēles iespēju, bet pārējo neaizkar. Turpretī 2. un 3. gadījumā valsts iespēju atstāj, bet pārējo atņem, lai 1. gadījumā regulētu patēriņu pilsoņu aizsardzības nolūkos un 2.-3. gadījumā galvenā kārtā tāpēc, lai tādos gadījumos, kad valsts atsevišķos pilsoņus uzskata par nekompetentiem spriest, kādi priekšmeti labāk varētu apmierināt cilvēku vajadzības.

Patērētāja izvēles brīvībai ir 2 robežas:

- 1/ ienākuma lielums un
- 2/ attiecīgā zemes dabas un saimnieciskā bagātība.

Jo bagātāka zeme ar dabas dotām balvām, jo vairāk uzkrājas kapitāls, jo vairāk attīstās ražošanas tehnika, jo lielāku saimniecisko labumu daudzumu un dažādību var pasniegt pilsoņu izvēlei. Turpretī pirmatnējo un saimnieciski neattīstīto tautu locekļu izvēle ir ļoti maza, tāpēc, ka kapitāls uzkrājies maz un ražošana nav attīstīta.

Cilvēku izvēles brīvība nevar būt brīva. To ietekmē sabiedrība, kurā attiecīgie cilvēki dzīvo. Sabiedrībā pastāvošās ierašas, kas liek atsevišķiem indivīdiem izšķirties par vienu vai otru lietu patērēšanai un uzspiež patērētājam to darīt, pat pret viņa gribu. Piemēram, jāapmierinas ar ēdieniem, kas zināmās zemes sabiedrībā ir parasti.

Cilvēka izvēles brīvību sabiedrības ierašas ietekmē ļoti lielā mērā. Dažreiz cilvēks pie šīs piespiedu izvēles ierobežošanas tā pieradis, ka stāvoklis nostabilizējies un cilvēkam liekas, ka viņa izvēle ir brīva. Tomēr patiesībā tā nav. Piemēram, ja latvietis aizbrauc dzīvot uz Zviedriju, tad latvietim jāpadodas zviedru ierašām: jāēd sīķe cukurā un jādzer 6 reizes dienā kafija u.t.t. Arī pie mums ir tādas lietas, kas ārzemniekus pārsteidz: pusdienās ēd gaļu, karbonādi. Citās zemēs turpretī gaļu lieto maz, bet daudz sakņu.

Ieteicu palasīt Cukura ceļojuma aprakstus par Ķīnu un Jāpānu. Tur ir daudz interesanta attiecībā uz ierašām.

Patērētāja izvēli ietekmē arī laikraksti, mājturības skolas, māj-

turības literatūra. Tā kā vācu tautas ierašas ir tādas, ka patērē ļoti daudz taukvielu, tad tagad visas vecās mājturības grāmatas ir iznīcinātas un izdotas jaunas, lai pieradinātu iztikt ar mazāku daudzumu taukvielu.

Liela nozīme patērētāju izvēles ietekmēšanā ir arī veikliem tirgotājiem. Mūsu dienās tirgotāji plaši pielieto reklāmu. Modernā reklāma pamatojas uz pēdējām, jaunākām psiholoģijas atziņām, tāpēc tad arī šī reklāma ir ļoti efektīva, pārliecinoša. Ar tās palīdzību cilvēkus iemāca patērēt lietas, ko pats no sevis cilvēks diez vai uzsāktu.

Zinātne ir atzinusi, ka cilvēka organisma attīstībai ir nepieciešami vitamīni. Pamatojoties uz šo zinātnes atziņu un ievērojot jaunākos psiholoģijas atzinumus, ar reklamas palīdzību Amerikā iemācīja ēst kāda cieta auga lakstus.

Patērētāja izvēles lietderīgums.

Patērētāja izvēle daudziem devusi pamatu patērētāju nosaukt par vienu no muļķīgākajiem cilvēkiem pasaulē, jo patērēja izvēle ir ļoti nelietderīga, neracionāla, patērētais priekšmets ir bieži kaitīgs cilvēka veselībai.

Lai izvēli izdarītu kaut cik lietderīgi un racionāli, tad patērētājam vajadzīgas plašas zināšanas: viņam jāpazīst visi tirgū atrodamie patērēja priekšmeti ar to labām un sliktām īpašībām, jāpārzina fizika un citas praktiskas zinātnes, arī medicīna. Visu šo zināšanu vairumam cilvēku trūkst. Bieži ir arī tā, ka ieradums uzvar zinātnes atziņas un patērētājs neizvēlas labāko, bet sliktāko patērēja priekšmetu. Šī apstākļa dēļ Dānijas uzturvielu pētnieks H i n d h ē d e (Kopenhāgenā) kādā priekšlasījumā teicis, ka visos pasaules karos nav nomiruši un sakropļoti tik daudz cilvēki, cik ar nama mātes ēdienu kartēm. Jādomā, ka šiem Hindhēdes vārdiem ir arī daļa patiesības.

Mācībai par uzturvielām liela nozīme un tautsaimniekiem tā, vismaz pamatelementos, ir jāpazīst. Šīs zināšanas katram tautsaimniekam labi noder, jo patērēja izvēles problēmas ir svarīgas problēmas un tautā ir daudz aizspriedumu attiecībā pret to. Šo patērētāja nezināšanu un lētticību ļoti bieži izmanto arī uzņēmīgāki cilvēki, un mēdz patērētājus īstas un labas preces vietā apgādāt ar sliktām un viltotām mantām. Rezultāts tāds, ka patērētājs ir tik tālu pieradis pie sliktas un viltotas mantas, ka īstu un neviltotu mantu nemaz nelieto, jo pēdējā viņam tagad liekas sliktā, bet viltotā - īsta.

Tautsaimniecības teorijai atliek konstatēt tikai f a k t u, ka cilvēks vadās no savām vajadzībām, kuras ar laiku patērētāju pieradina pie tādām lietām, kas īstenībā viņam kaitīgas.

A.S.V. medikamenti nav pakļauti tik stingrai kontrolei kā citās valstīs. Tāpēc tur ļoti bieži atgadās, ka uzņēmīgi cilvēki sabrūvē kaut kādas miksturas un pie labas reklamas šim brūvējumam rodas simti un tūkstoši pircēju. Izrādās, ka daudzos gadījumos, izdarīpt analīzes, atrasts, ka tie lielāko tiesu ir kaitīgi.

Tad arī saprotami kļūst valdību izdotie dažādie noteikumi, lai pasargātu iedzīvotājus no ļaunprātībām.

Šādi speciālie likumi, kas ierobežo tirdzniecību ar medikamentiem, kas noliedz preču viltošanu u.t.t., mums visiem būs pazīstami.

Šie noteikumi domāti tam, lai aizsargātu tos patērētājus, kas neprot izšķirties, neprot izvēlēties.

Lai cīnītos pret patērētāja nezināšanu, valsts rūpējas par mājturības izglītību. Arī pie mums mājturības skolas pa daļai pārņēmusi valsts, pa daļai dažādas biedrības, kas algo specialistus - padomdevējus patērētājiem. - Lai virzienā sāk darboties arī paši patērētāji un mājturības-s. Tas izpaužas galvenā kārtā:

1/ patērētāji paši dibina speciālas patērētāju biedrības, kuru mērķis ir apgādāt saviem biedriem, resp., biedrībās apvienotām mājturībām, labas kvalitātes preces par iespējami izdevīgākām cenām. Patērētāju biedrības piegriež lielu vērību preču kvalitātei, kamēr patērētāji pieraduši pie surogātiem. Patērētāju biedrības dažās zemēs ir daudz, piem., Zviedrijā, un citās Skandināvijas valstīs, Anglijā, Šveicē u.c. Arī pie mums to ir labs skaits, "Vienība" - lielākā no tām.

2/ dibina arī speciālas organizācijas, kuru nolūks ir pētīt dažādas tirgū sastopamas preces un iepazīstināt ar pētījumu rezultātiem patērētājus, atsevišķo biedrību biedrus. Šāda organizācija ir Amerikā, Ņujorkā, kas saucas "Consumer's Research, Inc." Ņujorkā šīs organizācijas nolūks informēt biedrus - patērētājus par precēm, ko viņi perk. Šīs organizācijas laboratorijās pārbauda, analizē tirgū atrodošās preces un speciālā biļetenā jeb gada grāmatā sniedz par tām ziņas. Pats par sevi saprotams, ka uzrādīt preču defektus ir bailīga lieta, jo tā skar tirgotāju intereses. Pretams, tādai publikācijai jāaprobežojas ar biedriem. Biedri šīs ziņas nedrīkst sniegt citiem, šī minētā organizācija apvieno ļoti daudz biedru.

Kaut arī bieži vien patērētāja izvēle objektīvi raugoties ir ļoti neracionāla, tomēr jāaizrāda, ka mājturības racionalizācija ir ārkārtīgi grūta lieta.

Ja tuvāki papēta patērētāja stāvokli, tad var redzēt, ka izšķiež daudz saimniecisku labumu, derīgumu iznīcina bez cilvēku vajadzību apmierināšanas.

Atsevišķas valstis te mēģina kautko darīt, piem.: Vācija savāc taukus no atkritumiem. 1917.g. Ņujorkā pārbaudīja atkritumus un atrada, ka 1/4 esot bijusi lietojama, kas pārvēršot naudā izņāk, ka \$ 16 miljonu gadā aizmet projām.

Pēdējā laikā saimnieciskā dzīve attīstas tai virzienā, lai šādu mantu izšķiešanu samazinātu. Tā saistās ar atsevišķām mājturībām un ar darbu taīs.

A.S.V. cenšas ēdienus gatavot lielās virtuvēs, tā samazinot izšķiešanu. Zviedrijā īpašos lielos uzņēmumos gatavo zupu koncentrētā veidā ko var iegādāties namamāte un mājās atšķaidīt tikai ar ūdeni un uzsildīt.

Patērēšanas likumības.

Īsumā atzīmēsim šādas 7 likumības patērēšanā:

1/ Cilvēka patērēšanas iespēja jeb patērēšanas kapacitāte ir bezgalīga.

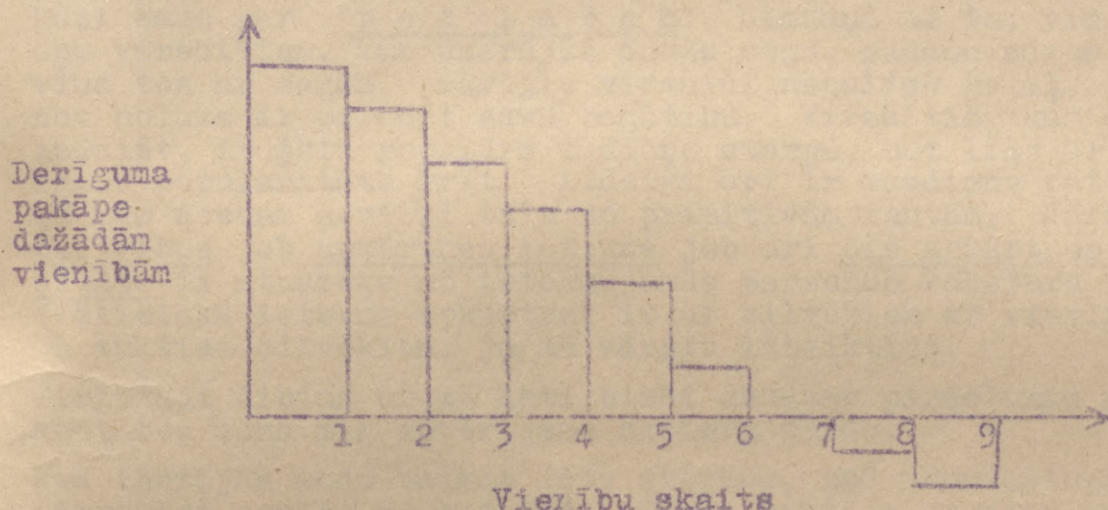
Tas ir secinājums no agrākā. Runājot par vajadzībām, mēs teicām, ka cilvēkam nekad nebūs iespējams apmierināt savas vajadzības, jo cilvēka vajadzības var pieaugt bezgalīgi, bet to līdzekļu daudzums, ar ko varētu apmierināt cilvēka vajadzības, ir ierobežotas. Mēs īstenībā nevēlamies tikai tādas lietas, ko neievērojam un nepazīstam. Ap, 20 gadu atpakaļ bija ļoti maz cilvēku, kas sajuta vajadzību pēc radio. Tagad ir pavisam citādi. Zinot šo, tirgotāji un rūpnieki cenšas iekairināt patērētāju ar savām precēm. Tā rīkojoties, apgrozījumu varētu pacelt bezgalīgi, ja patērēšanai nebūtu robežu. Mēs taču katrs zinām, ka šis ierobežojums ir mūsu apreibotie ierīkumi. Lai patērēšanai izplešanos

robežu velk atsevišķo personu i c n ā k u m s.

- 2/ Patērējot no viena un tā paša produkta arvienu vairāk un vairāk vienību, katra nākošā patērētā vienība mums dod arvienu mazāku un mazāku baudījumu jeb apmierinājumu.

Šo likumu mēdz saukt par krietošā derīguma pieauguma likumu.

Palielināt zināma produkta patēriņu, katram nākošam patēriņam šī produkta derīgums samazinās, ja pat nav iestājies partraukums. Daži labumi apņikst ātri, patērēšanas piesātinātības punkts iestājas samērā ātri. Piesātinātības punkts var iestāties pat tad, kad iegūta kaut viena vienība. Piem., namanātes vajadzība ir apmierināta ar vienu plīti. Ja rastos otra, tad nebūtu vajadzības. Šo likumu var ilustrēt ar šādu šēmu:



Šeit redzam, ka ar katru nākošo patērēto vienību vienības derīgums krīt, līdz beidzot sasniedz 0, kad cilvēks vairs nesajūt vajadzības pēc šā labuma, cilvēks pret šo labumu ir kļuvis indiferents. Un ja vēl patērētu, tad nonāktu pie tāda stāvokļa, ka jau patērētās vienības sagādā nepatiku /skat. šēmu/.

- 3/ Tagadnes saimniecisko labumu derīguma vērtējums ir augstāks par nākotnes saimniecisko labumu derīguma vērtējumu.

Piemēram, mēs ar mieru maksāt daudz vairāk par āboliem, ko saņemam, nekā par tiem, ko saņemsim nākotnā. Tauta šo atziņu izteikusi teicienā: "Labāk zīle rokā, nekā mednis kokā". Pirmatnējām tautām maz attīstīta nākotnes vajadzību sajūta un tāpēc pie tām starp tagadnes un nākotnes saimniecisko labumu derīguma vērtējumu ir ļoti liela starpība. Pirmatnējās tautas ļoti augstu vērtē tagadnes saimnieciskos labumus, bet maz nākotnes saimnieciskos labumus. Tikko teiktais attiecas arī uz bērniem un uz dažiem pieaugušiem.

Šī likumība zināmā mērā dod iespēju izskaidrot, kāpēc par aizņēmumiem maksā augļus.

To izmanto arī tirdzniecībā. Tā kā cilvēks tagadnes labumus vērtē augstāk par nākotnes labumiem, tad tirgotājs šiem vērtētājiem - pircējiem ieteic preces uz nomaksu un patērētāji labprāt tam piekrīt. Patērētājs nopirktu preci tagad saņemt, bet maksāt vajaga nākotnē, tāpēc viņam šī prece liekas daudz vērtīgāka nekā nākotnes nomaksas. Uz šā pamata daudzi pircēji, kas ne sevišķi asi izjūt nākotnes vajadzības, ir kļuvuši nelainīgi cilvēki.

4/ Šī patērēšanas likumība attiecas uz apkārtnes ietekmi. Mēs ļoti bieži vēlamies iegūt to, kas ir mūsu draugiem, jo mēs negribam būt par viņiem savādāki vai sliktāki, t.i. mēs kā patērētāji ejam pūlim līdzī jeb citiem vārdiem sakot:

sabiedrisko grupu dzīves standarti ir tie, kas ļoti bieži mums uzspiež mūsu vajadzības.

Mums patīk imitēt citus. Tāpēc daži verdziski seko modei. Sevišķi liela ir turīgāko cilvēku ietekme, jo tiem ir visvairāk imitētāju, jo katrs grib, lai to pieskaitītu turīgākiem. Pie turības nāk bieži neizkopti, neinteligenti cilvēki. Kas tad notiek? Tie sāk imitēt tām personām, kas stāv augstāk par viņiem, lai pierādītu, ka arī viņi pieder augstu stāvošām personām. Piemēru šai parādībai ir daudz. Ierēdņi savās vajadzībās negrib palikt pakalā savam departamenta direktoram, kaut arī vēlāk tas sagādātu grūtības, raizes un ciešanas.

Cilvēka cenšanās parādīt sevi bagātāku nekā patiesībā ir, bieži sastopama pie primitīvām tautām. Piem., pie indiāņiem ir paraša, ko amerikāņi sauc par "p o t l a t c h". Saskatū ar to, viens otrs no indiāņu virsaišiem, kas uzkrājis daudz segu, sasauc savus draugus un apdāvinā tos ar segām. Pārējie virsaiši nepaliek pakalā. Šis apdāvināšanas nolūks ir parādīt savu bagātību. Virsaitis, kas spējīgs vairāk izdalīt, ir ļoti populārs indiāņu starpā, bet līdz ar to pārējo virsaišu popularitāte krīt. Līdzīgi arī ir mūsdienu patērēšanā. Šai ziņā mēs neesam sevišķi tālu no primitīvām tautām. Jāpiezīmē, ka šī sabiedrības jeb apkārtnes ietekme jeb arī šīs apkārtnes ietekmes intensitāte ir atkarīga no ietekmējamās personas rakstura un intelligences. Vislielākā ietekme apkārtnē ir uz cilvēkiem ar vieglprātīgiem un garā tukšiem cilvēkiem, ja tā varētu izteikties.

Tirgotāji dibina uz tā ļoti bieži daudzas pārdošanas mākslas, piem. uz kastītes vāka min ievērojama aktiera vārdu.

Kad iestājas mode valkāt īsus svārkus, tad manufaktūras rūpnieki un tirgotāji centās to apturēt. Tāpēc maksāja augstas summas labiem apģērba modeļu zīmētājiem, kuros ietēpa skaistākās aktrises un t.t. Tomēr pilnīgi pagriezot modes vilni atpakaļ neizdevās - vēlāk pats atgriezās. Dažās zemēs tirgotājs raksta, ka pats ķeizars pie viņa iegādājies, piem. maizi. Izrūdas, ka visi iet pie viņa pirkt. Ir arī tādi tirgotāji, kas to neievēro un tāpēc iztrūkst vēlamās sekmes. Piem. pārdevējs, gribēdams parādīt savas preces labumu, saka, ka to viņš pats valkājis. Tādi cilvēki, kas negrib imitēt tirgotāju, viņa piedāvāto precī nepērk.

Šī imitācijas likumība ir ļoti svarīga, it sevišķi to jāievēro tirgotājiem.

5/ So likumību sauc par dažādības likumību:

Cilvēks iegūst sev vairāk prieka un apmierinājuma tad, ja viņš patērē lielāko saimniecisko labumu dažādību nekā tad, ja viņa rīcība ir tikai kāds viens labums.

Šā iemesla dēļ cilvēki, apmierinot savas vajadzības, cenšas, lai pie kādas vajadzības apmierināšanas, līdzekļu izvēles ziņā būtu dažādība. Mūsdienās retais būs paēdis, ja viņš būs dabūjis tikai vienu uzturvielu, piem.: maizi vien. Tas attiecas arī uz apģērbiem. Patīkami lasīt dažāda satura grāmatas, patīkami redzēt dažādus skatus. Ja mūžīgi atkārtojas viens un tas pats, tad tas sāk apnikt.

Arī šai likumībai ir visai nopietna nozīme. Tirgotāji zina to. Tāpēc viņi, piem., ēdienu kartēs uzņem daudz ēdienu, kas bieži gatavoti no vienādiem produktiem, bet ar mazā atšķirībām.

Beit jāpiezīmē, ka tautsaimniekam derētu pastudēt arī reklāmas, sevišķi populāros ārzemju laikrakstos un žurnālos, jo ārzemnieki, kas pamatojas uz psiholoģijas un tautsaimniecības atziņām, ir lieli reklāmas meistari. Studējot reklāmas, redzēsīm, ka tirgotāji piedāvā lielu preču dažādību; dažādās krāsās, dažādos veidos. Pat visētākās mēbeles ir ļoti jaukas reklāmas zīmējumos. Tirgotāji, piedāvājot lielu preču dažādību, cenšas apmierināt viskaprīzāko patērētāju gaumi. Dziļānās pēc kaprīzās gaumes apmierināšanas ir radījusi kokteikū, t.i., sāk dažādus

produktus jaukt un tiem pieļiek kaut ko klāt un tamlīdzīgi. Šī dažādības likumība ir spēcīga un stabila likumība, kas jāievēro.

6/ Šī ir harmonijas likumība.

Harmonija jeb saskaņa patērēšanā ļoti lielā mērā palielina prieka jeb apmierinājuma sajūtu, ka kāds patērējamais labums spēj dot.

Šī iemesla dēļ, cilvēks savu vajadzību apmierināšanā mēģina panākt zināmu saskaņu, zināmu harmoniju un reti pie savu vajadzību apmierināšanas aiziet līdz galējībām un apmierina tikai kādu vienu vajadzību. Cilvēki pa lielākaļ daļai cenšas visas savas vajadzības apmierināt, lai pastāvētu zināma saskaņa šān vajadzībām un to apmierināšanas pakāpēm. Uz atsevišķiem labumiem harmonijai ļoti liela nozīme. Krāsu saskaņa izgreznojumā, krāsu sakārtojums dekorācijās pavairo mūsu aistētisko pārdzīvojumu. Muziku mēs baudam galvenā kārtā tāpēc, ka muzikā saskaņa, harmonija ir sastopama pilnīgā veidā. Kas klausītos skaņas raibā mistrojumā? Redzam, ka harmonijai ir ārkārtīgi liela nozīme. Tāpat kā krāsu, formu, skaņu sakārtojumos jāievēro harmonija arī garšā. Pagatavojot ēdienu, varētu salikt vislabākās mantas, bet ne katru reizi tā gatavots ēdiens garšos, jo ne vienmēr būs saskaņa starp ēdiena produktiem. Šo likumību ievēro arī tirgotāji. Savas preces viņi mēģina parādīt tā, lai tas pievilktu pircēju, saistītu to. Konstruējot jaunus modeļus, vadās no modeļu pieskaņošanas cilvēkam. Cilvēks bieži vien spiests iegādāties vienu otru lietu ne tāpēc, lai tā tieši palīdzētu apmierināt savu vajadzību, bet gan lai radītu harmoniju. Tas notiek, piem., ierīkojot savu dzīvokli.

7/ Cilvēka subjektīvie uzskati par to, kas nodē viņa vajadzību apmierināšanai, ir padoti pastāvīgai un nepārtrauktai mainai.

Uz šo uzskatu pārmaiņu cilvēkus pamudina lielā mērā ārējie apstākļi. Ja mēs paskatāmies skaistā reklamā, tad mums rodas interese par zināmu priekšmetu, kas minēts reklamā. Sastopam pēc tam kādu savu draugu, kas pastāsta, ka minētais priekšmets nekam neder, un mēs atmetam domu par šī priekšmeta pirkšanu. Šādu piemēru ir ļoti daudz. Minēsim vēl kādu. Piem., cilvēks nolēnī iztikt bez rudens mēteļa, bet savu uzskatu maina, kad uznāk lietus.

Šai likumībai liela nozīme, jo cilvēks savas vajadzības un to intensitāti cik necik precīzi uz priekšu paredzēt nespēj. Tas priekšmots, ko cilvēks varbūt vakar gribēja iegūt, šodien viņam vairs nav vajadzīgs.

Tāpēc, ka cilvēks nevar paredzēt savu vajadzību intensitāti un priekšmeta turpmāko derīgumu savu vajadzību apmierināšanai, nav iespējams tas, par ko raksta - pielietot harmoniju un plānu saimniecībā. Jājautā: kā lai plāno saimniecisko dzīvi, ja nav iespējams aprēķināt vajadzības, kādas būs rīt vai perīt, un paredzēt priekšmetus, kas varētu apmierināt jaunradušās vajadzības? Jāievēro, ka saimnieciskās dzīves plānošanā jāreķinas ar to, ka preču ražošanai vajadzīgi palīglīdzekļi: izejvielas un ražošanas līdzekļi, to izgatavošana u. t. t. Tikko ir pārmainījusies vajadzība, viss to priekšmetu, kas minēto vajadzību apmierināja, ražošanas aparats jāparveido jauniem apstākļiem. Plānojot saimniecisko dzīvi Padomju Krievijā, šī problema bija viena no lielākām grūtībām, jo nevarēja paredzēt, ko tauta vēlēsies. Mēģināja lietot statistiku, bet arī tā nevarēja dot pietiekošus rezultātus. Ar statistiku var uzzināt, kas tagad ir, kas der pašlaik. Pa anketu savākšanas laiku vajadzības bieži mainījās un radās grūtības. Ko darīt, lai tomēr dabūtu saskaņu? Tā ir grūta problēma. Kas šo saskaņu rada tur, kur saimniecisko dzīvi neplāno? Uz šo jautājumu atbildēsim mācībā par cenu.

Mājturības budžets.

Liela daļu no tām problemām, kas ietilpst nodaļā par patērēšanu, tautsaimnieki mēdz pētīt ar mājturības budžeta palīdzību. Latvijā šo mājturības budžetu sauc par ģimenes budžetu.

Vispirms nepieciešami pakavēties pie nosaukuma - mājturības jeb ģimenes budžets.

Par budžetu ir pienents saukt izdevumu sarakstu noteiktam laika periodam līdz ar ienēmu sarakstu, kas kā projekts jeb plāns uzstādīts izpildīšanai nākotnē.

Tādā kārtā budžets ir ienēmu un izdevumu plāns, kas uzstādīts tādā laika periodam, kas nāks.

Ar mājturības jeb ģimenes budžetu mēs saprotam nevis nākotnes izdevumu un ienākumu plānu, bet gan izdevumu un ienēmu sarakstu, kas attiecas uz kādu laiku sprīdi tagadnē.

Mājturības budžets atšķiras no visiem citiem budžetiem ar to, kas tas ir faktiskais ienēmu un izdevumu saraksts, bet citi budžeti ir - ienēmu un izdevumu plāns. Tā tad šai jēdzienā vārds "budžets" lietois nepareizi. Mēs šo nosaukumu nelabosim, bet atcerēsimies vienmēr tā pareizo nozīmi.

Viegli redzēt, ka mājturības budžets rada dzīves līmeni. Tāpēc, lai redzētu dzīves līmeni, jāizpēti mājturības budžets. Pēdējā laikā mājturības budžeti ir pētīti gandrīz katrā zemē. Gan statistiskās pārvaldes, gan citas iestādes ievāc ziņas par atsevišķo personu ienēmiem un izdevumiem, ievāktos materiālus apstrādā un publicē. Latvijā datus par ģimenes budžetiem Valsts statistiskā pārvalde ir ievākusī 1926/27.g. un 1936/37.g.

Lai labāk saprastu, kas ir ģimenes budžets, ņemsi kādu piemēru no augšā pievestos gados ievāktiem datiem.

Ņemsim garīga darba strādnieka budžetu Rīgā. Tas aprēķināts uz 1 patērētāja vienību gadā. Mēs zinām, ka katrā mājturībā ietilpst vairākas personas, kā pieauguši, ta arī bērni. Šie dažāda vecuma cilvēki patērē zināmu vienādu vienību, nav vienlīdzīgas. Pieaugušie patērēs vairāk kā bērni. Tādēļ statistiķi iziet no speciālam patērētāja vienībām. Ir izstrādātas vairākas sistēmas kā šīs vienības aprēķināt. Pēc dažār sistemām parasti aprēķinus izdara tā, ka 25 gadu vecu vīrieti pieņem par vienu vienību, kas jaunāks, to pieņem par attiecīgu daļu. Tāpat arī, ja vecāks, un sievietēm arī aprēķina izejot no šīs pamata vienības.

Garīga darba strādnieka ģimenes budžets Rīgā g a d ā:

I e n ē m u m i .

Atsevišķi ienēmu veidi	1936/37.g.		1926/27.g.	
	Ls	%	Ls	%
Ģimenes galvas darba alga rēķinot uz 1 patērēt.vienību	1.163,18	80,76	1.100,23	78,47
Ģimenes locekļu darba alga	151,13	10,50	201,60	14,38
Pārējie ienēmi	125,85	8,74	100,32	7,15
Mājturības ienēmus kopā rēķinot uz 1 patēr.vienību	1.440,36	100	1.402,50	100

I z d e v u m i .

Atsevišķie izdevumu veidi	1936/37.g.		1926/27.g.	
	Ls	%	Ls	%
Pārtika	364,51	27,72	524,16	37,88
Dzīvoklis	245,48	18,67	179,28	12,95
Apģērbs un apavi	195,69	14,88	258,12	18,65
Inventārs	73,95	5,63	81,96	5,92
Tīrība un higiēna	70,05	5,35	27,36	1,98
Satiksme	73,66	5,60	58,80	4,25
Kultūras un sabiedriskās vajadzības	103,18	7,85	125,76	9,09
Izpriecās, ieskaitot sēkē- šanu	53,34	4,06	51,48	3,72
nodokļi	15,43	1,17	11,52	0,83
Sociālā apdrošināšana	77,61	5,90	13,80	1,-
Pārējie	41,91	3,19	51,60	3,73
Mājturības izdevumi kopā uz 1 patērētāja vienību	1.314,81	100	1.383,84	100

Pētot mājturību budžetus, vācu statistiķis Ernsts Engela konstatējis tur zinamu likumību izpausmi. Šis likumības sauc par

Engela likumu

Tas nosaka, ka piesūgot mājturības ienākumiem

1. tā ienākuma daļa, kas tiek izdota par pārtiku, relatīvi samazinas,
2. tā ienākuma daļa, kas tiek izdota par apģērbu, paliek relatīvi apmēram tā pati,
3. tā ienākuma daļa, kas tiek izdota par dzīvokli, apkurināšanu un apģaismošānu, paliek relatīvi gandrīz konstanta, gandrīz nemainās,
4. tā ienākuma daļa, kas tiek izdota par izglītību, veselības kopšanu, pakalpojumiem, izpriecām, relatīvi paaug.

Būtu interesanti redzēt, kā šis Engela likums izpaužas Latvijas mājturības budžetos. Diemžēl, šādu datu par Latvijas ģimeņu budžetiem nav. Tāpēc ņemsim datus no Zviedrijas. Zviedrijā šie dati vākti 1923.g. un 1933.g. Lēs ņemsim pēdējos, kuros ir atrodami dati par strādnieku un zemāko kalpotāju mājturību budžetiem. Visas minētās mājturības ir sadalītas 3 grupās:

- 1/ kur gada ienēmums ir līdz 700 kronām,
2. kur gada ienēmums ir starp 700 un 1.450 kronām un
- 3/ kur ienēmums ir 1.450 kronu un vairāk.

Šie dati mums rāda, kādu procentu no kopienākuma sastāda izdevumi par pārtiku, par apģērbu, par dzīvokli un kultūras izdevumi un kā tie mai-

nas procentuali /relatīvi/, pieaugot ienēmiem:

Izdevumu veidi	Ja ienēm. 700 un mazāk kr.	Ja ienēm. no 700 - 1450 kr.	Ja ienēm. 1450 kr. un vair.	Ienēmumam pieaugot izdevumu relatīvā kustība.
1. Pārtika	46,4%	36,3%	28,7%	Relatīvi samazinās
2. Apgērbis	15,3%	17,3%	17,3%	Relatīvi paliek apm. tas pats
3. Dzīvoklis	14,1	13,0	11,7%	Šai gadījumā mazliet relatīvi samazinās
4. Lai raksti un grāmatas	1,1	1,4	1,5	} Relatīvi pieaug
5. Veselības kopš.ārstniec. u.c.	3,4	3,8	4,0	
6. Mājkāpotāji .	0,2	0,3	0,6	
7. Braukšanas iz- devumi	1,5	2,0	2,5	
8. Pasts	0,5	0,6	0,7	

Uz to ienākuma daļu, kas izlietota izglītībai, veselības kopšanai, Engelsa likums attaisnojas.

Gimenes budžeta līdzsvarošanas veidi.

Viegli saprast, ka gimes budžets var sabalansēties jeb līdzsvaroties trejādā veidā:

I. Vispirms ir iespējams, ka izdevumi iekārtoti tā, ka tie līdzinās ienākumam, t.i.,

$$\text{izdevumi} = \text{ienākums.}$$

Praksē šis gadījums gandrīz neiespējams.

II. Var gadīties, ka izdevumi nesasniedz ienākumu, t.i.,

$$\text{izdevumi} < \text{ienākums.}$$

Šādā gadījumā mājturība sāk krāt. Šai krāšanai ir ļoti liela tautsaimnieciska nozīme, ja tā neapstājas mājturībā pašā, attiecībā:

1/uz pašu mājturību, kur krāšana notiek. Mājturībā uzkrātā ienākuma daļa noder mājturībai zināmā mērā kā rezerves fonds dažādās nelaimēs un neparedzētos gadījumos. Ar šādiem gadījumiem katrai mājturībai nākas diezgan bieži sastapties. Modernos laikos lielu daļu no uzkrājumiem mājturības mēģina pārvērst par dažāda veida apdrošinājumiem. Tie ir, piem., dažādi dzīvības apdrošināšanas veidi, par ko tuvāk runāsim apdrošināšanas matematikā. Šie mājturības uzkrājumi kļūst par jaunu ienākuma avotu tad, ja krāšana nenotiek, kā tauta izsakās, zekē, t.i. tad, kad uzkrātā ienākuma daļa tiek laista tālāk apgrozībā.

2/uz visu tautsaimniecību. Tautsaimnieciska nozīme krāšanai ir tikai tad, ja tā nenotiek zekē. Vēlāk redzēsīm, ja uzkrāto ienākumu nelaiž apgrozībā, tad tas zaudē tautsaimniecisko nozīmi.

III. Var būt arī tā, ka izdevumi pārsniedz ienākumu, t.i.

$$\text{izdevumi} > \text{ienākums.}$$

Tādā gadījumā mājturība vai nu patērē agrāk uzkrātās rezerves, mantu, vai arī cenšas papildināt savus ienākumus kredīta veidā. Šai gadījumā ir darīšana ar to kredīta veidu, ko sauc par

patērēšanas kredītu.

Visai parasts uzskats, ka patēriņa kredīts var mājturību tikai ruinēt. Tam ir savs nopietns pamats. Iedomāsimies, ka kāda mājturība mēģinātu ļoti strauji celt savu locekļu dzīves līmeni ar kredīta palīdzību, t.i., šī mājturība censtos savu patēriņa fondu palielināt tādā veidā, ka šī mājturība ņemtu kredītu /skat. pievesto Latvijas garīgā darba strādnieka iepējumus, no kuriem 13,95% ir avansi un kredīti/. Kas šādā gadījumā notiek? Pa to laiku, kamēr patēriņa kredītu izlietos, kamēr kredīta ceļā iegūtie saimnieciskie labumi tiks patērēti, mājturība locekļu dzīves līmenis celsies. Sekas būs tādas, ka relatīvi samazināsies izdevumi pārtikai, bet pieaugs kultūras un greznuma vajadzību apmierināšana. Tā tas vilksies tik ilgi, kamēr mājturībai būs iespējams kredītu dabūt. Zinams, kredītam ir termiņš - atmaksāšanas datums. Kad termiņš pienāks, tad vajadzēs atlīdzināt, pie tam kredītu ar augļiem, procentiem. Kur tagad mājturība ņems līdzekļus? Paliek vienīgi mājturības galvas un citu locekļu ienākums, kā daļa būs jāatdo parādus. Šī ienākuma daļa ir patērēta tad, kad tā vēl nav bijusi saņemta. Patērēšanai paliks daudz mazāka daļa: patēriņš paliks pat mazāks par to, kāds būtu, ja patēriņa kredīts nebūtu lietots. Patēriņa fonds strauji samazināsies. Sekas: pārtikas izdevumi relatīvi paliks tie paši vai arī pieaugs, bet kultūras vajadzību apmierināšana būs jāierobežo /skat. attiecīgo izdevumu sarakstu/. Jo straujāk samazināsies mājturības fonds, kas paliks pāri atmaksājot parādus, jo vairāk kultūras vajadzības būs jāsvītro, no trim vajadzību veidiem paliks gandrīz tikai pirmās nepieciešamās vajadzības.

Šai sakarā der atcerēties kādu pasaku. Šī pasaka stāsta, ka kāda persona paraksta līgumu ar velnu, ka līdz zināmam laikam šai personai būs viss, bet pēc noteikta termiņa šī persona atdos velnam savu dvēseli. Vai šeit nav tas pats? Kad kredīts mājturības fondā plūst, kad līgums spēkā, mājturībai viss ir. Vēlāk, kad kredīts vairs neplūst, bet tas jāatmaksā, tad cilvēkam jāatsakās no kultūras vajadzībām, jāatsakās no tā, kas cilvēku šķir no dzīvnieka, kas izriet no cilvēka gara, jāatdo velnam dvēsele. Taisnība tiem tēviem un tēvu tēviem, kas aizdomīgi skatās uz vekseliem, kurus viņi uzskata par līdzīgiem līgumam ar velnu. Tā būtu lietās viena puse. Nedrīkst aizmirst lietās otro pusi. Nepareizi ir domāt, un teikt, ka patēriņa kredītam būtu tikai ruinējoša ietekme uz mājturību. Tā tas ir daudzos gadījumos, bet ne absolūti vienmēr. Ir atsevišķi gadījumi, kad patēriņa kredītam nav ruinējošas ietekmes. Ņemsim kādu piemēru:

Kādas mājturības galvam ir iespējams atrast citu dzīvokli, piem. uz laukiem netālu no Rīgas, kur dzīvokļa īre ir mazāka. Pārseļoties dzīvot uz minēto vietu laukos, samazināsies dzīvokļa maksa u.c., bet totiesu ceļš uz darbu ir garāks. Lai katru dienu lēti varētu ierasties darbā, tad mājturības galva nolemj ar patēriņa kredīta palīdzību iegādāties velosipēdu, jo vajadzīgo līdzekļu mājturības fondā trūkst. Bet šis kredīts dod iespēju samazināt kādus citus izdevumus un no šī ietaupījuma varēs atmaksāt kredītu.

Statistiskie dati, kas iegūti pētot mājturību budžetus, ir ļoti svarīgi arī tirgotājiem. Visās zemēs tirdzniecības uzņēmumi ļoti bieži izstrādājot savas darbības plānus pamatojas arī uz mājturību budžetiem. Latvijas tirgotāji to gan, laikam, nedara.

Šais statistiskajos datos ir atzīmēts, kādos daudzumos patērēts viens vai otrs produkts. Šādi dati, saprotams, interesēs kā ražotāju, tā tirgotāju. Var salīdzināt datus par dažādu preču patēriņa daudzumiem divos dažādos laikos /piem., salīdzinot 1926.g. datus par gineņu budžetiem ar 1936.g. datiem, kad tie tiks publicēti/. Salī-

dzinot var redzēt, ka pārmainās dažādu produktu patēriņš. Šie pētījumi ir ļoti interesanti. Kad parādīsies jauni dati par mājturības budžetiem, tad būs ļoti interesanti ar tiem izdarīt salīdzinājumus. Ciktās zemēs, piem., U.S.A. ir novērota šāda pārmaiņa: liellopu gaļas patēriņš samazinās, bet uz tā rēķina nedaudz palielinās citu gaļas veidu patēriņš, bet sevišķi attīstās piensaimniecības un putnkopības produktu patēriņš. Kartupeļu un maizes labības, it sevišķi rudzu, patēriņš pamazinās, bet pieaug augļu un dārzeņu patēriņš, ir sevišķi zāļaju veidā. Šo parādību viegli saprast. Cilvēka dzīves veidu lielā mērā ir ietekmējušas jaunās atziņas cilvēka uztura mācībā. Uztura mācība saka, ka cilvēkam vajadzīgi vitamīni un minerālvielas, kas ir dažādos zāļajos, kam arī cilvēks seko, tos patērējot.

Pētīt dažādu sabiedrisko grupu ģimenes budžetus, var diezgan viegli noskaidrot dažus visai svarīgus jautājumus, piem.: kādas ir tās sabiedriskās grupas, starp kuru locekļiem tirgotājam ir nozīme reklamēt savu preci, tad: kādas citu tirgotāju preces viņš varētu aizvietot ar savām precēm kā substitūtiem.

Piemērs: tagad reklamē "Borsilu" ziepju vietā.

Patērētāji un ražotāji.

Ikdienas diskusijās jēdziens "patērētājs" un "ražotājs" mēdz nostādīt vienu otram pretī, mēdz tos uzskatīt par pretstatiem. Patiesībā jāievēro, ka katrs cilvēks ir patērētājs, jo nav tāda cilvēka, kas nepatērētu. Lielākā daļa tai pašā laikā ir arī ražotāji. Tā saucamo tīro patērētāju, tos, kas ir tikai patērētāji, ir visai maz /bērni, darba nespējīgie/. Katrs ražotājs ir arī patērētājs.

Visumā ņemot, patērētāju un ražotāju interesēm vajadzētu būt tām pašām. Vienīgā starpība starp ražotāju un patērētāju ir tā, ka cilvēks kā ražotājs ir ieinteresēts vienā produktā vai vienā produktu grupā, ko viņš ražo, bet kā patērētājs, viņš ieinteresēts visās tais precēs, ko viņš patērē. Tāpēc cilvēka kā ražotāja intereses par paša ražotām precēm atšķiras no citu cilvēku - patērētāju interesēm. Cilvēkam kā ražotājam patīkas sapņot par savu ražoto produktu iespējami augstāku cenu, kamēr pārējos produktus, kas viņam vajadzīgi, viņš mēģina iegūt par iespējami zemākām cenām. No šejienes viegli redzēt, ka attiecībā uz visām precēm šāds stāvoklis nav iespējams, jo katrā grupā ir ražotāji un daudzi patērētāji.

Tā mēs esam beiguši nodaļu par patērēšanu. Daudz ir problēmu, pie kurām mēs varētu pakavēties, bet to apstākļi neatļauj. Tiem, kas speciāli interesējas par mācību par patērēšanu, der palasīt grāmatas, ko minēsim.

Literatūra par patērēšanu:

- 1/ Economic Problems of the Family, by Hazel Kyrk;
- 2/ The Consumer, his Nature and his changing Habits, by Walter B.Pitkin /ļoti interesanta grāmata, kas analizē arī Amerikas patērētāju ierašas/;
- 3/ Consumption and Standarts of Living, by Carle Zimmerman;
- 4/ The Consumption of Wealth, by E.E.Hoyt;
- 5/ The Economic Principles of Consumption, by P.H.Nystrom;
- 6/ Economics of Consumption, by W.C.Waite;
- 7/ The Tragedy of Waste, by Stuart Chase /uzrakstījis žurnālists, tāpēc viens otrs spriedums nav pamatots, bet sakrāts daudz interesantu faktu par izšķērdību saimnieciskajā dzīvē/;
- 8/ A Theory of Consumption, by Hazel Kyrk;
- 9/ The Economics of Consumption, by Wyand.

L A I N A .Ievads.

Izbeiguši nodaļu par patērēšanu, pāriesim pie citas nodaļas, par mainu, apskatīšanas. Tiri pedagogiskos nolūkos nodaļu par mainu sadalīsim daļās. Galu galā apskatīsim tikai vienu daļu - problēmas par vērtību un cenu. Otru daļu apskatīsim tikai tad, kad būsīm iepazinušies ar ražošanu un sadalīšanu. Otrajā daļā ietilpst konjunktura un nauda. Tā tad atcerēsīmes, ka ši ir tikai daļa no nodaļas par mainu

Pie tautsaimniecības problēmu risināšanas ik solī ir jāstopas ar tām grūtībām, ka visa saimnieciskā dzīve ir viens veselais un ka visas tās atsevišķās tautsaimniecības problēmas, ko šeit apskatām, ir tikai viena un tā paša veseli atsevišķas sastāvdaļas, atsevišķas pazīmes. Šeit, tautsaimniecības teorijā, saimniecisko dzīvi, vienu un to pašu mēs skatām no dažādiem skatu punktiem. Viscauri saimnieciskajā dzīvē centrālo vietu ieņem no vienas puses - vajadzības, bet no otras puses - saimnieciskie labumi. Atsevišķas tautsaimniecības teorijas nodaļas mēs apskatām vajadzības un saimnieciskos labumus no dažādiem redzes viedokļiem: nodaļā par patērēšanu - no patērētāja viedokļa, nodaļā par mainu - no lietu vērtības un cenu viedokļa, nodaļā par ražošanu - no ražotāja viedokļa un sadalīšanā - no cita viedokļa, no viedokļa kā sadalās saimnieciskie labumi, kas plūst ienākuma veidā, starp darbu, kapitālu un zemes īpašniekiem. Tā tad šeit ir viena parādība dažādos skatījumos. Šeit jāpiezīmē, ka teoriju nedrīkst sajaukt ar dzīvi. Tautsaimniecības teorija ir pavisam cits nekā saimnieciskā dzīve. Saimnieciskā dzīve ir viens veselais un tā neiedalās ražošanā, mainā, patērēšanā un sadalīšanā. Tā var iedalīt tikai tautsaimniecības teoriju.

Naudas pirktspēja dažādos laikmetos ir dažāda, tā var mainīties. Taču tagad, mainā, apskatot jautājumus par vērtību un cenu, pieņemsim ka naudas pirktspēja nemainās, ka pastāv zināms konstants cenu līmenis.

Šis pieņēmums palīdzēs nepieciešams, lai vērtības un cenas problēmas jau pašā sākumā necarengītu, lai šīs problēmas vienkāršojot, būtu vieglāki tās atrisināt. Vēlāk, pēc pietiekamas iepazīšanās, šo pieņēmumu atmetīsim - atzīsim i s t e n i b ā notiekošo naudas pirktspēju mainu.

Šādi papērieni vienkāršošanas nolūkos ir nepieciešami, lai izpētītu un izrastu tautsaimnieciskās parādības.

Sakarā ar šo jāapskata vēl viens svarīgs jautājums

vai tautsaimniecībā ir iespējami zinātniski nostādīti eksperimenti?

Saimniecisko parādību pētīšanā ir viena liela grūtība un tā ir pēc, ka

nav iespējami zinātniski eksperimenti.

Bieži raksta par lieliem un plašiem eksperimentiem, kas izdarīt saimnieciskajā dzīvē, pieņem, lai rakstos lasām, ka saimnieciskās dzīves kārtošānu sauc par eksperimentēšanu. Bieži A.S.V. prezidents Ruzvelta mēģinājumus pārvarēt saimniecisko krīzi sauc par izmēģinājumu eksperimentiem. Diemžēl, šos eksperimentus nav iespējams uzskatīt par zinātniskiem, jo no tiem nav iespējams taisīt zinātniskus slēdzienus. Tur, kur ir zinātniski nostādīti eksperimenti, piemēram, fizikā, eksperimentators tos cenšas izdarīt vienos apstākļos, atstājot kā mainīgu tikai

vienu faktoru, bet citi faktori turpreti paliek nemainīgi. Tū nostādot eksperimentu, iespējams spriest, vai šis faktors, kas mainās, ir ietekmējis parādību vai nē, un ja ietekmējis, tad kādā mērā.

1. Pieņemsim, ka mums doti kādi faktori A B C D E F. Šiem pievienosim faktoru x. Ja pievienojot šo faktoru, rodas kāda jauna parādība y, tad var secināt, ka x ir cēlonis y un navis pārējie faktori. Tas būtu tā:

$$\begin{array}{cccccccc} A & B & C & D & E & F & X & - & y \\ A & B & C & D & E & F & - & - & x \text{ izsauc } y \end{array}$$

2. Doti faktori A B C D E F, kuriem pievienojam faktoru x. Pieņemam, ka rodas kāda parādība y. Un ja faktoriem G H K L M N pievienojam šo faktoru x un ja tas izsauc parādību y, tad var secināt, ka x ir tas, kas izsauc y.

$$\begin{array}{cccccccc} A & B & C & D & E & F & x & - & y \\ G & H & K & L & M & N & x & - & y \end{array} \quad x \text{ izsauc } y$$

3. Mainot šin faktoram x kvantitati, kvantitatīvi mainās arī sekas:

$$\begin{array}{cccccccc} A & B & C & D & E & F & x & - & y \\ A & B & C & D & E & F & mx & - & ny \end{array}$$

Tikai šādos gadījumos varam kaut cik secināt, par kādu faktoru sekām, bet ja mainās vairāki faktori, tad drošus secinājumus uz tādu eksperimentu pamata nevar taisīt.

Varam iedomāties stāvokli, ja visi faktori mainītos, kā tas piemēram notiek saimnieciskajā dzīvē, kad tur izved eksperimentus /kā Padomju Krievijā un A.S.V./, šeit mainās daudzi faktori, tāpēc rezultāti ir dažādi un nevar noskaidrot, kāds jeb kādi faktori ietekmējuši saimnieciskās dzīves attīstību. Kuzvelts, lai apkarotu saimnieciskās grūtības, ir izdevis dekretus: daži iet vienā virzienā - lai uzlabotu lauksaimnieku stāvokli, citi otrā virzienā - lai uzlabotu strādnieku stāvokli un vēl citi dekreti - citos virzienos. Tū tad šeit mainīgu faktoru ir daudz. Tāpēc Amerikas tautsaimnieki strīdās, kurš no faktoriem ir tas noteicējs. Par zinātnisku eksperimentu šeit nevar runāt.

Viss tas rāda, ka saimnieciskā dzīve vispār nevar izvest zinātniskus eksperimentus. Taču nevar ņemt divi blakus dzīvojošas tautas un eksperimentēt ar tām. Ja arī kādiem līdzekļiem eksperimentus izvestu, tad rezultāti būs dažādi, jo katrai tautai ir savas īpatnējas ierāšas, likumdošana, savs dzīves standarts, savs raksturs, kam liela nozīme. Arī divu vienas zemes apgabalu eksperimenti, ja tie tiek izvesti, ir dažādi, jo arī apgabals viens no otra atšķiras gan ar dabas apstākļiem, gan ar ierāšām u.t.t.

Visās dabas zinātnēs, arī psiholoģijā, ir iespēja s zinātniskā laboratorijā pētīt, bet tautsaimniecībā tas nav iespējams. Tāpēc tautsaimniecībā ārkārtīgi grūti iegūt tautsaimnieciskas atziņas.

Ja nu zinātniski nostādīti eksperimenti nav iespējami, tad tautsaimnieki meklē citas metodes, ar ko pētī tās parādības, kas novērotas saimnieciskajā dzīvē. Kādas citas metodes ir? Viens no tām mēģina domās vienkāršot problēmu, eliminēt - izņemt lauku pārējos traucējumus un tad novērot apstākļus, lai cik necik spriestu, kāda ietekme ir vienam vai otram faktoram kā tautsaimniecisko parādību cēlonim. Šo metodi sauc par

i z o l ē t ā j u m e t o d i,

jeb kā vācieši saka, d a s i s o l i e r e n d e V e r f a h r e n.

...cādu ceļu arī mēs bieži iesim. Tas ir tāpēc, lai tās likumības, kas valda saimnieciskajā dzīvē, mēs vieglāk saskatītu un saprastu. Piem., šādos nolūkos mēs pieņemam, ka apskatot vērtību un cenu, ražošanu un sadalīšanu, domāsim, ka naudas pirktspējas nemainas. Pēc tam, kad runāsim par naudu un konjunkturu, saprotams, šo pieņēmumu atmetīsim.

V Ē R T Ī B A .

Vērtība ir viena no tām tautsaimniecības teorijas problēmām, par ko savā laikā ir notikusi ļoti dzīva domu izmaiņa. Tāpēc daudzās tautsaimniecības mācības grāmatās ir gara rinda dažādu uzskatu vērtības jautājumā. Vērtības problēma tautsaimniekus ir interesējusi tāpēc, ka ar vērtības teoriju palīdzību tautsaimnieki ir centušies izskaidrot arī cenu. Pašā pēdējā laikā ir vairāki autori, kā zviedru tautsaimnieks Gustavs K a s s e l s /Cassel/, amerikāņu tautsaimnieks Irvings F i s e r s /Fischer/ u.c., kas savas tautsaimniecības teorijas grāmatās vērtības problēmu neapskata, uzskatot bieži šo problēmu par tādu, kas neiederas tautsaimniecības teorijā.

Visas vērtības teorijas iedaldas divās grupās:

1. o b j e k t i v ā s
2. s u b j e k t i v ā s vērtības teorijās.

/Šeit jāpiezīmē, ka "objektīva vērtības teorija" nenozīmē, ka tās autors būtu bezpartejisks, objektīvs un "subjektīva vērtības teorija" nenozīmē pretējo, ka tās autors būtu subjektīvs. Izšķirība starp abām teoriju grupām ir citāda/.

Objektīvās vērtības teorijas vērtības cēloni meklē pašās lietās, t.i. vērtējamos labumos, resp. objektos un par vērtības mērītāju uzskata šais vērtējamos labumos iestrādāto dāto darbu.

Subjektīvās vērtības teorijas meklē vērtības izskaidrotāju vērtētāja subjekta apziņā.

Objektīvās vērtības teorijas ir tās, kas it kā pirmās izstrādājušas, pirmās izveidojušas. Tāpēc pie tām vispirms apstāsimies.

Objektīvās vērtības teorijas.

Pie objektīvās vērtības autoriem piekaitami t.s. klasiskās skolas pārstāvji: Smits, Rikardo u.c. Par klasiskās skolas pionieri - pamatlicēju uzskatāms angļu tautsaimnieks

Adams S m i t s /Smith/ .

A. Smits 1776.g. izdeva slaveno darbu

"An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations"
/Iētījumi par tautu bagātības dabu un tās cēloņiem/.

Šai darbā, apskatot vērtības problēmu, Adams Smits nāk pie vispārīgas atziņas, ka ir divi vērtības jēdzieni:

1. lietošanas vērtība /value in use/
2. maiņas vērtība /value in exchange/.

Smits saka, ka ūdenim ir ļoti liela lietošanas vērtība, bet tam nav nekādas maiņas vērtības, jo pret to neko nav iespējams iemainīt; dimantam turpretī ir liela maiņas vērtība, bet tam nav lietošanas vērtības. Smits šo parādību iekšādro tā, ka nepieciešamas divas lietas, lai kādam priekmetam būtu maiņas vērtība:

1. derīgums un
2. šaurība.

Ūdenim ir gan derīgums, bet trūkst šaurības. Vairāk par lietošanas vērtību Smits nerunā, bet pariet uz maiņas vērtību.

Par maiņas vērtību tautsaimniecībā sauc spēju iemainīt citus saimnieciskus labumus.

Tām lietām, kam šīs spējas nav, nav arī nekādas maiņas vērtības.

Par cenu sauc maiņas vērtību izteiktu naudā.

Maiņas vērtības jautājumā Smits šķir primitīvos saimnieciskos apstākļus, primitīvu saimniecību no attīstītas saimniecības.

Primitīvie saimnieciskie apstākļi, kā Smits domā, ir tādi, kad

- 1/ zeme nav pārgājusi privātā īpašumā, t.i. zeme ir iegūstama par brīvu.
- 2/ kapitāls uzkrājies tautsaimnieciskā nozīmē mazos daudzumos, vai arī nemaz, kādēļ ar to var nerēķināties.

Turpretī attīstītā saimniecībā zeme ir privātīpašums un kapitāls ir uzkrājies lielos apmēros.

Pirmatnējā saimniecībā, t.i. kur zeme nav pārgājusi privātīpašumā un kapitāls uzkrājies mazos apmēros, pēc Smita domām, maiņas vērtības noteicējs ir iestrādātais darbs. Ja šādā pirmatnējā saimniecībā bebra nomedīšanai ir vajadzīgs divreiz vairāk darba kā viena brieša nomedīšanai, tad maiņas attiecības starp šiem medījumiem būs kā 1:2, t.i., viena bebra maiņas vērtība vienlīdzīga divu briešu maiņas vērtībai, jeb 1 bebris var iemainīt pret 2 briesiem.

Attīstītā saimniecībā turpretī šāds Smits rēķina arī ar to, ka ir privātīpašums, kas par brīvu nav iegūstams, un ka ir uzkrājies kapitāls, kas darbojas līdzī rādīšanā.

Šādos apstākļos, pēc viņa domām, vērtību vairs nosaka vienīgi darbs, bet arī atlīdzība par zemi un kapitālu.

Tādā kārtā iznāk, ka šādos saimniecības apstākļos, pēc Smita domām, vērtību nosaka

r a ū o š a n a s i z r a k s a s.

Jāpiezīmē, ka Smits min, kā iestrādātā darba daudzumu, tā arī to darba daudzumu, ko iespējams pret mantu iemainīt. Par labāko vērtības mēritāju Smits uzskata to darba daudzumu, ko pret attiecīgo mantu iespējams iemainīt. Bet iestrādāto darba daudzumu uzskata par vērtības cēloni.

Attiecībā uz cenu Smits izšķir:

1. tirgus cenu no
2. normālās /dabiskās/ cenas.

Tirgus cena, pēc viņa domām, ir atkarīga no pieprasījuma un piedāvājuma dotā laikā un dotā vietā. Bet šīs tirgus cenas ir normālā jeb dabiskā cena, ap ko tad tirgus cena ikā svārstās.

Ko kā tad isti atkarūjās normālā cena? Tā, pēc Smita domām, atkarīga no attiecīga priekšmeta mainas vērtības, t.i. ka primitīvā saimniecībā šī normālā cena ir atkarīga no iestrādātā darba, bet attīstītā saimniecībā no ražošanas izmaksu lieluma, jo šeit jāievēro arī atlīdzība kapitālam un dabai. Bet cik liela šī atlīdzība, un kā izpētīt to - Smits nav pietiekoši nošķaidrojis un strādājis pie tās.

Smits darbu tālāk turpināja cits angļu tautsaimnieks un tas bija

Dēvids R i k a r d o /David Ricardo/.

Rikardo pēc nodarbošanās bija biržas spekulants, bet vēlāk nodevēs tautsaimniecisko problēmu studijām. Rikardo ir abstraktās metodes radītājs tautsaimniecībā. Tā ir tā pati metode, par ko mēs runājam šīs no daļas sākumā /t.i. par izolētāju metodi/. Tautsaimnieki šo abstrakto metodi lieto tāpēc, ka tautsaimniecībā, kā redzējam, nav iespējami zinātniski eksperimenti. Pielietojot šo abstrakto metodi, Rikardo iziet no atsevišķiem vienkāršiem izejpunktiem jeb premisām un no tām loģisku slēdzienu ceļā mēģina atvasināt savas teorijas pamatdomas.

Jautājumā par vērtību Rikardo visus priekšmetus šķir 2 grupās:

1. brīvi pavairojamus, jeb brīvi reproducējamus priekšmetos, ko cilvēkam iespējams ražot tik, cik viņam patīk un
2. brīvi nepavairojamus, tādos priekšmetos, kurus nav iespējams pēc patikas lielos daudzumos producēt; tie ir priekšmeti, kuru daudzums ierobežots. Pie tiem pieder vecu mākslinieku gleznas, veci vīni u.c. reti priekšmeti.

Rikardo ir tādās domās, ka šo reti sastopamo jeb šauru priekšmetu daudzums ir samērā mazs; šo priekšmetu mainas vērtības pamatā ir šaurība un šo priekšmetu cena atkarīga no pieprasījuma un piedāvājuma.

Turpertī brīvi pavairojamo priekšmetu mainas vērtība, domā Rikardo, ir atkarīga no iestrādātā darba daudzuma un tikai no tā.

Kapitālu Rikardo uzskata par saražoto ražošanas līdzekli, ko radījis darbs. Tāpēc atlīdzību ražošanā pielietotam kapitālam, par ko runāja Smits, Rikardo reducē gluži vienkārši atpakaļ uz darbu.

Bet kā ir ar atlīdzību zemei? Šai jautājumā Rikardo neklē jaunu viedokli. Rikardo domas šai punktā mēs varam vienkāršoti atstāstīt tā:

Katrā valstī, katrā zemē ir zināmi ļoti auglīgi apvidi. Šajos auglīgajos apvidos par saražoto labumu mainas ceļā ir iespējams saņemt daudz vairāk ienākuma, nekā izmantots darbs, kas šai produktā iestrādāts. Kā šeit izskaidrot Ādama Smita atzinumu, ka normālo cenu nosaka ieguldītais darbs? Rikardo to atrisina tā, ka viņš liek lasītājam atstāt šos auglīgos laukus un spiež viņu pievērsties neauglīgiem laukiem, tomēr tādiem, ko vēl apstrādā. Attiecībā uz Latvijas būtu, ka lasītājam nevajadzētu domāt Zengales līdzenuma laukiem, bet gan par Ventpils jūrmalas neauglīgo zemi. Rikardo pēc tam pēti, kādi ir ap-

stākļi neauglīgos laukos. Izrādās, ka tur normaļa cena saskan ar ieguldīto darbu. Produkta cena šai gadījumā atlīdzina upurus, kas tai /produktā/ ielikti iestrādātā darba veidā un vienīgi tos tad atlīdzina.

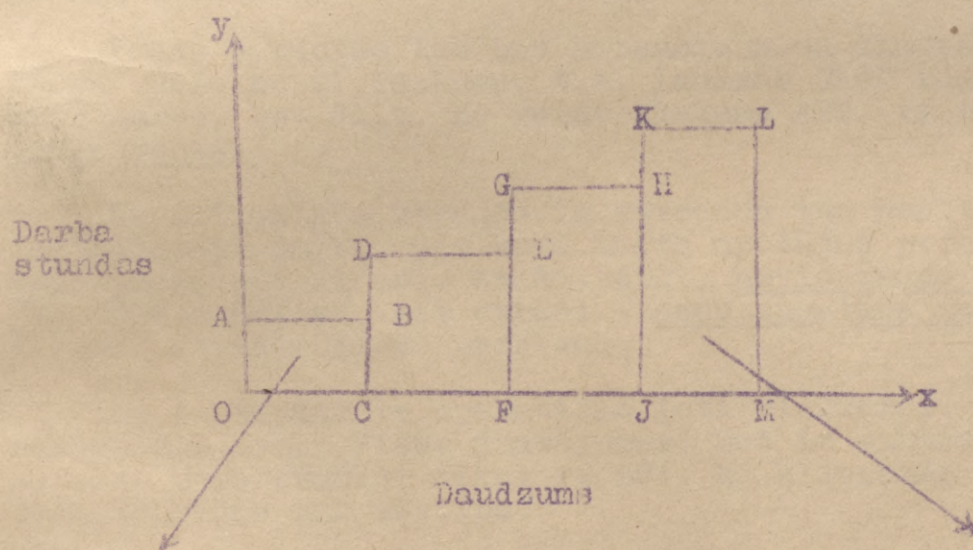
Kas ir tā starpība, ko auglīgākas zemes lietotājs saņem par saviem produktiem vairāk nekā neauglīgās zemes īpašnieks, kas ar pūlēm saņem atlīdzību vienīgi par savu darbu?

Šo starpību Rikardo nosauc par zemes renti.

To nav radījis cilvēka darbs. Zemes rente ir pārpalikums, kas palicis pāri, atskaitot upurus.

Ilustrēsim teikto ar pāris diagramām. Pieņemsim, ka mēs zinātu, cik daudz darba, mērojot to ar stundām, ir vajadzīgs dažādās saimniecībās, lai saražotu vienu kvintalu kviešu. Tad redzētu, ka visauglīgākā zemē darba ieguldīts būs vismazāk, bet visneauglīgākā zemē - visvairāk.

Diagramā tas būtu tā



Darba stundu skaits, kas vajadzīgs, lai saražotu 1 kvintalu labības visauglīgākā zemē.

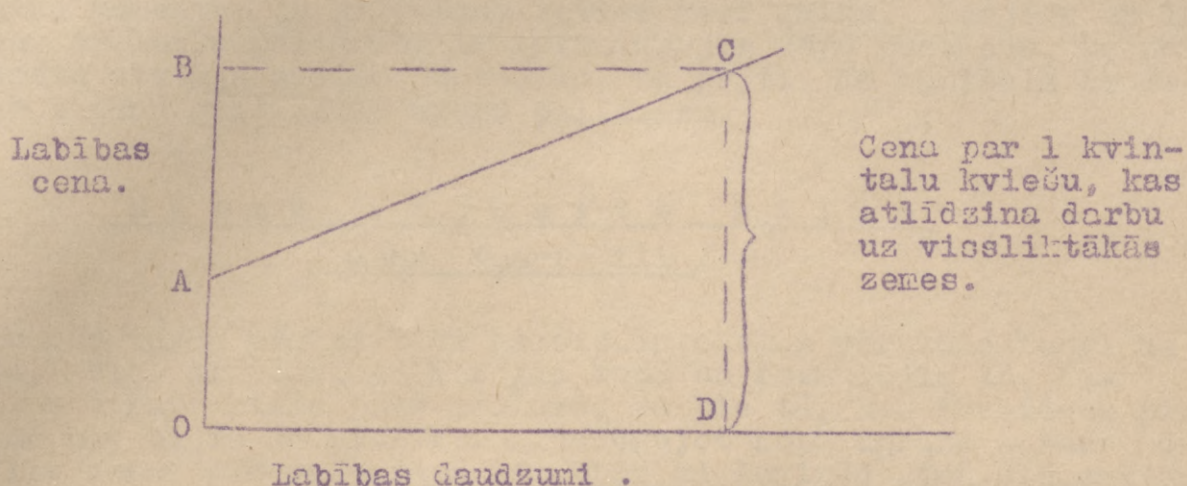
Darba stundu skaits, kas vajadzīgs tā paša labības daudzuma saražošanai visneauglīgākā zemē.

Tā tad laukums OABC apzīmē to darba daudzumu, kas nepieciešams 1 kvintala kviešu saražošanai visauglīgākā zemē, laukums CDEF - darba daudzumu, kas nepieciešams saimniecībā, kur zeme nav tik auglīga u.t.t., un beidzot, kā to diagramā redzam, laukums IKLM apzīmē to darba daudzumu, kas nepieciešams 1 kvintala kviešu ražošanai visneauglīgākajā zemē.

Šī diagrama rāda attiecību starp diviem lielumiem, starp izlietoto darba stundu daudzumu un starp iegūto laburu daudzumu /kas visos gadījumos bija vienāds - mēs pieņērām 1 kvintalu kviešu/. Tā norāda to, vai ražotājs produktu pārdos vai patērēs pats savā saimniecībā.

Pieņemsim, ka ražošana šai gadījumā notiek tirgū, pārdošanai. Rikardo domā, pārdojot labību, iegūtā cena seggs sliktākā zemes gabala izmaksas, atlīdzinot par darbu, kas nepieciešams šī zemes gabala apstrādāšanai.

Vienkāršošanas nolūkā savā iepriekšējā diagramā pakāpes atvietosim ar taisnu līniju un pārveidojot dabūsim šādu jaunu diagramu:



Šī diagrama rāda, ka cenai par 1 kvintalu saražotās labības jābūt tik augstai, lai tā atlīdzinātu darbu uz vissliktākā zemes gabala. Ja cena noslīd zemāk, tad šo zemes gabalu neapstrādā, bet apstrādā labāku, kur cena sedz darbu. Ja turpretī cena ceļas, tad sāk ražot arī uz sliktākā zemes gabala. Ne tikai sliktākās zemes īpašnieks, bet arī visi pārējie, kam zeme labāka, saņems to pašu cenu.

Visas pārdotās labības kopsumma mūsu diagramā līdzinās laukumam OBCD. Daļa no šī laukuma, t.i. laukums OACD rāda atlīdzību par ieguldīto darbu, bet daļa, ko veido laukums ABC, ir tā, ko Rikardo sauc par zemes renti.

Uz attiecīgās robežas ir atrodams tas punkts, kur vērtību nosaka iestrādātais darbs, pie kura Smits apstājās primitīvā sabiedrībā. Ir iespējams, pēc Rikardo domān, toikt, nevis zemes rente ietekmē cenu /kā domāja Smits/, bet otrādi - cenu augstums noteic zemes renti. Tā Rikardo atrisināja šo problēmu.

Šo jautājumu te apskatījām ļoti vienkārši. Tuvāk runāsim nodaļā par sadalīšanu. Visus jautājumus, kas ir saistīti ar šo, mēs neapskatīsim, jo mums svarīgi tikai redzēt, kā klasiskās skolas pārstāvji veidoja teorijas par vērtību.

Rikardo, kā redzējām, noskaidroja jautājumu par zemes renti, jeb par atlīdzību zemei, ko aizkustināja Smits. Vēl palika jautājums par kapitāla renti, kapitāla augļiem, atlīdzību par kapitāla lietošanu. Kā to izskaidrot, ka divi priekšmeti, kuros ieguldīts vienlīdzīgs darba daudzums, iegūst dažādu cenu? Piem., viena cilvēka 1 dienas darbs pie alumīnija izgatavošanas rada vērtīgāku produktu, nekā 1 cilvēka 1 dienas darbs pie malkas skaldīšanas.

Pie šī jautājuma strādāja cits klasiskās skolas pārstāvis un tas bija

Senjors / Nassau William Senior /.

Senjors turpināja Rikardo uzskatu darbu. Viņš bija tautsaimniecības profesors Oksfordā. Senjors aizrūda, ka nav visai pareizi uzskatīt iestrādāto darbu par vienīgo reālo upuri, kas cilvēkam jānes ražošanā. Šai ziņā viņš nepiekrīt Smitam un Rikardo. Ražošanā ir jāreķinājas arī ar otro upuri, ar upuri, kas saistās ar gatava produkta gaidīšanu, jo gatavais produkts nerodas tūlīt. Dzīvodams "moraliskā laikmetā", Senjors šim otrajam upurim ir devis jēdzienu, kam ir zināma morāla pieskaņa - abstinence jeb atturība. Par šī termina izvēli daži autori pārmet Senjoram. Mēs tautsaimniecības teorijā to sauksim par

gaidīšana s upuri jeb gaidīšanu.

Tautsaimniecisku parādību izpratnes nolūkos Senjors ņem vērā arī laiku, laika momentu, jo gaidīšana ietver sevī laiku. Senjors ar laika momentu, ar laika palīdzību ir izskaidrojis otro problēmu, ko Smits nenoskaidrotu atstāja savien pēctečiem, un proti, ka kapitāls ir iegūstams ar zināmu gaidīšanas upuru palīdzību.

D ž o n s S t j u a r t s M i l l s

/ John Stuart Mill /

Millu mēs varam uzskatīt kā klasiskās skolas vērtības teorijas pabeidzēju. Viņš ir tikai savienojis kopā un formulējis to, kas veikts pirms viņa. Mills pats deklarē, ka pie tā, kas izveidots pirms viņa, viņam nav bijis ko pielikt. Savienojot kopā agrāko autoru mācības, Mills nonāk pie ražošanas izmaksām kā dominējošiem elementiem vērtības izskaidrošanā. Klasiskās skolas patāpēniski izveidoto vērtības teoriju mēs varam uzskatīt jeb nosaukt par ražošanas izmaksu teoriju.

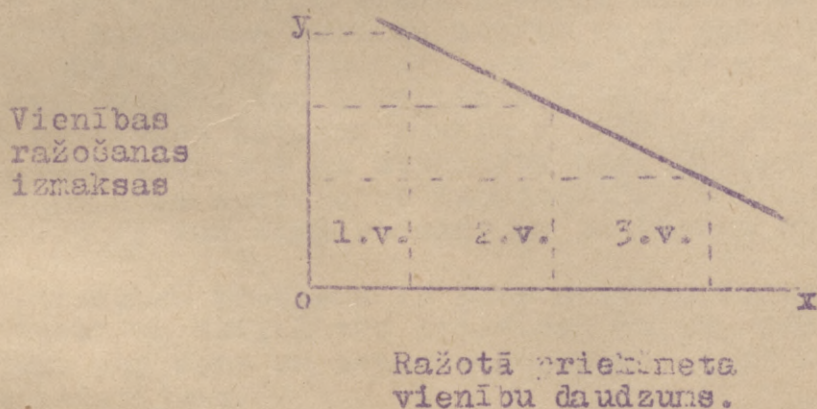
Ražošanas izmaksas pēc Mila ir trejādas:

1. Krītošās ražošanas izmaksas.

Tās ir izmaksas, kas aprēķinātas uz vienu produkta vienību, samazinās, ja ražo lielāku produktu daudzumu.

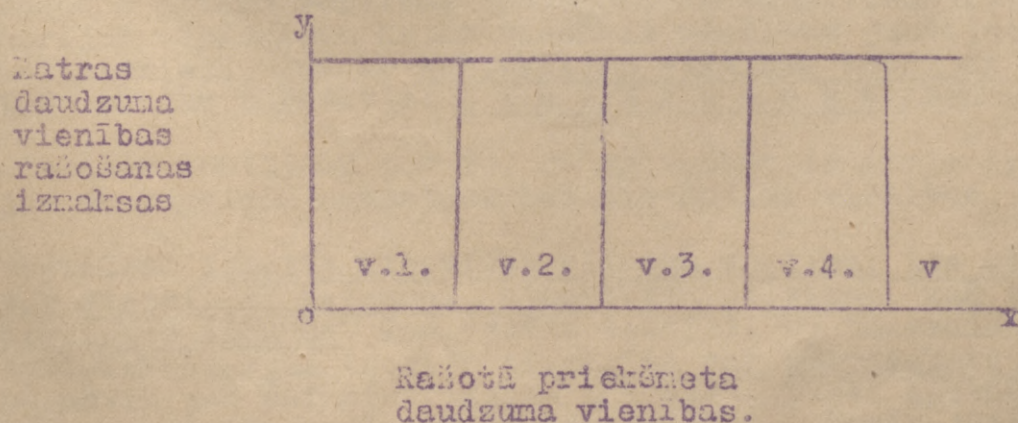
Pēc Mila domām krītošās izmaksas sastopamas rūpniecībā. Ja kāda fabrika, piem., grib dubultot savu produkciju, tad viena priekšmeta ražošana salētināsies.

To parāda ar sekojošu šemu:



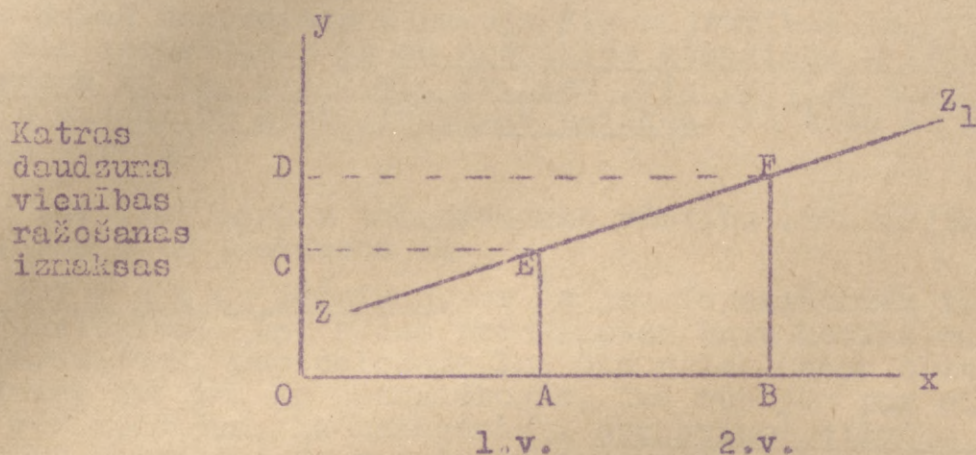
2. Konstantās ražošanas izmaksas.

Pēc Mila domām, šīs konstantās izmaksas esot vērojamas amatniecībā. Ja, piem., kāds galdaņieks grib dubultot savu ražošanu, piem., divu galdu vietā grib ražot četrus, tad ražošanas izmaksas uz vienu vienību paliks tās pašas, kādas bija agrāk, paliks konstantas. Šema:



3. Augošās ražošanas izmaksas.

Vienkāršojot jautājumu, domāsim, ka šīs izmaksas galvenā kārtā ir sastopamas lauksaimniecībā. Ja lauksaimniecībā uz zināmas zemes gabala cenšas palielināt ražošanu, tad katra klātpienākušā produkta daudzuma ražošanas izmaksas kļūst arvien lielākas un lielākas, t.i. p i e a u g. Teikto var attēlot šematiski.



Ražotā priekšmeta daudzums.

Šemā uz abscises ox attēlosim ražotā priekšmeta daudzuma vienības, piem.: kvintalus kviešu, bet uz ordinātes oy - katras ražotā priekšmeta daudzuma vienības ražošanas izmaksas, piem.: kvintala kviešu ražošanas izmaksas. Ja uz zināma zemes gabala saražo 1 kvintalu kviešu, tad šo kvintalu kā vienu vienību attēlo uz x ass /A/. Šī kvintala kviešu ražošanas izmaksu attēlo uz y ass /OC/. No abiem punktiem dabūjam grafisko attēlu /E/. Ja uz šī paša zemes gabala saražotu 2 kvintalus kviešu, tad 2.kvintala ražošanas izmaksu bus lielāka /OD/. Šoreiz attēlojot dabūjam punktu F. Tā ņemot vairākas ražotā produkta daudzuma vienības un attēlojot tās, dabūsim vēl citus punktus. Visus šos punktus savienojot dabūjam ZZ_1 , kas izsaka augošās ražošanas izmaksas. Tā tad šemā redzam, ka jo vairāk ražo, jo izmaksā dārgāk.

Šī izmaksu problēma ir ļoti svarīga tautsaimniecības teorijā. Tāpēc tuvāk un dziļāk tās izpētīsim vēlāk, kad būsime iepazīnušies ar jautājumu par cenu un cenu veidošanos. Šeit apmierinājamies ar Milla domu atstāstījumu.

Klasiskā skola, īstenībā, centusies izskaidrot naiņas vērtību, izejot no uzņēmuma redzes viedokļa.

Subjektīvā vērtības teorija. (vairāki)

Tagad skatīsim vērtības jautājumu no cita viedokļa, no subjektīvās teorijas viedokļa. Ar šo viedokli vērtības jautājumam tuvojas tie tautsaimnieki, kas ir subjektīvās vērtības teorijas pārstāvji, t.s. austriešu skolas pārstāvji: B ē m - B a w e r k s /Böhm-Bawerk/ u.c.

Atstāsim jautājumu par to, ka ražošanas izmaksas ir vērtības no-
teicējas un pagaidām neapstāsimies pie naiņas vērtības, bet

mēģināsim izpētīt atsevišķa cilvēka vērtību, tos pamatus, kas no-
der atsevišķai personai, atsevišķam cilvēkam, kad tas vērtē saim-
nieciskos labumus. Tam varētu iebilst, ka tautsaimniecības jeb
socialekonomijas teorija ir mācība par saimniekotāju sabiedrību
un nevis par saimniekotāju - individu, tāpēc apstāšanās pie atse-
višķa indivīda ir lieka un nevajadzīga. Tomēr jāievēro, ka saim-
niekotāju sabiedrība, kā redzējam, sastāv no atsevišķiem uzņēmū-
niem un atsevišķām mājturībām. Bez tam - būs daudz vieglāk sa-

prast maiņas problēmu starp vairākām mājturībām un vairākiem uzņēmumiem, ja sākumā aiziesim prom no tirgus un mēģināsim izprast, kā vērtē atsevišķā saimniecotāju sabiedrības vienība atsevišķa izolēta mājturība. Šāda atsevišķa mājturība nebūt nav tikai fikcija, kas iegūta vienkāršošanas ceļā, lai izprastu tās likumības, kas pastāv saimniecotāju sabiedrībā. Šādas izolētas, pašpietiecīgas mājturības ir eksistējušas un saimniecības vēsture tās pazīst. Šādas mājturības bija arī mūsu dzimtenes lauku saimniecības vēl nevisai senā pagātnē. Tādām mājturībām, kas sastāvēja vai sastāv no vienas vai vairākām personām, visu dzīvē nepieciešamo ražoja šīs mājturības locekļi paši. Maiņa tur nav attīstīta. Šādos apstākļos atsevišķu priekšmetu vērtība būtu atkarīga no tā, cik liela ir šiem priekšmetiem nozīme mājturības locekļu vajadzību apmierināšanas nolūkos. Tā būtu šo priekšmetu saimnieciskā vērtība.

Lai izskaidrotu saimniecisko vērtību šādā mājturībā, mums vispirma kārtā būtu jāatduras uz

derīguma jēdzienu, ar ko jau iepazināmies ievadnodaļā par pamatjēdzieniem. Lai kādam priekšmetam būtu nozīme cilvēka vajadzību apmierināšanā, nepieciešams lai šim priekšmetam būtu derīgums. Atcerēsimies arī to, ko noskaidrojām, kad runājām par cilvēka vajadzībām. Tur mēs redzējām, ka pakāpeniski apmierinot cilvēka vajadzības, pakāpeniski samazinās šo vajadzību intensitāte jeb - jo lielāka daudzuma cilvēks iegūst vienu vai otru saimniecisko labumu, šī saimnieciskā labuma derīgums kļūst arvien mazāks un mazāks.

Sakarā ar to jautāsim, ja kāds cilvēks vērtēs kādu priekšmetu, no kura viņam ir daudzas vienības, kura no tām būs izšķirošā šī cilvēka vērtējumā?

Lai šo jautājumu vieglāk noskaidrotu, pemsim kādu konkrētu piemēru. Iedomāsimies, ka kāds taisās precīties jeb tautsaimnieku valodā runājot - grib likt pamatu jaunai mājturībai, jaunai saimnieciskai vienībai. Šī jaunā mājturība, kuras līdzekļi - patēriņa fonds - sākumā var sastādīties visdažādākā veidā, sāk izlietot savu patēriņa fondu, lai ar tā palīdzību iegūtu patēriņa un lietošanas priekšmetus, kas vajadzīgi šai mājturībai. Pieņemsim, ka šai mājturības apgādāšanas darbā nonāk līdz jautājumam par krēsliem. Viens krēsls ir nepieciešams mājturības galvam, otrs - nama mātei; ar šiem diviem krēsliem mājturība parasti nevar apmierināties. Tāpēc tā pirks vēl dažus krēslus, kur varētu sēdēt draugi, kad tie apciemo.

Pie kura krēsla mājturības galva apstāsies, jeb kurš krēsls būs pēc skaita tas, ko mājturības galva iegādāsies kā pēdējo? Pēdējais krēsls pēc skaita būs tas, kura derīgums tikko atsvērs tos upurus, kas jānes, lai to iegādātos.

Pirmajam krēslam derīgums būs vislielākais, otrajam - arī samērā liels, trešajam - var gadīties ievērojami mazāks, ceturtajam - vēl mazāks un t.t. Tā pērkot, pamazām nonāks līdz vienam zināmam krēslam /pēc skaita vienai kurš/, pie kura apstāsies un pārdomās: vai tas derīgums, ko iegūs no šī krēsla, atsvērs tos upurus, kas vajadzīgi tā iegādāšanai? Citiem vārdiem sakot, pārdomās, vai šis krēsls atsvērs tos mājturības fonda līdzekļus /kas vajadzīgi šī krēsla iegādei/, par kuriem iespējams iegūt citus priekšmetus. Šis pēdējais krēsls atradīsies uz robežas, aiz kura tālākos krēslus mājturība neiegūs, nepirks. Šī pēdējā krēsla derīgumu mēdz saukt par

marginālo jeb galējo derīgumu, arī par robežderīgumu.

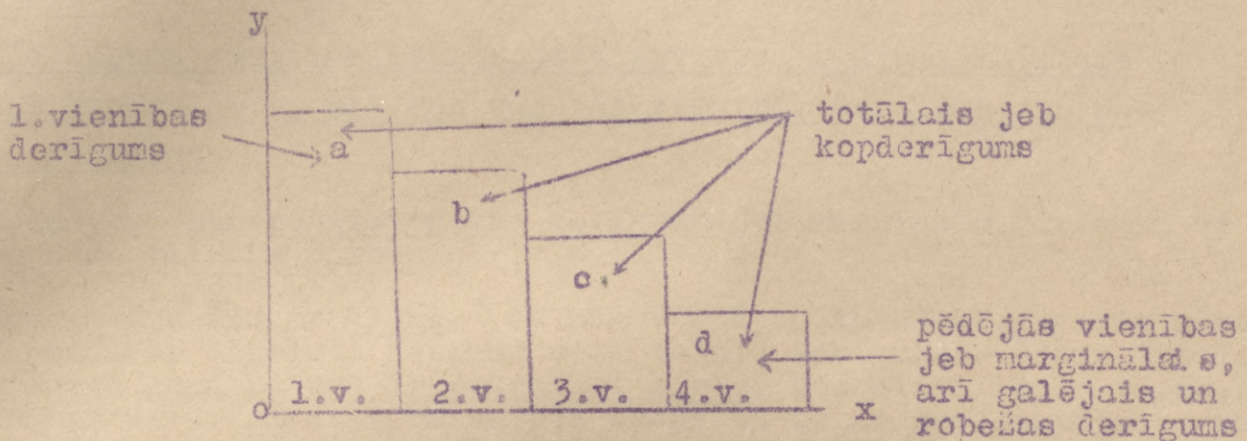
Tā tad par

marginālo, galējo jeb robežderīgumu sauksim to derīgumu, ko spēj dot zināma krājuma pēdējā vienība.

Marginalais jeb galējais derīgums ir jāatšķir no

totalais jeb kopderīgums, jo
totalais jeb kopderīgums ir visu krājumā ietilpstošo vienību derīguma summa.

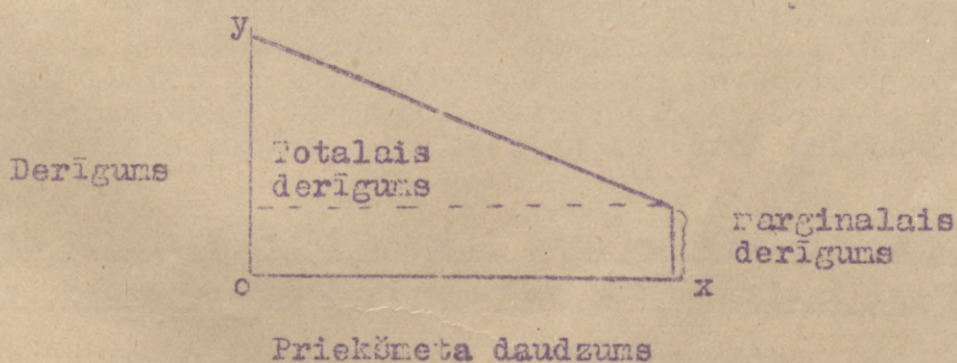
Šo piemēru var ilustrēt ar šādu šemu:



Apzīmēsim, ka a ir 1. vienības derīgums,
 b -- 2. " "
 c -- 3. " "
 d -- 4. un pēdējās vienības derīgums.

Kā redzam, robežderīgums jeb marginālais derīgums ir d , bet totalais jeb kopderīgums ir visu vienību derīgumu summa, t.i., $a+b+c+d$. Tāpēc no svāra vienmēr šķirt marginālo derīgumu no totalā derīguma.

Jo mazākas priekšmeta vienības ņemsim, jo "trepes" attēlā kļūs mazākas, līdz beidzot "trepju" līnija pārveidosies nepārtrauktā līnijā. Iespējams, kā totalais tā marginalais derīgums attēlojas tāpat kā attēlojas kritoša intensitāte vajadzībām - ar nepārtrauktu slīnu līniju, kas var būt taisna vai līka /nēs vienkāršības labad to zinēsīm taisnu/:



Šī ir tā pieeja, ar ko vērtības jautājumam mēģina tuvoties subjektīvās vērtības teorijas. Šo pieeju var izskaidrot arī ar daudziem citiem piemēriem, kurus min dažādas tautsaimniecības grāmatas.

Tā minētais ievērojamais austriešu tautsaimnieks Bēn-Baverks, kas ir viens no redzamākiem subjektīvo vērtības teoriju izveidotājiem, min kā piemēru šādu idillisku stāstu par kādu vientuļu kolonistu. Kādam vientuļam kolonistam ir 4 maisi labības no kuriem

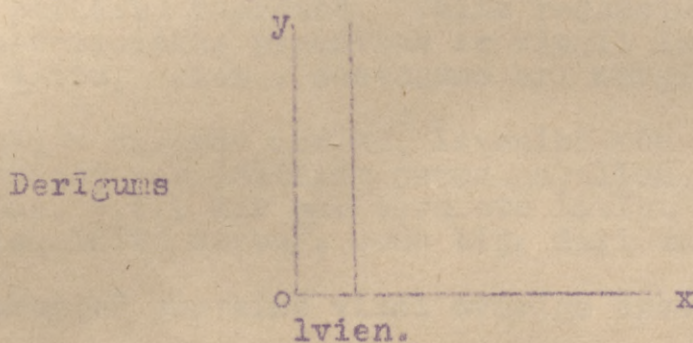
1. maisu viņš izlieto maizes cepšanai,
2. maisu - lopu barošanai, lai tos uzaudzējot un nokaujot iegūtu gaļu, tā iegūstot savā ēdienu kartē lielāku daudzību;
3. maisu - alus brūvēšanai un
4. maisu - dziedātāju putnu barošanai.

Ja šī kolonistam labība ir pietiekoši daudz, tad tās vērtību viņš apsver pēc tā prieka, kādu viņam sagādā pieradinātie putni, kurus kolonists baro no ceturtā maisa, t.i., ja viņa rīcībā ir 3 maisi un ceturtā maisa nav, tad dziedātāju putnu barošanai kolonistam labības nav, bet visas citas vajadzības viņš apmierinās. Tas derīgums, ko šin kolonistam sagādā pēdējais labības maisis, ir marginālais derīgums. Šo derīgumu kolonists pieraksta visiem citiem maisiem, jo pēdējo maisu var atvietot ar kuru katru citu labības maisu. No šejienes svarīgs secinājums:

pie labuma vērtības izšķirošais nav visa krājuma totalais jeb kopderīgums, bet gan pēdējās vienības derīgums jeb robežderīgums.

Šis secinājums par robežvienības derīgumu jeb marginālo derīgumu ir svarīgs mūsu tālākās pārrunās.

Nesim piemēru ar ūdeni. Ja mēs vērtējam to ūdeni, kas ir mūsu rīcībā, tad mēs absolūti neņemam vērā totalo derīgumu. Ūdens totalais derīgums jeb kopderīgums ir bezgalīgi liels, bezgalīgi liels tāpēc, ka no ūdens ir atkarīga dzīvība un bez ūdens tā nemaz nav iespējama /vismaz zemos apstākļos/.

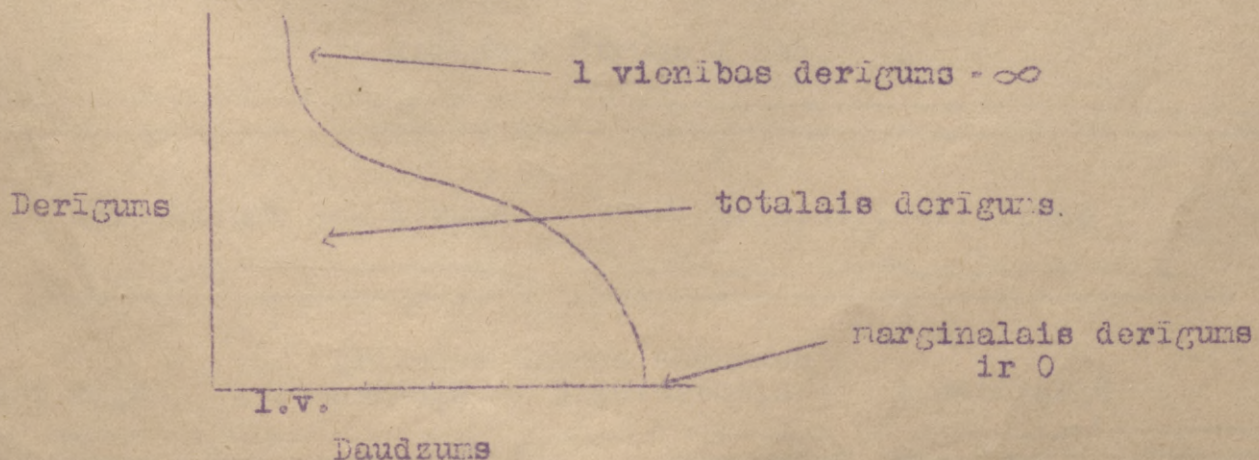


Tā tad, piem., ja mums ūdens būtu tikai viena vienība, tad tā mums pietiktu tikai, varbūt, slāpju reindināšanai, kamdēļ tad arī šis vienības derīgums būtu bezgalīgi liels /piem. tuksnesī par ūdeni lāsi atdotu visu, kas tik ir kādam cilvēkam, saprotams tad, kad viņam ūdens nebūtu./.

Ja vērtējot gribam atrast arī ūdens marginālo derīgumu, tad izrādās, ka tas ir bezgalīgi mazs, līdzinās nullei. Marginālais derīgums ir 0, t.n., ka ūdens daudzums mūsu kontinentā, kas dzīvojam mērenā klimatā, ir tik liels, ka izlietotais spainis nevar ietekmēt mūsu labklājību, mūsu labsajūtu. Jaun agrāk redzējām, ka ūdens ir brīvs labums, navis saimniecisks labums. Ņemot visu to vērā, brīvos labumus var definēt tā:

brīvie labumi ir tādi labumi, kuru marginālais derīgums ir nulle, bet totalais derīgums var būt bezgalīgi liels.

Ūdens derīguma līkne vispāri attēlotos šādi:



Tagad atcerosies to, ko teica Ādams Smits par vērtību, iedalot to lietošanas un maiņas vērtībā. Ja tālāk pārdomāsim Smita piemēru par ūdeni un diamantu, tad redzēsīm, ka attiecībā uz ūdeni Smits, teikdams, ka ūdenim ir liela lietošanas vērtība, ir ņēmis vērā totalo derīgumu, bet attiecībā uz diamantu, teikdams, ka tam ir liela maiņas vērtība, ir ņēmis vērā marginālo derīgumu. Tūpēc, pateicoties šim apstālim, iespējams teikt, ka ūdenim ir augsta lietošanas vērtība, bet naza maiņas vērtība. Tas ir visai interesants piemērs tam, kā tas bijis arī ar Smitu, kā var nonākt pie slēdzieniem, no kuriem jāizsargājas. Vēlreiz jāsaka, ka diskusijas sākumā jānoskaidro lietojamo jēdzienu nozīme.

Mēs redzam, ka apstājoties pie krājuma atsevišķo vienību vērtības, mēs vienkāršojām vērtības problēmas izpratni, nekā tad, ja apstājamies pie visa krājuma jeb totalā derīguma. Tā tad marginālā derīguma viendoklis dod iespēju labāk formalēt vērtības un vērtēšanas pamatelementus, nekā Smita jēdzieni: derīgums un šaurība.

Marginālā derīguma jēdziens sakausē itkā kopā abus šos jēdzienus: derīgumu un šaurību - vienā jaunā jēdzienā.

Tādā kārtā, ja kādai lietai robežderīgums lielāks par 0, t.n., ka šai lietai ir abas minētās īpašības: derīgums un šaurība, jo šaurību lietojam attiecībā pret vajadzību, kuras apmierināšanai minēto lietu izlieto. Šim marginālā derīguma jēdzienam ir ārkārtīgi liela nozīme ekonomisko parādību izpratnē. Vēlāk redzēsīm daudzus dažādus gadījumus, kur saimnieciskās parādības ir viegli izskaidrojamas ar šī jēdziena palīdzību. Piem., sastopams arī marginālā strādnieka jēdziens.

Pārrunājot Rikardo mācību, īstenībā mēs jau lietojam robežas jēdzienu. Runājot par dažādiem zemes gabaliem, kas atrodas uz atmaksāšamas robežas, t.i., kur par sarāto labību iegūtā cena tikko sedz izmaksas /ieguldīto darbu/, mums bija darīšana ar robežas jēdzienu.

Šai sakarībā jāatzīnē visai svarīgs apstāklis:

robežderīgumu, marginālo jeb galējo derīgumu mēs definējam kā zināma krājuma pēdējās vienības derīgumu.

Vienkāršības labad, pie šī apzīņējuma arī pieturēsimies. Tomēr arvien jāpatur prātā, ka šis definējums nav pietiekoši precīzs. Dziļākām un nopietnākām tautsaimniecībasteorijas studijām svarīgāki precīzāki definējumi. Mēģināsim tos atrast.

Skaidrības labad apstāsimies pie vienas citas analogiskas problēmas. Šī problēma attiecas uz fiziku. Tur jāstāpjas ar tādiem lielumiem kā ātrumi. Mēs zinām, ka brīvi krietoša priekšmeta ātrums nav visās laika vienībās vienāds, tas pieaug. Mēs arī to zinām, ka šai gadījumā, runājot par krišanas ātrumu, nevar vienkārši teikt, ka krišanas ātrums ir tik un tik liels, bet jāsaka kāds krišanas ātrums zināmā laika vienībā /pirm.sekundē/. Ja runājam, ka krišanas ātrums pastāvīgi jeb nepārtraukti pieaug, tad šis ātrums nebūs viens un tas pats, nebūs vienlīdzīgs arī vienas sekundes dažādās daļēs.

krišanas ātrums 1 sek.

kriš.ātrums sek.1.pusē

kriš.ātr.sek.2.pusē

krišanas ātrums sekundes

1.cet.daļā

2.ceturtdaļā

3.ceturtdaļā

4.ceturtdaļā

Nemot vērā to apstākli, ka krišanas ātrums pieaug, ka priekšmets krīt ātrāk un ātrāk, fizikā saka, ka krītoša priekšmeta ātrums ir attiecība starp bezgalīgi mazo noietās distancēs pieaugumu un bezgalīgi mazo laika pieaugumu. Šis ir tas veids, kā ar diferencialo rēķinu palīdzību mēģina izprast fizikas parādības.

Ja teikto attiecina uz tautsaimniecisko jēdzienu "marginalais derīgums", tad tā izskaidrojums būs modificējams, pārveidojams, tāpat kā krišanas ātrums.

Tāpēc stingri ņemot, kāda saimnieciska labuma robežderīgumu nav iespējams definēt kā zinamu derīguma lielumu. Tāpēc precizāki ir, ja saka, ka

priekšmeta jeb krājuma marginalais derīgums ir derīgums panazināšanas attiecībā pret attiecīga labuma daudzuma pieaugumu, ja šie pieaugumi ir bezgalīgi mazi.

Šeit redzam to vietu, kur sākās augstākās matemātikas pielietošana tautsaimniecisko problēmu pētīšanā. Lūsu kursā mēs izvairīsimies no tās, cenšoties apskatīt tikai elementārākās tautsaimniecības teorijas problēmas, paturot tonēr prātā, ka dziļākām nopietnākām studijām jāņem palīgā diferencialie rēķini.

Līdz šim mēs runājām par to, kā vērtēs kāda persona labumu, ja tai būs zināms labuma krājums, zināms labuma daudzums, piem.: kolonistam minētajā piemērā bija 4 maisi labības. Tā ir parastā pieeja "austriešu skolai", arī minētajam Bēm-Baverkam.

*Priekšmeta vērtību
nosaka → { robež-derīgums un
robež-upuri*

Tagadnes uzskats vērtības jautājumā.

Ražojot tautsaimnieciskus labumus, būs viens punkts, kurā kāda persona šo ražošanu pārtrauks. Lai atbildētu, kurā punktā īsti pārtrauks, jāapskata vēl viens cits jēdziens un cita parādība saimnieciskajā dzīvē. Jāapstājas pie tīn

upuriem, kas jānes, lai ražošana varētu notikt.

Pēc klasiskās skolas uzskatiem šie upuri var būt divējādi:

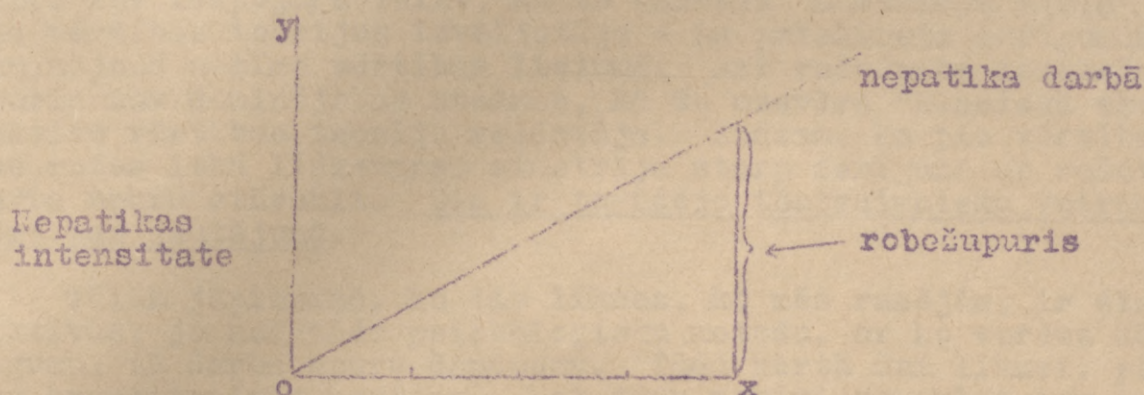
1. darba /uz to grieza vērību Smits/ un
2. gaidīšana upuri /uz šo norādījis Senjors/.

Vispirms apstāsimies pie darba upuriem, kas cilvēkam jānes ražojot labumus.

Iedomāsimies, ka kaut kur kādā primitīvā zemē dzīvo daži cilvēki, kas savai pārtikai izkapļo zemes riekstus. Šī persona ar kāda koka palīdzību irdina zemi, lai tiktu pie šiem riekstiem. Tai ir jānes zināmi darba upuri, lai iegūtu saimnieciskus labumus, kas nepieciešami vajadzību apmierināšanai. Izrādās, ka šie darba upuri, tāpat kā gatavu saimniecisku labumu krājumi padoti zināmiem cilvēku vērtējumiem.

Acīmredzot, viņš vērtē ar zināmu nepatiku, kas rodas šīnī darbā. Šī nepatika intensitātes ziņā variējas. Tai ir dažādas pakāpes. Darba upuru smagums pieaug līdz ar darba stundu daudzumu.

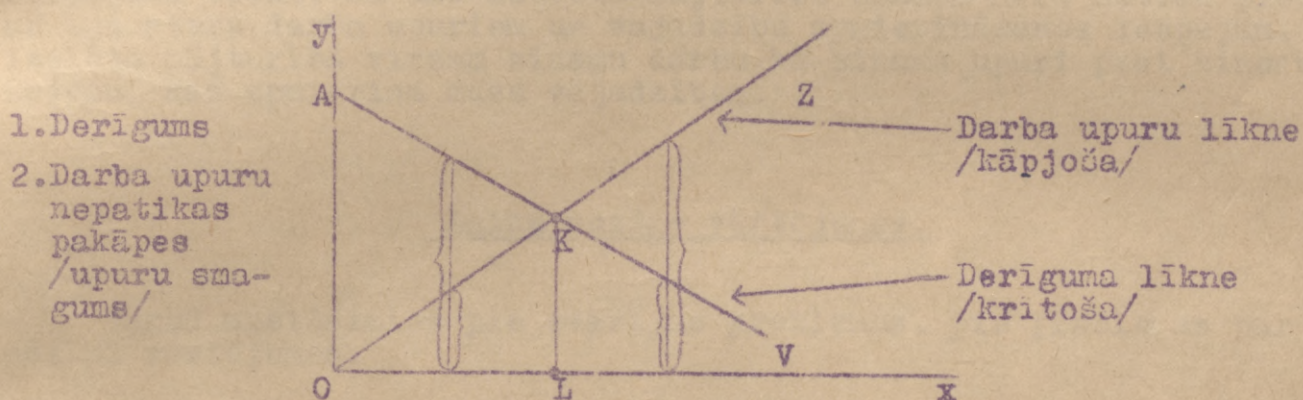
Šo domu var attēlot diagrammā, pie kam vienkāršošanas nolūkos pieņemsim, ka pirms darba sākšanās personai nav nepatikas sajūtas, ka tā rodas pašā sākumā un pakāpeniski pieaug.



Redzam, ka pieaugot stundu skaitam, pieaug nepatikas intensitate. Pēdējā stunda, ko cilvēks šinī darbā gribētu strādāt, ir robežupuris.

Robežupuris ir tas darba upuris, kas jānes pēdējā darbā pavadītā laika vienībā.

Tagad salīdzināsim divi līknes: derīguma un darba upuru līknes. Šai nolūkā abas līknes iezīmēsim vienā šēnā:



1. Derīgums
2. Darba upuru nepatikas pakāpes /upuru sma-gums/

1. Saimniecisko labumu vienību daudzums
2. Nostrādāto darba stundu daudzums,

Redzam, ka šī upuru līkne ir kāpjoša, jo strādājot ilgāk un ilgāk, arī nepatika rodas lielāka un lielāka. Derīguma līkne ir krietoša, jo apmierinot kādu vajadzību, tās derīguma intensitate krīt.

Šādā veidā uzzīmētas šīs līknes krustojas. Viņu krustojšanās punkts ir ļoti svarīgs. Šai punktā K iestājas līdzsvars, jo punkts K ir kopīgs abām līknēm. Tas atrodas uz abām līknēm reizē. Punkts K rāda momentu, kad vajadzību daudzums līdzinās nepatikas daudzumam /kas saistās ar derīguma iegūšanu/. No K vilksim perpendikularu taisni pret x asi. Šī taisne būs KL, kurai ir 2 nozīmes:

- 1/ attiecībā pret derīguma līkni - robežderīgums un
- 2/ attiecībā pret darba upuru līkni - robežupuris.

Taisnes daļa OL arī rāda 2 lietas:

- 1/ attiecībā pret derīguma līkni - OL rāda ražoto priekšmeta vienību skaitu un
- 2/ attiecībā pret darba un upuru līkni - stundu skaitu, kas nepieciešams šo priekšmetu ražošanai.

Redzam, ka

ražotā priekšmeta vērtība atkarājas no derīguma un upuru daudzuma.

Tāpēc nav iespējams teikt, kā to uzsvēra "austriešu skola" - subjektīvās vērtības teorijas izveidotāja - ka priekšmeta derīgumam piekristu dominējoša nozīme vērtības lielumā. Arī ražošanas izmaksām - darba upurim nav dominējošas nozīmes, kā to uzsvēra "klasiskā skola" - objektīvo vērtības teoriju veidotāja. Rodzām, ka pie vērtības veidošanas rodas itkā līdzsvars, simetrija starp derīguma un ražotā produkta darba upuru stāvokli. Šis ir tagadējo tautsaimnieku vairuma uzskats vērtības jautājumā.

Tālāk jāpiezīmē, ka tās līknes, ko mēs rasējām, ir zināmā mērā fiktīvas, jo nav tādu psiholoģisku metožu, ar ko varētu mērīt kā derīgumu, tā darba upuru daudzumu. Tādā kārtā šai līknei, pēc būtības, nav kvantitatīvas nozīmes. Bet tādu nozīmi sameklēt nav mans uzdevums. Šis līknes mums bija vajadzīgas mūsu domas ilustrācijai, lai to padarītu skaidrāku un saprotamāku.

Attiecībā uz līkņu krustpunktu K jāsaka, ka tas ir mērījams, jo punkts K ir tas punkts, kur marginalais derīgums ir vienlīdzīgs marginalam upurim.

Doma, kurai mēs mēģinājām izsekot, ir ļoti svarīga tāpēc, ka tā visā drīzumā būs izlietojama problēmā par cenu. Šis domu gājienam būs zināmā mērā līdzīgs, paralels tam domu gājienam, par kuru runāsim nodaļā par cenu veidošanos. Šī analogija ir novērojama tāpēc, ka iespējams teikt, ka arī izolētā mājturībā zināmā mērā notiek process: na īpašā starp darba upuriem un vajadzību apmierināšanas iespējām. Mēs izolētā mājturībā virzam zināmu darbu kā zināmu upuri pret zināmu ražojumu, kas apmierina mūsu vajadzības.

Laika nozīme vērtējumos.

Tagad apstāsimies pie svarīgas problēmas, pie problēmas par laika nozīmi vērtējumos.

Cilvēka vērtējumi ir saistīti ar laiku, ar laika plūdumu. Viss apskatītais nav visai precīzi pateikts, jo mēs līdz šim vērtības problēmas diskusijās neievērojām jo svarīgu faktoru saimnieciskā dzīvē - laiku.

Apstāsimies tagad atkal pie mūsu pierinētā zemes riekstu lasītāja. To mēs darām ar nolūku, jo lasītājs riekstus pats kasa un pats patērē - apmierina savas vajadzības. Šo piemēru izvēlējāmies tāpēc, lai pašā sākumā nepaceltos jautājums par laika nozīmi, ko mēs vēlāk varētu apskatīt. Mēs neņemam vērā, ka kapitāls saimnieciskā darba procesā tiek sagatavots, kas dod zināmus rezultātus tikai vēlāk, nākotnē, pēc zināma laika daudzuma notecēšanas. Tāpēc nepieciešami rēķināties ar laiku kā fakturu visās šīs pārrunās.

Laiks ir tas rāmis, kurā norit visa saimnieciskā dzīve.

Iedomāsimies, ka šis cilvēks, kas rok zemes riekstus, nāca uz domām, ka viņa uzturam noder piemēram arī augļi. Lai pie tiem tiktu, ir jānācis uz domām stādīt augļu kokus. Saimnieciskos ābunus neiegūst tūlīt pēc augļu kociņu iestādīšanas, bet paiet laiks, paiet vairāki gadi, līdz tie dos augļus. Kādā veidā šis laiks ietekmēs stādītāja vērtējumu? Ir divi veidi, pēc kuriem var skatīties uz šo vērtējumu jeb ir 2 viedokļi:

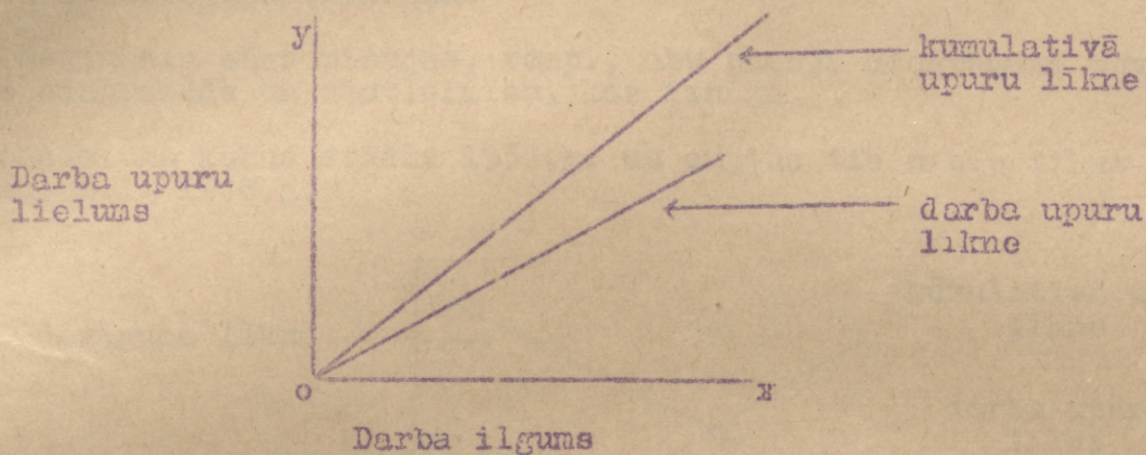
- 1/ viedoklis, kas sakrīt ar to, ko iepēmis Senjors, un
- 2/ " " " " Bēm-Baverka domu gājienam.

1. Senjora viedoklis.

Jau pašā sākumā piezīmēsim, ka šeit nebūs atstāstītas Senjora domas, tas, ko viņš rakstījis, bet šeit mēģināsim apskatīt problēmu no tā redzes viedokļa, ko ieguvis Senjors /tas jāatceras!/.

Atcerēsimies, ka Senjors bija pirmais tautsaimnieks, kas norādīja uz laika faktora svarīgo nozīmi tautsaimnieciskās problēmās. Raugoties no Senjora viedokļa, būtu jāsaprot, ka mūsu piemērā minētajam cilvēkam - angļu koku stādītājam - stādot angļu kokus, ir jārēķinās ne tikai ar sava darba upuriem pie koku stādīšanas, bet vēl ar vienu upuri - gaidīšanas upuri, jo iestādītie koki ražos tikai pēc zināma laika.

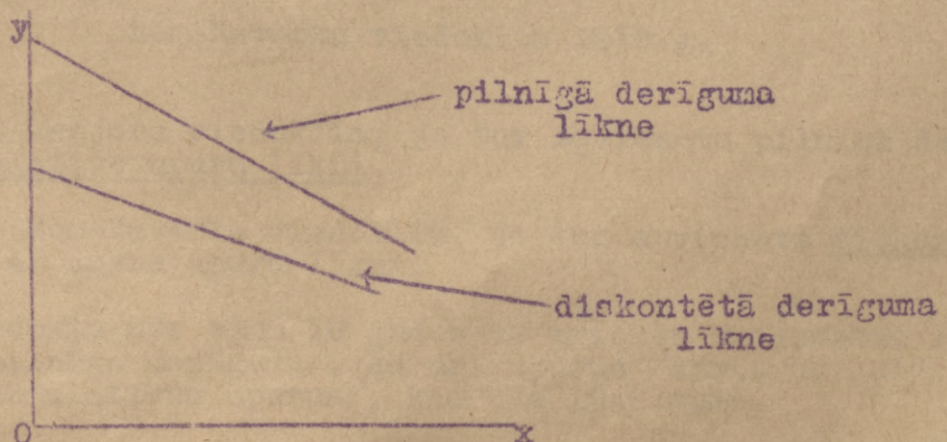
Šo Senjora domu var attēlot šādi:



No Senjora viedokļa, ar darba upuri vien nepietiek, jo nāk klāt vēl gaidīšanas upuri. Ja darba un gaidīšanas upuri apvieno un attēlo, tad dabū jaunu - kumulatīvo līkni, kas ir stāvāka par darba upuru līkni.

2. Bēm-Baverka viedoklis.

Bēm-Baverks lieto pavisam citu paņēmieni, citu pieeju, lai ievērotu momentu jeb laiku kā faktoru tautsaimnieciskās diskusijās. Kāda būtu Bēm-Baverka pieeja? Ja Senjora, kā tikko redzējām, iziet no darba upura līknes, tad Bēm-Baverks iziet no derīguma līknes. Nostājoties uz Bēm-Baverka viedokļa, jārēķinās ar angļu koku derīgumu, bet šo angļu koku derīgumu baidīs tad, kad koki būs izauguši. Tagad rodas jautājums, cik augstu vērtēs tos labumus, ko saņems pēc kādiem 10 gadiem, tad, kad angļu koki būs izauguši un nesīs augļus. Ir skaidrs, ka koku stādītājs tos vērtēs zemāk, varbūt uz pusi no tā derīguma, kas realizēsies pēc 10 gadiem. To var attēlot šādā diagrammā, kur, pēc Bēm-Baverka uzskata, angļu koku tagadējo derīgumu attēlos līkne, kas būs zemāka par derīguma līkni. Pilnīgā derīguma līkne attēlo to derīgumu, kas būs pēc 10 gadiem, bet diskontētā derīguma līkne - to derīgumu, kas ir pašlaik.



Diskontētais derīgums /bankieru valodā runājot/ ir iegūtie zemos labumi. Šeit nākotnes derīguma lielums ir diskontēts uz tagadnes derīgumu un iegūts jauns derīgums, kas ir mazāks par pirmo /nākotnes derīgumu/. Izolētā mājturībā elementārā formā tas ir tas pats, ko tagad sauc par kapitāla augļiem.

3. Tagadnes viedoklis.

Redzam, ka ir divi redzes viedokļi. Mums jāizpētī, vai nav kāda sakara starp šiem diviem viedokļiem, divām pieejām: Senjora un Bēm-Baverka.

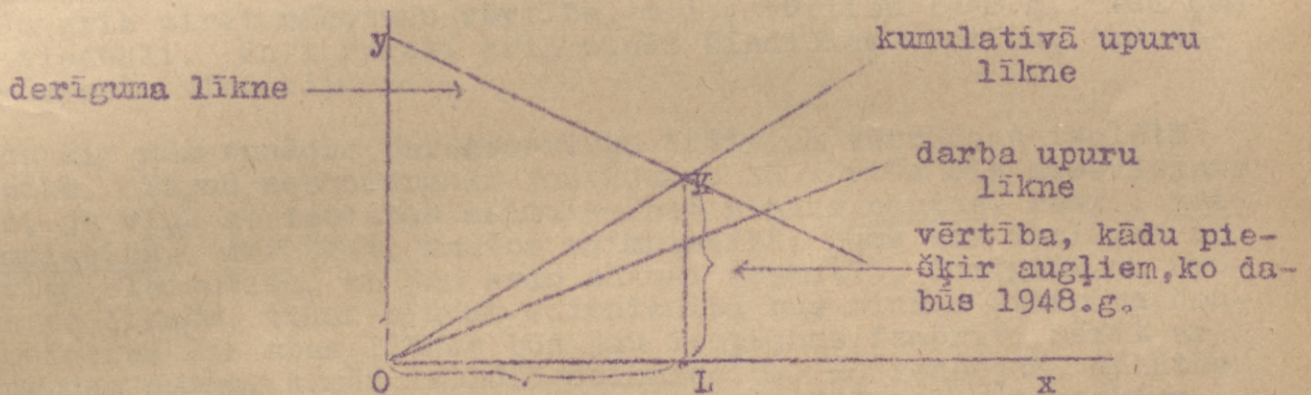
Senjora pieeja ir, kā viegli redzēt, "klasiskās skolas" pieeja, tā ir pieeja, kas skatās no nesto upuru viedokļa, no ražošanas izmaksu viedokļa.

Bēm-Baverka pieeja ir t.s. "austriešu skolas" pieeja, kas mēģina tautsaimnieciskas problēmas un it sevišķi vērtības problēmas atrisināt, izejot no derīguma viedokļa.

Mēģināsim abas pieejas, resp., abu pieeju diagrammas apvienot kopīgās diagrammās un skatīsimies, kas iznāks.

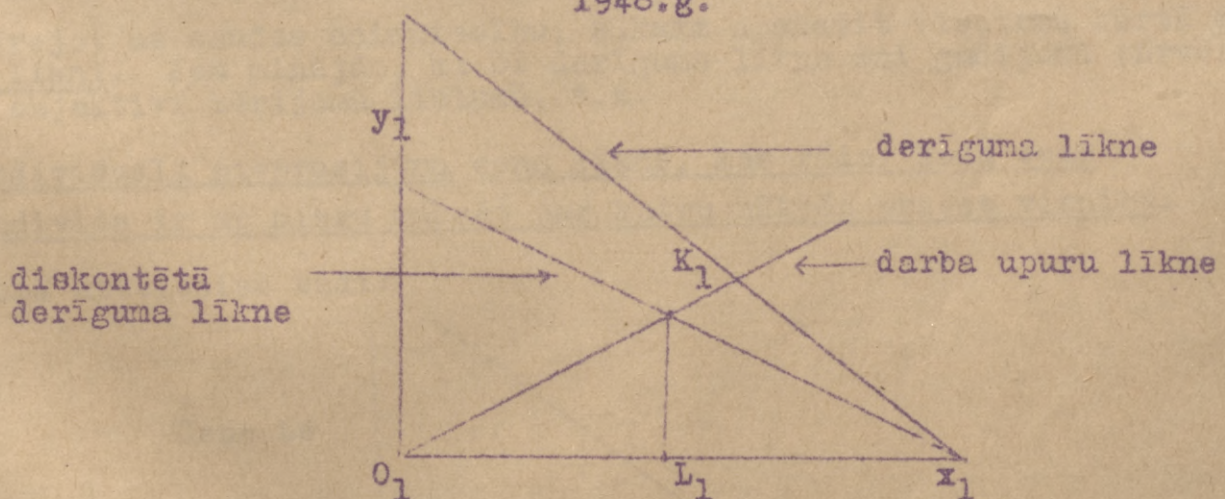
Pienemsim, ka kokus stādīs 1938.g. un augļus tie nesīs tikai pēc 10 gadiem, t.i. 1948.g.

1.



Šis būtu Senjora viedoklis 1948.g.

2.



Bēm-Baverka viedoklis 1938.g.

1. Šema atbilst Senjora viedoklim, jo tur apvienota pilnīgā derīguma līkne ar kumulatīvo upuru līkni.

2. Šema atbilst Bēm-Baverka viedoklim, jo tur apvienota diskontētā derīguma līkne ar darba upuru līkni.

Pēc Senjora viedokļa mēs ejam 10 gadus uz priekšu un izsakam augļu koku derīgumu /pilnīgo derīgumu/, kā arī upurus /darba un gaidīšanas upurus/, tā tad kumulatīvus upurus/, kas būs 1948.gadā.

Bēm-Baverka domu gājiens ir citāds. Viņš mēģina noskaidrot šīs dienas stāvokli, atrast augļu koku /mūsu piemēra gadījumā/ tagadējo vērtību. Šeit nepieciešams visu reducēt uz tagadni. Tāpēc viņš izsaka augļu koku derīgumu /diskontētu derīgumu/ un upurus /darba upurus, kas ieguldīti, bez gaidīšanas upura/, kas ir tagad - 1938. gadā.

Punkts K ir līdzsvara stāvoklis starp pilnīgā derīguma un kumulatīvo likni, bet punkts K_1 ir līdzsvara stāvoklis starp diskontētā derīguma un darba upuru likni.

OL un O_1L_1 abās diagrammās būs vienlīdzīgi, tie apzīmē iestādīto koku skaitu.

Kas ir KL un K_1L_1 ? Abos gadījumos tie apzīmē vērtību, bet redzam, ka KL ir lielāks par K_1L_1 , t.i. augļu koku vērtība 1948. g. ir lielāka par tikko iestādīto augļu koku vērtību tagad 1938. g.

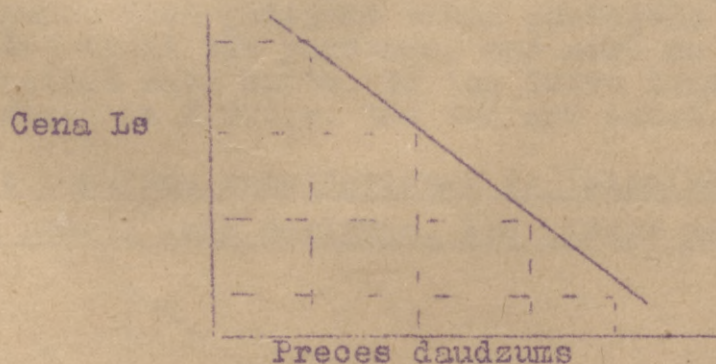
Ja jautā, kurš skatījums tad ir pareizs, tad jāatbild, ka abi ir pareizi, tikai tie ir katrs ar savu izejas punktu, ar savu viedokli. Šī starpība rodas no tā, ka šī tautsaimnieciskā problēma skatīta vai no diskontētā derīguma viedokļa vai no kumulatīvo upuru viedokļa. Šeit nepieciešami atcerēties, ka šīs abas pieejas ir alternatīvas, t.i., katrā gadījumā varam izvēlēties vienu no tām, bet abas reize nevar ņemt. Ja grib zināt nākotnes vērtību, t.i., vērtību 1948. g., tad ņem Šenjora viedokli. Ja turpretī grib zināt šīs dienas vērtību, tad jāņem Bēm-Baverka viedokli.

Līdz šim mēs runājām par atsevišķa individa vērtēšanu izolētā saimniecībā. Tagad noskaidrosim jautājumu: kā vērtēs šis atsevišķais individs, ja viņš no izolētas saimniecības nonāks naudas, resp., mainas saimniecībā. Arī šeit, naudas saimniecībā, mums būs darīšana ar tiem diviem elementiem, ko jau esam sākuši apskatīt, derīgumu un upuriem, ar to liknēm, tikai naudas saimniecībā būs zināma starpība. Naudas saimniecībā šīs abas līknes būs jau iespējams izmērīt, mērīt ar zināmu naudas summu, kamēr izolētā saimniecībā, kā redzējām, dabūtās līknes bija jāuzskata par fiktīvām, jo tur operējām ar psihiskiem lielumiem, kas nepaļodas mērīšanai.

Pārejot uz naudas saimniecību, sāksim apskatīt vispirma kārtā derīguma likni. Jau minējām, ka šī derīguma līkne šai gadījumā pārvērtīsies objektīvi mērijamā lielumā, t.s.

individualā pieprasījuma cenu līknē, kas rāda, kādu cenu individs ir ar mieru maksāt par katru nākošo preces vienību.

Diagrammā attēlosies šādi:



Šeit sastopamies ar "naudas" jēdzienu. Jautājumu par naudu mēs vidojamies atstāt uz vēlāko laiku, kad tuvāk izpētīsim, kas ir nauda, ko nozīmē u.t.t. Tomēr arī šeit ir nepieciešama zināma izpratne par naudu. Šeit apskatīsim tikai dažas elementaras lietas, bet visu pārējo atstāsim uz vēlāko laiku.

Rodas jautājums, kas tad šini gadījumā ir nauda c i l v ē-

k a a p z i n ā?

Lai uz to atbildētu, mēģināsim šo jautājumu vienkāršot. Pieņemsim, ka kādai nama mātei ierodas tirgū ar zinamu naudas sumu, piem. ar 25 latiem. Uz šiem Ls 25,- iespējams skatīties divējādi.

- 1/ Ls 25,- šai gadījumā itkā pārstāv zinamas preces, zinamu preču daudzumu. Šie Ls 25,- it kā reprezentē zinamas preces, bet pie tam jāpiezīmē, ka Ls 25,- reprezentē preces tikai vispārējā, abstraktā veidā, t.n., ka ar šiem Ls 25,- var iegūt zinamus daudzumus zinamu preču, bet ar zinamu izvēli: pirmo, otro, trešo vai ceturto u.t.t., tā tad no visām precēm dažas, bet nevis tikai vienu noteiktu preci, kā silkt, vai ko citu. Tiklīdz nama māte izdevusi šos Ls 25,- par vienu vai vairākiem konkrētiem priekšmetiem, nama māte ir atteikusies no iespējas iegūt pārējos priekšmetus, kurus varēja izvēlēties, ja būtu atteikusies no nopirktā priekšmeta. Tā tad Ls 25,- it kā reprezentē tās preces, ko var iegūt.
- 2/ ir iespējams domāt, ka Ls 25,- nama mātes apziņā izteicas arī kā zinama darba upuru rezultāts, jo - lai šos Ls 25,- iegūtu, vajag viņas vīram un viņai nest zinamu darba upuri.

Tā tad nauda var izteikt:

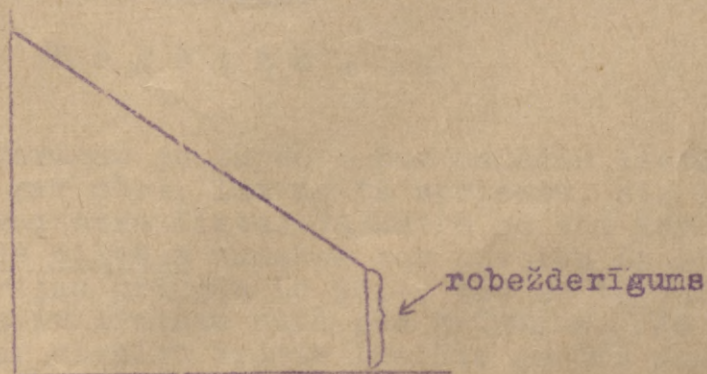
- 1/ visas tās preces, ko būtu iespējams iegūt pret to un to upuri, ar ko ir saistīta naudas iegūšana un
- 2/ fiziskā vai cita darba upuru daudzumu.

Šī otra pieeja ir ļoti interesanta tai ziņā, ka tai ir lielāka nozīme, nekā var iedomāties. Ja ņem mājturību ar nama māti un tēvu, tad redzēsīm, ka katrs no viņiem uz naudu skatīsies no sava viedokļa. Nama tēvs parasti iegūst naudu, par ko viņš atdod darba upurus, tāpēc nama tēvs vērtē naudu no darba upuru viedokļa. Nama māte, turpretī, rūpējas par ģimenes vajadzību apmierināšanu, tāpēc skatās no cita viedokļa, cik par naudu var iegūt preču. Tāpēc arī bieži rodas nesaskaņas šai jautājumā starp nama tēvu un nama māti.

Naudas robežderīgums.

Nesen atpakaļ mēs runājām par preču marginālo derīgumu. Tagad, kad mazliet esam iepazīlušies ar naudu, pakavēsimies pie naudas robežderīguma jēdziena, kas nav mazāk svarīgāks par atsevišķo preču robežderīgumu. Naudas robežderīguma vietā ir iespējams runāt par ienākuma robežderīgumu. Tādā gadījumā tikai jautājuma vienkāršošanas nolūkos ņemsim vērā tikai tās personas, kas neko no sava ienākuma neuzkrāj un arī nenotērē savu mantu, tā tad dzīvo ienākuma robežās, piem. ja gada laikā saņem Ls 2.000,-, tad tos arī izdod.

Naudas jeb ienākuma robežderīgums ir īstenībā pēdējās naudas vienības, pēdējā lata derīgums, kas pieder cilvēkam.



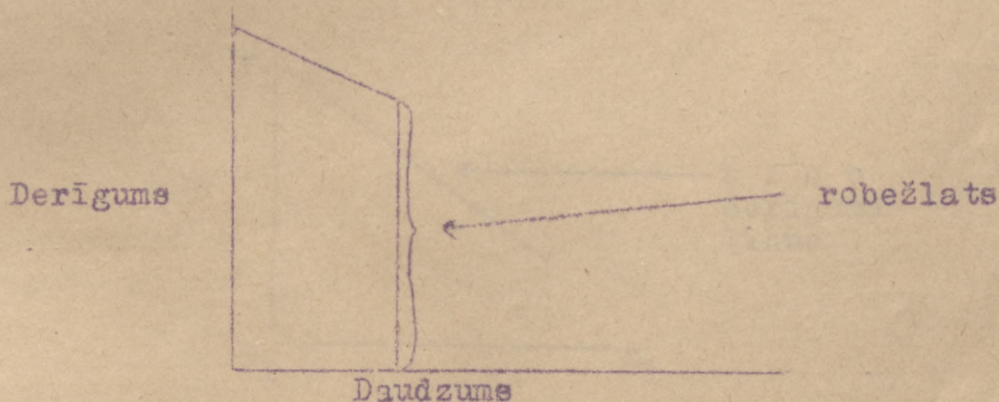
Te tikai jāpiezīmē, ka šo robežas jeb pēdējo latu nedrīkst pārprast. Tas nebūt nav tas pēdējais lats, ko saprot ikdienas dzīvē. Ikdienas dzīvē par pēdējo latu dēvē to latu, kas palicis pāri, kad citi izdoti.

Mēs par pēdējo latu sauksim robežlatu, marginālo latu, t.i., ko mēs vai kā pēdējo iegūstam, vai kā pirmo no sava ienākuma izdodam, ja mūsu rīcībā ir zinams latu skaits.

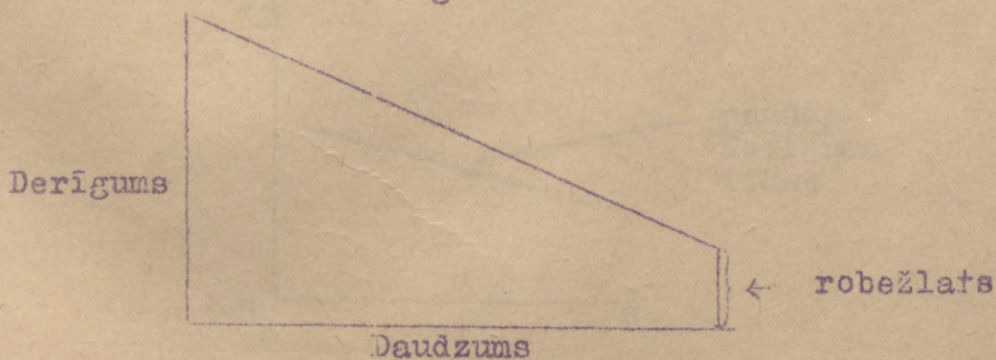
Šādā nozīnē lietotais pēdējais lats nozīmē zinamu daudzumu apmierinājuma, ko mēs varam iegūt, apmierinot vienu vai otru no mūsu vajadzībām, vai vairākas vajadzības kopā.

Vieglī redzēt, ka šis apmierinājuma daudzums jeb lielums, ko mēs iegūstam apmierinot kādu vienu vai vairākas mūsu vajadzības par pēdējo latu, nabadzīgam cilvēkam ir daudz lielāks nekā bagātniekam. Robežlats, ko iegūst savā ienākumā nabadzīgais cilvēks, nozīmē vienu vai otru visai nepieciešamu lietu, droši vien tādu lietu, kas noder primāro jeb 1. nepieciešamības vajadzību apmierināšanai. Robežlats nabadzīgam cilvēkam var nozīmēt apģērbu u.t.t. Bagātniekam šis robežlats nozīmēs kādas tālākas vajadzības apmierināšanu viņa iespējami garā vajadzību virknē, ko viņam ir iespējams apmierināt ar saviem ienākumiem. Bagātniekam šis robežlats var noderēt samaksai par auto, ja viņš pastaigājoties būs aizgājis tālāk no mājām u.t.t. Viss tas rāda, ka naudas robežderīgums nabadzīgam cilvēkam ir daudz lielāks nekā bagātniekam.

Teikto uzskatami var parādīt diagrammās:



N a b a g a m .



B a g ā t a m .

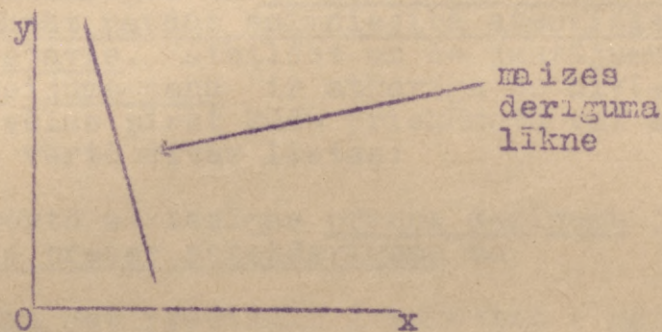
Šī atziņa ir visai svarīga, jo tāpēc - par dažādām lietām samaksātas summas nevar noderēt par mēru, lai no tā spriestu, cik lielu apmierinājumu sniedz viena vai otra lieta, ja katru no tām iegūst cita persona. Ja, piem., kāds cilvēks samaksā par uzvalku Ls 200,-, bet par tautsaimniecības teorijas grāmatu Ls 50,-, tad no tā varētu teikt, ka vajadzība pēc uzvalka ir lielāka nekā pēc grāmatas. Ja abas minētās lietas nopērk, tad par uzvalku izdota lielāks naudas daudzums un tas

sagādās lielāku apmierinājumu cilvēka vajadzībām. Tagad iedomāsimies, ka abas minētās lietas: uzvalku un grāmatas iegādātos divas dažādas personas. Vai arī šādā gadījumā iespējams teikt, ka tās personas, kas izdevusi Ls 200,- par uzvalku, vajadzība ir bijusi lielāka par tās personas vajadzību, kas izdevusi par grāmatu Ls 50,-. Atbildi nevar dot. Piemēram, šos Ls 200,- būtu izdevis par uzvalku bankieris, kam ir bez tam vēl kādi 6 uzvalki, un Ls 50,- būtu izdevis kāds nabadzīgs students, kas šos Ls 50,- būtu atlicinājis no savas nelielās stipendijas. Ja šo apstākli ievēro, tad nav iespējams teikt, ka bankiera vajadzība pēc uzvalka būtu lielāka par studenta vajadzību pēc grāmatas.

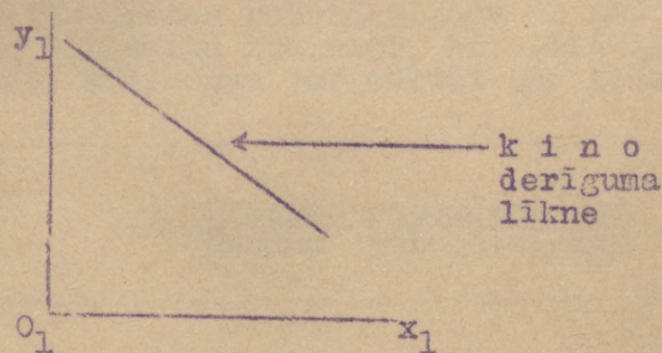
Atcerēsimies Ādama Smita problēmu par ūdeni un dimantiem. Teiktais izskaidro, kāpēc dimantiem ir tik liela maiņas vērtība, bet ūdenim tās nav. Šis jaunais izskaidrojums pamatojams ar apstākli, ka dimanta pircēji ir bagātie cilvēki, kuru naudas robežderīgums ir ļoti zems.

Kāda tad varētu izskatīties naudas derīguma līkne?

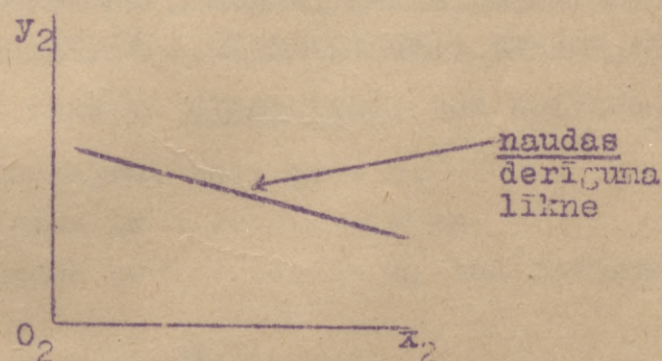
1.



2.



3.



Jau atzīmējām, ka derīguma līkne attēlojas tāpat kā krītošā vajadzība. Tā kā vajadzību pēc maizes var samērā ātri apmierināt, tad vajadzība pēc maizes attēlosies diezgan stāvā līknē. Līdz ar to maizes robežderīguma līkne būs arī stāva /1/. Vajadzību pēc kino nevar tik ātri apmierināt, to var apmierināt gausāk, tāpēc līkne būs lēzenāka /2/. Vajadzību pēc naudas vēl grūtāk apmierināt, tāpēc līkne būs vēl lēzenāka /3/.

Par miljonāru Carnegie stāsta, ka viņš teicis, ka viņam pietiek

pelnīt tikai tad, kad bija sapelnījis pus miljarda dolāru un tad viņš pārdeva savas fabrikas par 447 miljoniem dolāru. Tikai pie tik milzīgas naudas vajadzība pēc tās bija izbeigusies.

Par naudas vērtēšanu jāsaprot, ka tā nav viegla lieta. Nāk klāt daži traucējoši apstākļi, kas neļauj šo naudas vērtēšanas problēmu tik vienkārši atrisināt, jo nauda dod iespēju ne tikai patērēt, bet arī valdīt. Daudziem cilvēkiem nauda ir ceļš uz varu, daudzi cilvēki tikai tāpēc pēc naudas cenšas. Tā tad arī no šī viedokļa var vērtēt naudu. Ja runā par cilvēku vispār, ja generalizē, tad iziet, ka naudas robežderīgums ir atkarīgs no tā vajadzība apmierinājuma, ko iegūst cilvēki, izlietojami šai nolūkā savu ienākumu naudas formā.

Individualā pieprasījuma cena.

Kas nosaka individualā pieprasījuma cenu? Citiem vārdiem sakot, kā izskaidrot, no kā atkarājs tā cena, ko par vienu vai otru priekšmetu būtu ar mieru maksāt naudas saimniecībā atsevišķs indivīds, atsevišķas mājturības pārstāvis. Atbildot uz šo jautājumu, var teikt, ka ši individualā pieprasījuma cena ir atkarīga no diviem dažādiem momentiem. Ja cilvēks vēlas pirkt kādu priekšmetu vai arī tādu priekšmetu pārdot, tad viņš vērtē divas lietas:

- 1/ šis cilvēks vērtē attiecīgas preces derīgumu jeb precizāki izsakoties - šīs preces robežderīgumu un
- 2/ naudas derīgumu jeb precizāki izsakoties - naudas robežderīgumu, kas par šo priekšmetu būtu jāatdod.

Šīs divas lietas: iegūtās preces robežderīgums un atdotās naudas robežderīgums ir tās, ko salīdzina indivīds, ko salīdzina nama māte tirgū, kad cenšas novērtēt, kādu cenu var maksāt par zināmu preci. Tātad:

$$\text{Individualā pieprasījuma cena} = \frac{\text{Preces robežderīgums}}{\text{Naudas robežderīgums}}$$

Vārdiem izsakoties:

individualā pieprasījuma cena ir tieši proporcionāla preces robežderīgumam un pretēji proporcionāla naudas robežderīgumam.

Ja šo atziņu mēģinātu izteikt algebriski, tad apzīmēsim

individualā pieprasījuma cenu ar - c,
preces robežderīgumu ar - d un
naudas robežderīgumu ar - n, tad dabūsim:

$$c = \frac{d}{n}$$

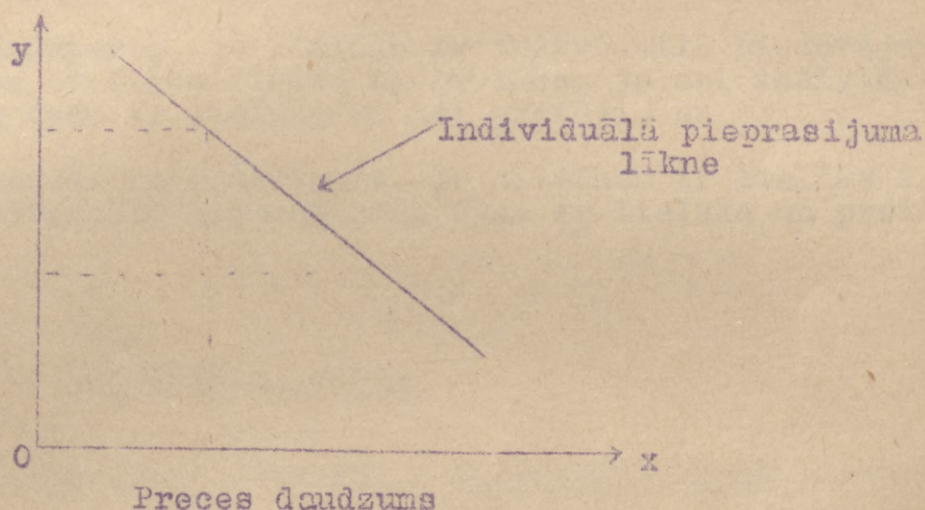
Ko šī formula izteic? Tā izteic divas lietas:

- 1/ individualā pieprasījuma cena /c/ ir atkarīga no preces robežderīguma /d/. Jo lielāks ir preces robežderīgums, jo lielāka ir individualā pieprasījuma cena, ko atsevišķs indivīds būs ar mieru maksāt un jo mazāks ir preces robežderīgums, jo mazāka ir arī individualā pieprasījuma cena.
- 2/ individualā pieprasījuma cena /c/ ir atkarīga arī no naudas robežderīguma /n/, tikai šeit atkarība ir pretēja pirmajai, jo lielāks ir naudas robežderīgums, jo mazāka ir individualā

pieprasījuma cena; jo lielāka cena, ko atsevišķs indivīds būs ar mieru maksāt par kādu preci un jo mazāks naudas robežderīgums, jo lielāka individuālā pieprasījuma cena. Tā bagātnieki, kam naudas robežderīgums ir mazs /skat.šemas/, var maksāt augstāku cenu, bet nabadzīgie ļaudis, kam naudas robežderīgums ir daudz augstāks, var maksāt tikai zemas cenas.

Jāievēro tas, ka individuālā pieprasījuma cena ir atkarīga preces robežderīguma. Mēs zinām, ka kādas preces robežderīgums ir atkarīgs no attiecīgas preces daudzuma, jo robežderīgums ir pēdējās vienības derīgums. T.n., ka dažādiem daudzumiem individuālā pieprasījuma cena ir dažāda. Piemēram, zināmu daudzumu rīsa nama māte normali pirks, teiksim, tas būtu 2 kg. Šos 2 kg. nama māte nopirks par pastāvošo cenu, bet pie 3. un 4.kg. rīsa viņa apstāsies un nepirks. Ja rīss būtu lētāks, tad viņa nopirktu. Tā tad nama māte apstājas pie robežderīguma. Ja individuālā pieprasījuma cenu attēlotu, tad dabūtu likni, līdzīgu derīguma liknei.

Individuālā pieprasījuma cena jeb tā cena, ko par dažādiem daudzumiem būtu ar mieru maksāt atsevišķs indivīds.



No atsevišķām individuālā pieprasījuma līknēm veidojas kopīgas papildu līknes, bet par tām runāsim vēlāk.

Viss tas, ko pārrunājām sakarā ar pieprasījuma līkni, lielā mērā attiecas arī uz piedāvājuma līkni.

Individuālā piedāvājuma cena .

Lai izskaidrotu individuālā piedāvājuma cenu, t.i., to cenu, par kuru indivīds būtu ar mieru pārdot savu preci, mums jāiziet no u p u r u v i e d o k l a. Vienkāršības labā iziesim no cilvēka dzīves svarīgākā upura - darba upura /bija vēl cits upuris - gaidīšanas upuris, bet to, kā minējām, vieākārbošanas dēļ neievērosim/. Subjektīvā piedāvājuma cenas līkne rāda to naudas summu, ko indivīds grib iegūt par to, ko viņš pagatavojis ar savu darbu. Piem.: pieņemsim, ka jau minētais riekstuslasītājs riekstus neizlietotu sev, bet pārdotu tos. Rodas jautājums: cik viņš gribētu iegūt par saviem riekstiem jeb par kādu cenu viņš savus riekstus pārdotu? Tas mums jānoskaidro, jānoskaidro šā riekstu lasītāja individuālā piedāvājuma cena. Jautāsim: kas ietilpst šās personas vērtējumā šai gadījumā. Šās personas vērtējumā ietilpst:

- 1/ darba upuris jeb, pareizāki sakot, darba robežupuris un
- 2/ riekstu ievācēja interesēs arī tās naudas vērtības ko šī persona vēlas iegūt, jeb precizāki izsakoties - tam svarīgs arī tās naudas robežderīgums, ko /naudu/ viņš vēlas iegūt.

Tā tad:

$$\text{Individuālā piedāvājuma cena} = \frac{\text{Robežupuris}}{\text{Naudas robežderīgums}}$$

Apzīmējot

individuālā piedāvājuma cenu ar - C ,
 robežupuri ar - D un
 naudas robežderīgumu ar - n , dabūsim algebrisku formulu

$$C = \frac{D}{n}$$

Arī šī formula rāda divi lietas:

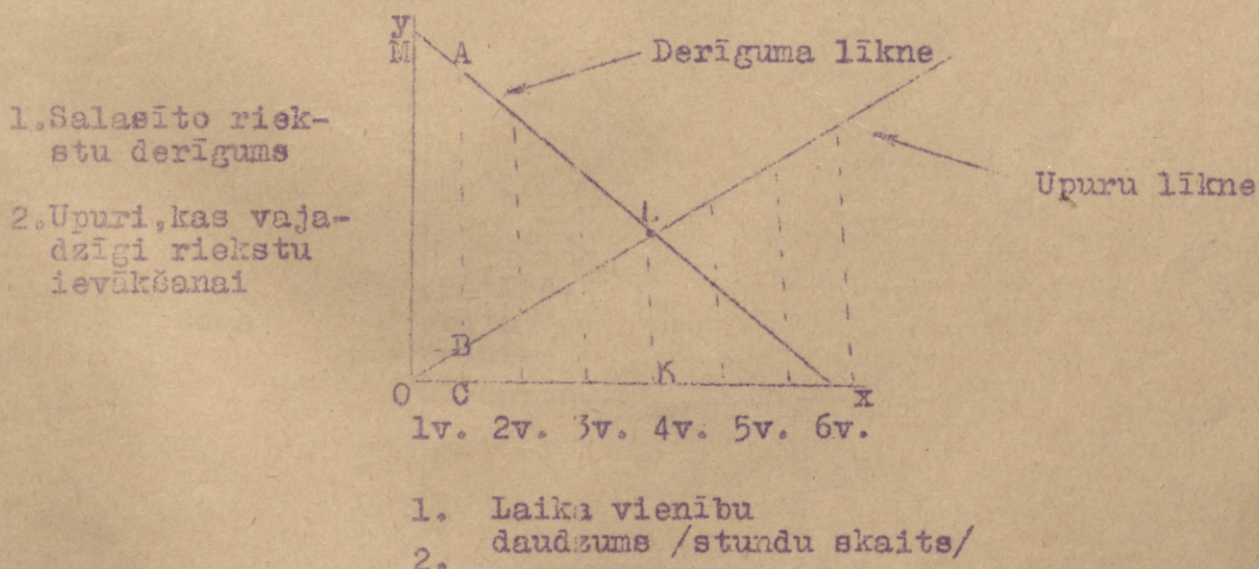
- 1/ jo lielāks robežupuris, jo lielāka ir individuālā piedāvājuma cena; jo darbs ir bijis ilgāks un grūtāks, jo arī individuālā piedāvājuma cena ir lielāka un arī pretēji, un
- 2/ jo mazāks ir naudas robežderīgums, jo cilvēkam ir lielāks ienākums, jo individuālā pieprasījuma cena ir lielāka un pretēji.

Patērētāja rente.

Tagad apstāsimies pie jauna jēdziena - patērētāja rente /consumer surplus/.

Par patērētāja renti sauc to ieguvuma, ko saņem patērētājs, iegūstot kādu preci.

Tagad atcerēsimies vēlreiz mūsu zemos riekstu ievācēju. Lai izteiktu viņa riekstu saimniecisko vērtību, mums jāzīmē divas līknes: derīguma un upuru līknes.



Pirmajā laika vienībā /pēc mūsu pieņēmuma 1 stundā/ salasīto riekstu derīgums tālu pārsniegs upurus, kas vajadzīgi šo riekstu ievākšanai, t.i., riekstu lasītājs riekstu derīgumu vērtēs augstāk par ieguldītiem upuriem. Mūsu attēlā laukums OMAC apzīmē 1. laika vienībā salasīto

riekstu derīgumu, bet laukums OBC apzīmē upuru, kas bija vajadzīgi šo riekstu salasīšanai. Redzam, ka upuri nesedz visu derīgumu, ir pārpalikums /laukums OLAB/. Šo pārpalikumu mēs saucam par

patērētāja renti.

Nākošajās vienībās upuru lielums pieaug, bet salasīto riekstu derīgums krīt, tāpēc patērētāja rente arī samazinās. Punktā L abas līknes krustojas, iestājas līdzsvars starp salasīto riekstu derīgumu un upuru daudzumu, t.n., ka patērētāja rentes te nav. Ja riekstu lasītājs arī 5. laika vienībā, tad upuri pārsniegtu iegūto riekstu derīgumu. Tāpēc cilvēki parasti strādā tikai līdz līdzsvara punktam.

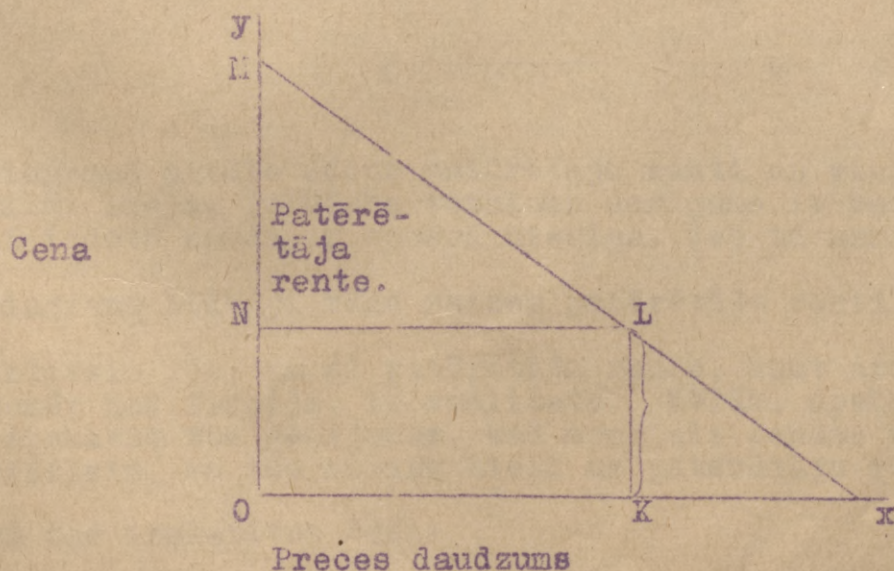
Izolētā mājturībā patērētāja rente ir psihisks ieguvums.

Ja mūsu riekstu lasītājs būtu lasījis 4 laika vienības, t.i. līdz līdzsvara punktam, tad totalais derīgums O.LK, bet totalais subjektīvo upuru daudzums - OLK, tā tad patērētāja rente būtu O.LL.

Runājot par izolēto mājturību, jāpiezīmē, ka patērētāja rente ir sastopama arī maiņas saimniecībā. Ilustrēsim to ar dažiem piemēriem. Piemēram, ja būtu jāatgriežas atpakaļ pie šķiltavām, tad mēs par kastīti sērkokociņu maksātu daudz vairāk nekā tagad. Līdzīgi, ja vajadzētu motala spalvas vietā lietot veco zoss spalvu, tad mēs par to pašu spalvu samaksātu daudz vairāk. Ja nebūtu pasta, tad par vēstuļu sūtīšanu uz provinci mēs maksātu vairāk nekā tagad. Redzam, ka par dažādām lietām mēs maksājam mazāk nekā būtu šām lietām derīguma citos apstākļos. Tas, ko mēs iegūstam, saucas par patērētāja renti. Patērētāja rente ir ne tikai šais gadījumos, bet pie visām precēm, ko pērk. Ja, piem., nama māte pirktu 5 kg. ābolu, tad viņa pirmo kg. vērtētu daudz augstāk nekā pēdējo; tomēr arī pēdējo viņa vērtētu tik augstu, ka tas būtu vismaz tik vērts, cik liela ir par to atdota naudas vērtība. Ja pēdējā kg vērtība būtu zemāka, tad nama māte nepirks 5.kg, bet pirks tikai četrus.

Ja uzzīmētu diagrammu, tad redzētu, ka patērētāja rente naudas saimniecībā būtu analogiska patērētāja rentei izolētā saimniecībā. Starpība tikai būtu ar upura līkni, jo šeit darba upuru līknes vietā nāk naudas līkne, kas jānopelna, lai vajadzīgo precī iegūtu.

Naudas veidā nestos upurus atzīmēsim ar horizontālu līkni /NL/. Naudas veidā nestie upuri ir līdzīgi tirgus cenai. Ordināte rāda tirgus cenu /NO LK/.

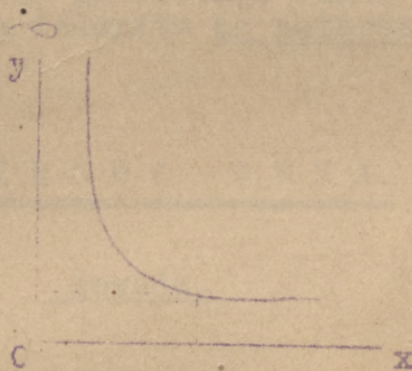


Laukums ONLK apzīmē, par iegūtām precēm, samaksāto naudu.

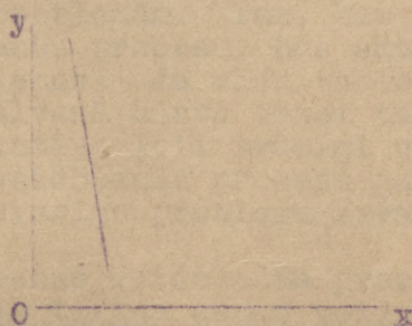
Apskatot trijstūri MM_1 , redzam, ka tas izsaka patērētāja renti. No sākuma izliekas, ka patērētāja rentes lielumu būtu iespējams izteikt naudā. Piemērs: pieņemsim, ka 1 kg. ābolu maksātu Ls 1,-, 2 kg. - Ls 0,90, 3 kg. - Ls 0,80, 4 kg. - Ls 0,70 un 5 kg. - Ls 0,60. Ja nopirktu 5 kg., tad samaksātu par tiem Ls 3,-, tū tad par katru kg. Ls 60,-. Tā tad patērētāja rente 1.kg. ir Ls 0,40, 2.kg. - Ls 0,30, 3.kg. - Ls 0,20, 4.kg. - Ls 0,10 un 5.kg. patērētāja rentes nav. Kopā visa patērētāja rente līdzinās vienam latam. Rodas jautājums: vai tas ir pareizi? Ja ņemtu vērā tikai kādu vienu preci, tad tas liktos pareizi. Tomēr šī patērētāja rente rodas pie katras preces: sviesta, gaļas u.t.t. Ja skaitīsim katras preces patērētāja renti, tad iegūsim milzu sumas. Lai redzētu, ka tā nav iespējams darīt, ņemsim piemēru par maizi. Saprotams, katrs cilvēks par maizi atdos visu, kas viņam ir. Piem., ja cilvēkam ir Ls 1.000,-, tad tos viņš atdotu par vienu maizes vienību. Ja tomēr cilvēks tagad 1 vienību maizes iegūst, piem., par Ls 1,-, tad patērētāja rente ir gandrīz visi Ls 1.000,-. Ar ūdeni arī ir tāpat. Tā mēs dabūtu jau Ls 2.000,- u.t.t. Mēs dabūsim ļoti lielas sumas, kas norāda, ka mēs nonākam līdz absurdam. T.n., ka patērētāja rente naudā nav mērojama. Jāievēro arī tas, ka mainās arī pati naudas vērtība, jo nopērkot vienu vai vairākas preces vienības, naudas paliek mazāk un n naudas robežderīgums līdz ar to pieaug. Piemēram, ja visu naudu atdod par maizi, tad ūdenim vairs nepaliek.

Šo ūdens un maizes patērētāja renti pārskatāmi varam redzēt diagramās:

1.



2.

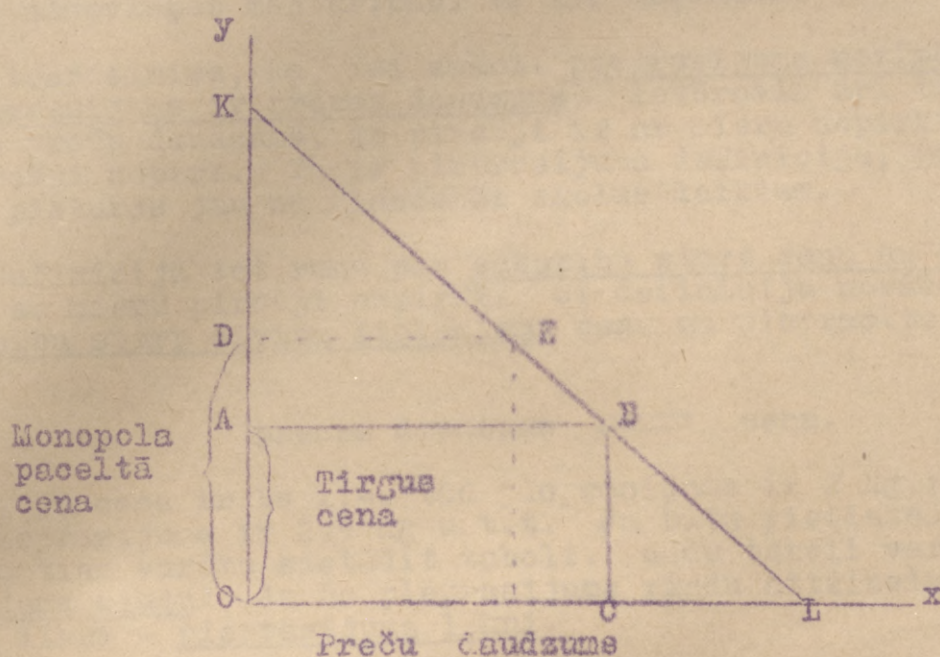


1.diagramā attēlo ūdens patērētāja renti un viegli redzēt, ka tā ir bezgalīgi liela, jo ūdens totalais derīgums ir bezgalīgi liels un iegūšanai izdotā nauda ir samērā niecīga, jeb tā nemaz nav vajadzīga.

2.diagrama līdzīgi rāda maizes patērētāja renti.

Piezīnēsim vēl, ka šī patērētāja rente, kaut arī nav mērijama naudā, tomēr nav fikcija, ir realitāte. Vēlāk, apskatot privāto monopolu, apskatot tos gadījumus, kad monopols cenšas mākslīgi pacelt cenas, redzēsim, ka tas notiek bieži uz patērētāja rentes rēķina.

Šemā tas izskatītos šādi:



Pie tirgus cenas laukums AKB ir patērētāja rente. Kad monopole paaugstina cenu /no OA uz OD/, tad patērētāja rente samazinās /laukums DKE/. Tā tad cenas paaugstināšana izdarīta uz patērētāja rentes rēķina.

T I R G U S C E N A .

Ievads.

Tagad apstāsimies pie jautājuma par tirgus cenas veidošanos, jo tirgus cena un tās veidošanās process ir viena no vissvarīgākajām tautsaimniecības teorijas problēmām. Tam, kas būs labi un pareizi izpratis tirgus cenas veidošanās procesu, būs skaidrākas arī citas tautsaimniecības teorijas problēmas. Ja vācu tautsaimnieciskā literatūra nav tikusi ieteikta, tad galvenā kūrta tikai tāpēc, ka tur tirgus cenas veidošanās process apskatīts ļoti trūcīgi un nepietiekoši. Piem. Konrādam par tirgus cenas veidošanās procesu gandrīz nemaz nav rakstīti. Mēs turpretim tikai svarīgo problēmu nevarām atstāt neievērotu.

Stājoties pie tirgus cenas veidošanās procesa apskata, vēl jāpiezīmē, ka vispirms apskatīsim tirgus cenas veidošanos brīvās konkurences apstākļos. Ar to, saprotams, nav gribēts faktu, ka ne visās vietās ir šī brīvā konkurence. Pie brīvās konkurences apstākļiem vispirms apstājamies tāpēc, lai mūsu apskatāmo problēmu izteiktu pa daļām, vienkāršotu to. Kad būsim iepazinušies ar tirgus cenas veidošanās procesu brīvās konkurences apstākļos, tad apskatīsim šo problēmu arī tādos apstākļos, kur brīvas konkurences nav, kur pastāv monopolstāvoklis.

Ja runā par tirgus cenas veidošanos brīvās konkurences apstākļos, tad no svara ir divi jēdzieni, kas jānoskaidro, lai izprastu tirgus cenas veidošanās procesu. Šie divi jēdzieni ir: pieprasījums un piedāvājums. Vispirms apstāsimies pie pieprasījuma.

PIEPRASIJUMS.

Par pieprasījumu tautsaimniecības teorijā sauc to zināmas preces daudzumu, ko pircēji ir ar mieru nopirkt pie dotās cenas. Pircēji var

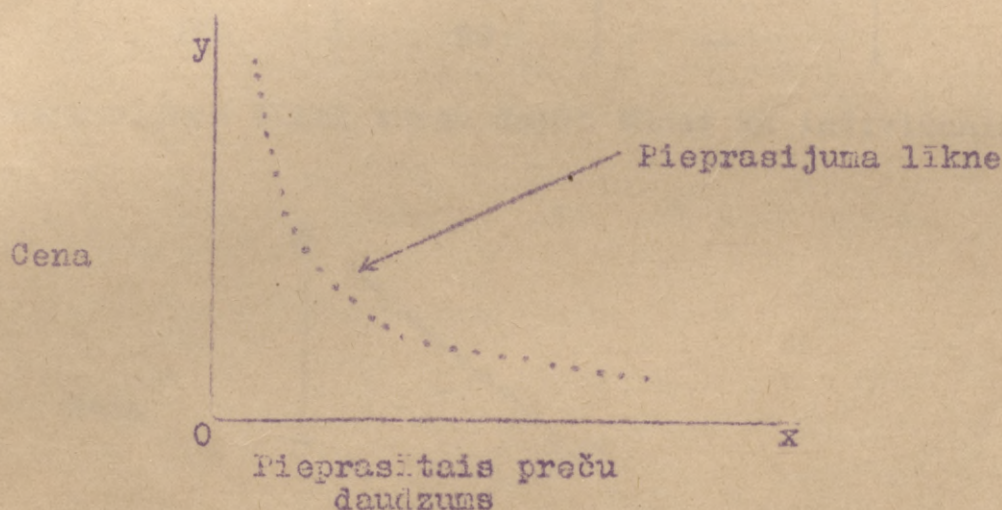
būt kā atsevišķas mājturības, tā arī uzņēmumi.

Atcerēsimies, ka, īsi sakot, pieprasījums nozīmē preces daudzumu, ka pieprasījums ir preces daudzums. Ievērosim arī to, ka pieprasījums ir tas preču daudzums, ko pircēji ir ar niera nopirkt, bet nevis tas, ko pircēji nopērk. Tā ir pieprasījuma definīcija, pie kuras tautsaimnieki pieturas jau no klasiskās skolas laikiem.

Definīcijā iet runa par sakarību starp cenu un preces daudzumu, ko ir ar niera pircēji nopirkt. Šī definīcija norāda uz funkcionālu attiecību starp diviem lielumiem: cenu un pieprasīto preču daudzumu, t.i.

preces daudzums \rightleftharpoons cena.

Piem., ja cena ir Ls 1,-, tad pieprasījums ir 2 kg.; ja cena ir 80 snt tad pieprasījums ir 2,5 kg u.t.t. Ja būtu pietiekoši daudz šādu datu, tad no tiem varētu sastādīt tabeli. Šādu tabeli varētu saukt par pieprasījuma rindu. Ja šo pieprasījuma rindu attēlosim grafiski, tad ņābūsim līkni - pieprasījuma līkni.



Šāda ir pieprasījuma līkne parastos apstākļos. Tā ir visbiežāk sastopamā, bet nav vienīgā līkne.

Jāatšķir individualais pieprasījums no koppieprasījuma.

Individualais pieprasījums ir atsevišķs mājturības pieprasījums un atkarīgs no formulas $c = \frac{d}{n}$

Koppieprasījums ir šo individualo pieprasījumu summa.

Individualā pieprasījuma cena atkarīga no 2 faktoriem:

1. no preces robežderīguma un
2. no naudas robežderīguma.

Tā mēs to izteicam tautsaimniecības teorijas terminoloģijā. Iēginiet atcerēties, ko nozīmē derīgums? Derīgums bija spēja, kā to redzējām, apmierināt vajadzības un robežderīgums bija atkarīgs no vajadzību intensitātes.

Tā tad vienkāršā valodā runājot, individualais pieprasījums atkarīgs no vajadzībām, no vajadzību intensitātes un no pirktspējām.

Ja ņemam mums pazīstamu formulu $c = \frac{d}{n}$, tad d šinī gadījumā būs

vajadzības un n - pirktspējas; tā tad

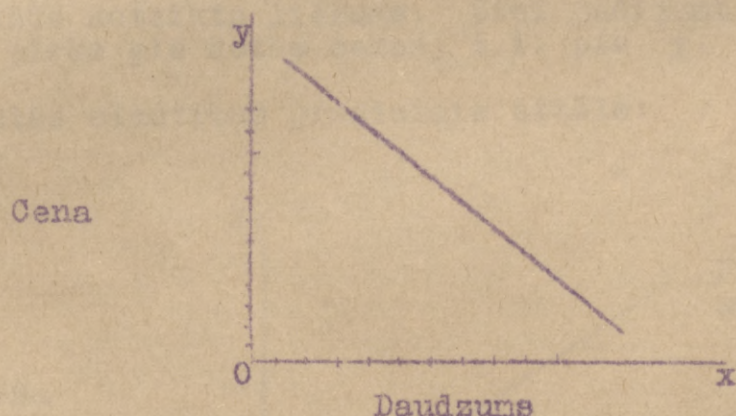
$$c = \frac{\text{vajadzības}}{\text{pirktspējām}}$$

Katrai mājturībai būs sava pieprasījuma līkne /individualā/. Ja tās saskaitīs kopā, tad dabūs koppieprasījumu.

Teikto ilustrēsim ar vienu tabeli:

Cena par 1 vienību	1.individ. pieprasījums /vienībās/	2.individ. pieprasījums /vienībās/	3.individ. pieprasījums /vienībās/	Koppieprasījums, kā individualo pieprasīj. summa /vienībās/
10 sant.	150	100	30	280
15 "	140	90	20	250
20 "	120	70	15	205
25 "	110	60	--	170
30 "	100	50	--	150

Koppieprasījuma līkni varam dabūt tāpat kā individualā pieprasījuma:



Koppieprasījuma līkne pēc savas dabas parastos gadījumos būs krītoša, kā tas ir ar individualo pieprasījuma līkni.

Pieprasījuma elastība.

Tautsaimnieciskajās diskusijās bieži runā par pieprasījuma elastību. Elastības jēdziens mums pazīstams jau no nodaļas par vajadzībām. Tur mēs redzējām, ka vajadzību elastība nav objektīvi mērojama, nav mērojama objektīvi tāpēc, ka vajadzības ir tīri psihiski pārdzīvojumi, kas nepadodas mērīšanai. Par vajadzību elastību ir iespējams spriest tikai netieši. Turpretī šeit, cenas veidošanās procesā, jāstopas ar pieprasījumu elastību, ko iespējams objektīvi mērīt.

Jaunākajos laikos daudzi tautsaimnieki ir izdarījuši veseli rindu specialu pētījumu, lai noskaidrotu dažādās zemēs un dažādos apstākļos dažādu preču pieprasījuma elastību. Piemēram, aizpagājušā gada vasarā apmeklēja Oslo universitāti. Tur novēroju, ka turienes ievērojamais tautsaimniecības profesors Frišs /Ragnar Frisch/ savā tautsaimniecības laboratorijā ar asistentiem strādāja, lai noskaidrotu svaiga piena elastību Norvegijā. Šos pētījumus izdara ar korelācijas metodi, ar ko iepazīsimies statistikas teorijā. Šis fakts arī rāda, ka statistika mūsdienu tautsaimniekam ir nepieciešama lieta, ka bez tās nav

iespējams kaut ko darīt.

1.1

Pieprasījuma elastību var definēt kā pieprasījuma jutīgumu pret cenas parmaiņām.

Elastība rāda, kādā mērā mainās pieprasījums, mainoties cenai. Tautsaimnieki dažkārt runā par normālo jeb caurmēra elastību. Šo normālo jeb caurmēra elastību apzīmē ar 1.

Normāla elastība precei būs tad, ja pircējs būs ar mieru pirkt šo preci par vienu un to pašu naudas summu, neatkarīgi no tā, vai šīs preces cena augsta vai zema.

Ilustrēsim šo domu ar skaitļiem. Normāla jeb caurmēra cena būs tad, ja pie cenas:

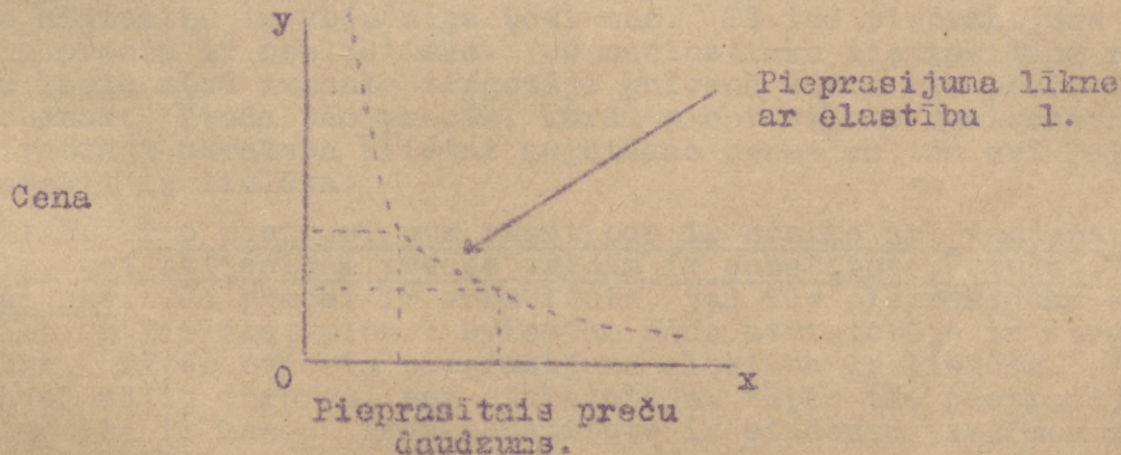
50 snt.	par 1 vienību	pirks 10 kg,	kopā par Ls 5,-
40 "	" " "	" " 12,5 "	" " 5,-
25 "	" " "	" " 20 "	" " 5,-
20 "	" " "	" " 25 "	" " 5,-

Šai gadījumā preces pieprasījumam ir normāla elastība, t.i., šīs preces elastība vienlīdzīga 1. Matemātiski šī normālā elastība attēlojas ar noteiktu līkni, ko sauc par taisnleņķa hiperbolu un ko raksturo formula

$$x \cdot y = k,$$

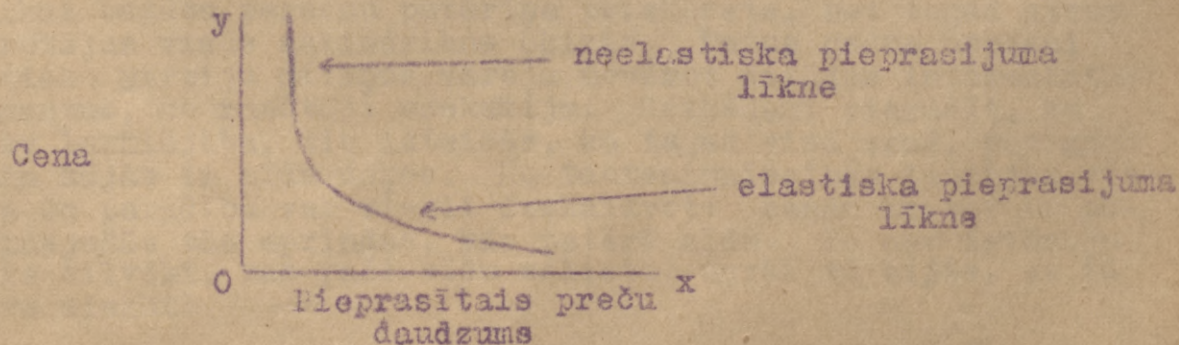
kur k ir kāds noteikts lielums. Šinī gadījumā $k = \text{Ls } 5,-$, x - kg daudzums, ko pirks pie dotās cenas, t.i. pie y .

Normalās elastības grafiskais attēls:



Šai gadījumā abscisas un ordinātas, t.i. cenas un pieprasītā daudzuma reizinājumam jābūt pastāvīgam lielumam.

Ja kāda pieprasījuma līkne kādā savā posmā būtu stāvāka par attēloto līkni, tad var teikt, ka šai posmā līkne ir neelastiska, t.i., elastība ir mazāka par 1. Ja turpretī līkne būtu lēzenāka kādā posmā, tad saka, ka šai posmā līkne ir elastiska, jo elastība ir lielāka par 1.



Kā neelastiskū pieprasījuma pienēru minēsim pieprasījumu pēc vāramās sāls. Vai vāramās sāls cena būtu augsta vai zema - nav domājams, ka cilvēki pirktu un patērētu vairāk vai mazāk vāramās sāls, nekā tas vajadzīgs. Augstas cenas gadījumā, varbūt, ar sāli apietos tikai tau-pīgāki. Pēc medicīnas atziņām nav ticams, ka zemo cenu gadījumā cilvēki patērētu vairāk sāls. Tāpat arī medikamentiem neelastisks pieprasījums.

Tagad jautāsim, no kā atkarīga pieprasījuma elastība?

Tādu apstākļu, no kā būtu atkarīga pieprasījuma elastība, ir daudz. Visus tos apskatīt nav iespējams. Minēsim dažus no tiem:

- 1/ pieprasījuma elastība atkarīga no tā, vai pieprasāmais priekšmets attiecas uz pirmās nepieciešamības vajadzībām, vai arī uz luksa jeb greznuma vajadzībām. Pieprasījums pēc maizes un piena ir samērā neelastisks. Vajadzības pēc pirmās nepieciešamības priekšmetiem ir intensīvāka kā pēc citiem. Turpretī pieprasījums pēc teatra, kino, greznuma priekšmetiem ir elastisks.
- 2/ ir svarīgs arī tas apstākļis, cik turīgas tās aprindas, kas ir zinamas preces pieprasītājas. Turīgas personas parasti apmierina savas vajadzības neatkarīgi no cenu augstuma. Zinama starpība ir arī tai apstākļi, vai vīrietis vai sieviete ir pieprasītājs. Vīriešu pieprasījums parasti ir neelastīgāks par sievietes pieprasījumu. Lielu preču namu īpašnieki ir konstatējuši šādu faktu: vajadzības gadījumā vīrietis bez ilgākas domāšanas maksā, piem., Ls 5,- par Ls 2,- vērtu preci; sievietes turpretī pērk preci arī tad, ja pat nav vajadzības, ja par to jāmaksā Ls 1,-, bet preces vērtība ir Ls 5,-. To var novērot izpārdošanās.
- 3/ Ir nozīme arī tam, vai prece liela vai maza lietošana mājturībā. Piem., cilvēki nekaulēsies par sērskociņiem, sinepēm, jo to mājturībā ir vajadzīgs ļoti maz. Tā tad pieprasījums uz šīm precēm ir neelastisks. Šo neelastisko pieprasījuma momentu lielā mērā izmanto tirgotāji galvenā kārtā pie preču izceļošanas. Visām tām precēm, kurām pieprasījums neelastisks, tirgotāji uzraksta krietni augstākas cenas un tām arī peļņa parasti ir lielāka.
- 4/ Tālāk. Pie pieprasījuma elastības ir nozīme arī tam apstāklim, vai attiecīgam preces veidam ir substituts, atvītotājs, vai nav. Ja precei ir substituts, tad tās pieprasījuma elastība ir lielāka, piem.: sviestam šāds atvītotājs ir margarīns. Tāpēc sviesta pieprasījuma elastība ir lielāka. Vāramajai sālij turpretī nav atvītotāja, tāpēc tās pieprasījuma elastība ir maza. Tāds substituts ir studentu piezīmes mānām lekcijām.
- 5/ Beidzot, ir vēl vienas apstāklim nozīme. Pieprasījums nav atkarīgs no atsevišķa pircēja pieprasījuma līknes, bet no visas sabiedrības kā vesela uzbūves jeb strukturas. Pieprasījuma elastība ir atkarīga no tā, vai, cenai pazeminoties, nāk vai nenāk klāt jaunas pircēju grupas no citām šķirām. Tādu preču ir daudz, kuru cenām pazeminoties, par patērētājiem kļuva tādu sabiedrības šķiru locekļi, kas agrāk, kamēr cena bija augsta, šo preci nemaz nepatērēja. Kā piemērs ir radio, kas agrāk bija tikai bagāto personu patērīgā priekšmets, bet tagad atrod patērētājus visās sabiedrības šķirās. Dažus gadus atpakaļ politisko partiju mītiņos varēja novērot dažādus interesantus argumentus, ko runātāji uzskatīja. Gribēdami pierādīt, ka pastāv labklājība, tie izteicās, ka tagad visā zemē, pat ganu meitām kājās ir zīda zeķes. No tautsaimniecības teorijas viedokļa šo parādību var viegli izskaidrot: cenām kritot ir paplašinājušās tās aprindas, kas patērē zīdu. To nav ievērojuši tie cilvēki, kas paši zīdu nelieto: agrāk tā bijis, uz tā pamata diskutē.

Tas apstāklis, ka pieprasījuma elastība ir atkarīga no tā, vai ar cenu pazemināšanu nāk klāt jaunas pircēju grupas, ir sareģģīts, jo tas prasa parasti ilgāku laika sprīdi, lai varētu iedarboties. Tā mēs nonākam līdz jaunai problēmai: problēmai par īsa un ilga laika pieprasījuma. Pie tās apstāsimies mazliet vēlāk.

Pieprasījuma elastības praktiskā nozīme.

Pagaidām apskatīsim otru jautājumu, jautājumu par to, vai šai pieprasījuma elastības pētīšanai ir kāda praktiska nozīme? Vai tā ir līdzīga citām teorijas lietām? Ja iedziļināties šai problēmā, tad jākonstatē, ka pieprasījuma elastības pētīšanai ir ārkārtīgi liela praktiska nozīme kā ekonomiskā politikā, tā arī praktiskā tautsaimniecībā, it sevišķi pēdējā. Ja kādas preces pieprasījums ir neelastisks, tad tirgotāji var cerēt pievilkt sev jaunus pircējus tikai tad, ja pastāv pilnīgā konkurence, jo tad, pazeminot cenas, ir iespējams atvilināt pircējus no citiem konkurentiem. Turpretī monopolapstākļos, kad ir tikai viens tirgotājs, kas spēj pieprasījumu apmierināt, tad cenu pazemināšana neelastiskām precēm tirgotājam nedos ieguvumus jaunu pircēju veidā.

Citādi ir ar precēm, kuru pieprasījums ir elastisks. Brīvas konkurences apstākļos cenu pazemināšana var dot apgrozījuma pieaugumu uz konkurentu un patērīna pieauguma rēķina. Monopolapstākļos apgrozījums var pieaugt uz patērīna pieauguma rēķina. Teikto var izteikt šema:

Ja pieprasījums pēc kādas preces ir :	tad šās preces cenas pazemināšanas gadījumā apgrozījums palielināsies	
	brīvas konkurences apstākļos par	monopol apstākļos par
1/ elastisks,	a + b	b
2/ neelastisks,	a	-

Ar "a" mēs apzīmējam to apgrozījuma pieaugumu, kas cenu pazemināšanas gadījumā var pastāvēt uz konkurenta rēķina, bet ar "b" - to pagrozījumu, kas cenu pazemināšanas gadījumā var rasties sakarā ar pieaugumu patērīnā.

Tā tad redzam, ka tas, kas pareizi novērtē atsevišķo preču elastību, var viegli iegūt naudu. Piemēru ir daudz, kas teikto apliecinātu. Piem., t.s. "lata" grāmatas, ko izdeva "Grāmatu Draugs". Šī grāmatu izdevniecība pareizi novērtējusi to apstākli, ka pieprasījums pēc grāmatām ir ļoti elastisks. Minētā firma gan šo domu ir pārņēmusi no ārzemēm. Rezultāts bija šāds: grāmatu cenas pazemināšanās uz Ls 1,- ievērojami pacēla apgrozījumu uz konkurentu rēķina un galvenā kārtā uz patērīna pieauguma rēķina. Agrozījums bija tik liels, par kādu grāmatu tirgotāji pat nesapņoja. Sakarā ar lielo apgrozījumu, firma labi pelnīja arī pie zemām cenām. Tuvāk par to runāsim, kad pārrunāsim izmaksu problēmu.

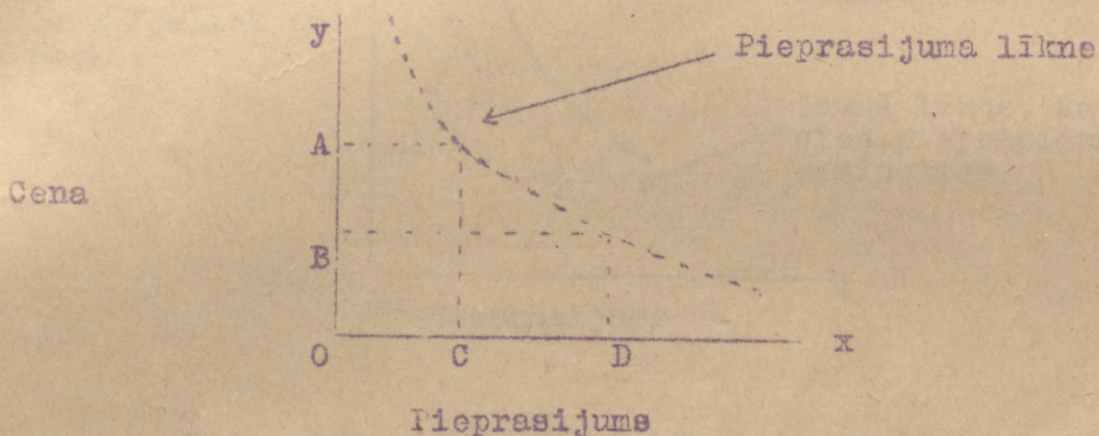
Izmantojot pieprasījuma elastību ir iespējams dibināt veselus veikalus. Ārzenēs šos jautājumus pētī pie dažādām precēm. Tur praktiskie tirgotāji algo specialistus - tautsaimniekus, kas izdara attiecīgus pētījumus, kuru mērķis ir noskaidrot preces noietas pacelšanas iespējamības. Šī pētīšana ļoti bieži ir saistīta ar pieprasījuma elastības pētīšanu, jo tai, kā redzējām, ir redzama vieta šai jautājumā. Šādus pētījumus par noietas pacelšanas iespējamībām sauc par tirgus analīzēm. Viens vienkāršots tirgus analīzes piemērs būtu, noskaidrot jautājumu, kas ir lielākie preces pieprasītāji, no kādām sabiedrības šķirām vai grupām tie nāk /piem., vai tie ir zemnieki, strādnieki u.t.t./, kur šās grupas dzīvo u.t.t. Šādām tirgus analīzēm pa-

rasti liels palīgs ir statistiskie materiāli, kas iegūti tautas skaitīšanās, jo šie materiāli dod iespēju jautājumu noskaidrot skaitliski. Latvijā tirgus analīzes, kā liekas, nenotiek.

Pieprasījuma pieaugums.

Tautsaimnieciskajās diskusijās jāsastopas ar terminu: pieprasījuma pieaugums. Sakarā ar to jāievēro, ka šis termins - pieprasījuma pieaugums - ir 2 nozīmes. Vēl jāatzīmē, ka no teksta jāizlopa, kādā nozīmē katru reizi šis termins ir lietots. Lai šīs 2 pieprasījuma pieaugumu nozīmes atšķirtu, tad ņemsim palīgā šemas:

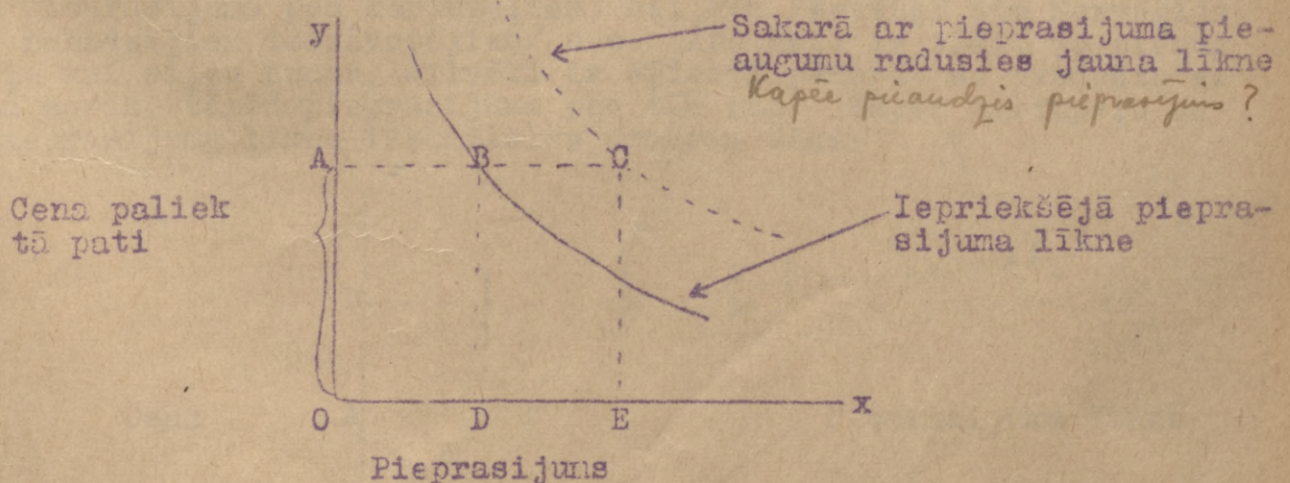
- 1/ mēs zinām, ka parasti cenai pazeminoties preces pieprasījums pieaug. Tā tad šai gadījumā cena pazeminās un pieprasījums pieaug. Šī ir viena apskatāmā termina nozīme. Šematiski tas būtu tā:



Ja sākumā cena bija OA, tad attiecīgais pieprasījums bija OC. Kad cena pazeminājās no OA uz OB, tad pieprasījums pieauga no OC uz OD.

Šeit pārmaiņas ir notikušas pa vienu līkni. Visbiežāk par pieprasījuma pieaugumu sauc nozīmē, t.i., kad pārmaiņas notiek pa to pašu līkni.

- 2/ Pieprasījums var pieaugt arī tad, ja cena paliek tā pati. Tādā gadījumā veidojas jauna līkne, pa kuru notiek tālākas pārmaiņas. Attēlosim arī šo gadījumu šematiski.



Šeit abos gadījumos cena nemainās, paliek tā pati OA, bet pieprasījums pieaug no CD uz OE. Sakarā ar to veidojas jauna pie-

**) pieprasījuma pieaugums šā...*

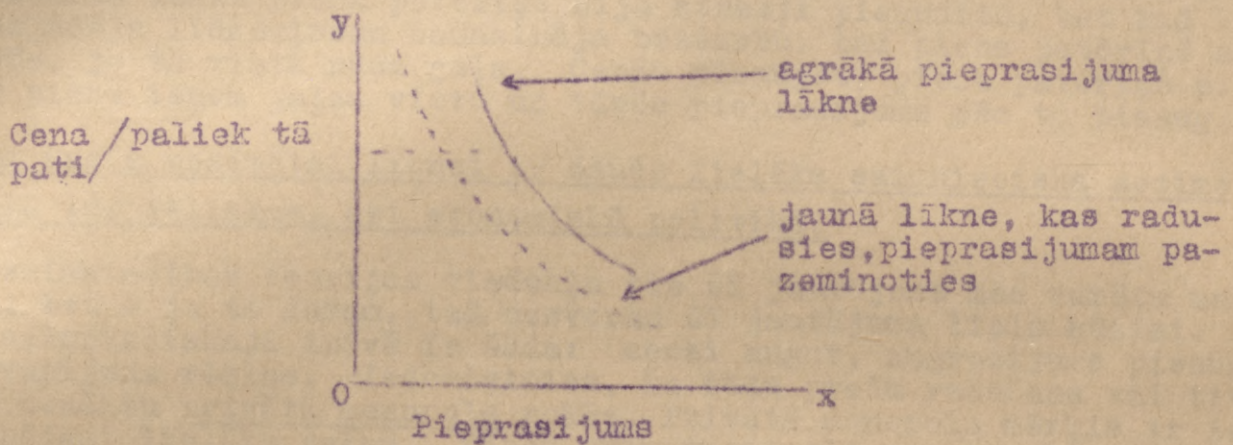
prasījuma līkne, kas ir augstāka par iepriekšējo pieprasījuma līkni.

Šī ir otra mūsu apskatījumā termina nozīme, kad pārmaiņas notiek pa jaunu līkni.

Vēl piezīmēsim, ka lielākais pieprasījums nozīmē lielāku preču daudzumu, ko pieprasa pie zemākas cenas /1.gadījumā/ vai pie tās pašas cenas /2.gadījumā/.

Ņemsim kādu piemēru 2.gadījumam. Piem., pie vienas un tās pašas cenas vasarā pieprasījums pēc slēpēm ir mazāks nekā ziemā.

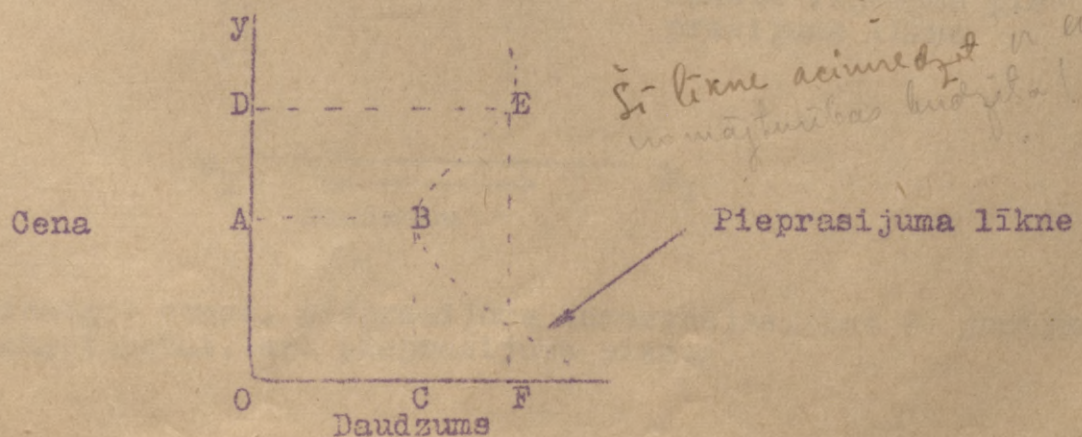
Attiecībā uz jaunas līknes veidošanos jāsaprot, ka jauna līkne var izveidoties zināmā daļā, zināmā posmā, bet pārējā daļa pilnīgi sakrist ar veco. Mūsu attēlā jauno līkni veido pieprasījums, kas pieaudzis, bet var būt arī otrādi, t.i., kad pieprasījums pazeminājas:



Daži citi pieprasījuma līknes veidi.

Līdz šim mēs apskatījām tikai parasto, visbiežāk sastopamo pieprasījuma līkni. Rodas jautājums: vai pieprasījuma līknes forma ir vienmēr šāda, no kā izriet, vai vienmēr pazeminoties cenai pieaugs pieprasījums? Jāatbild, ka nē, ne vienmēr pieprasījuma līkne ir šāda. Līdz šim apskatītā līkne ir, kā minēts, parastākā, visbiežāk sastopama, bet ne vienīgā. Ir daži izņēmumi, daži īpatnēji līkņu veidi.

Vispirms jāatzīmē, ka visai īpatnēji veidojas pieprasījuma līkne tām precēm, kam ir sevišķa nozīme nabadzīgā cilvēka patēriņā. Attiecībā uz šīm precēm nevar teikt, ka pie augstākas cenas pieprasījums samazināsies, bet pie zemākas cenas - pieprasījums palielināsies, kā tas parasti notiek. Ar šīm precēm var notikt pretēji. Piemēri: nabadzīgā aprindu pieprasījums pēc kartupeļiem, siļķēm /sevišķi pie Norvegija ziemeļu nabadzīgiem iedzīvotājiem/ u.c. Apstākļi ir tādi, ja pieaug kartupeļu vai siļķu cenas, cilvēki ir spiesti patērēt šo produktu vairāk nekā agrāk, tāpēc pieprasījums pēc tām aug. Tāpēc kartupeļu un siļķu pieprasījuma līkne izskatīsies apmēram šāda:



Redzam, ka cena palielināsies no OA uz OD, bet arī pieprasījums pieaudzis no OC uz OF.

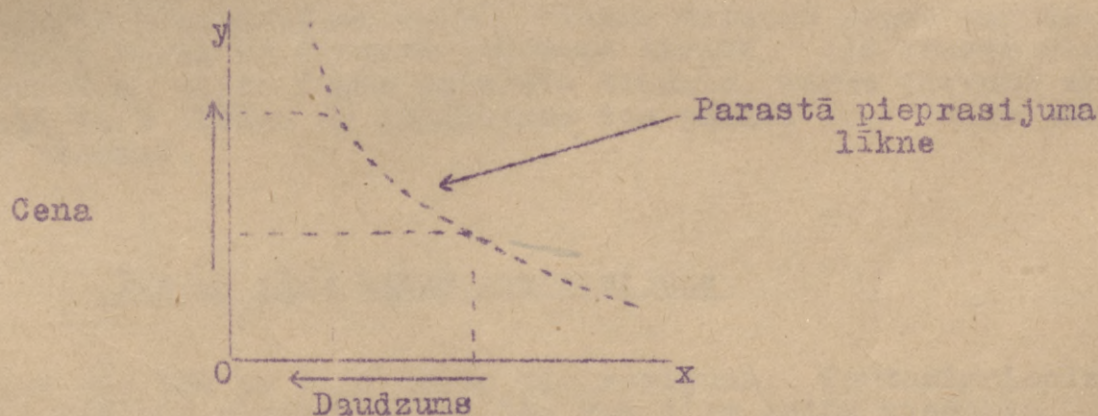
Lai šo parādību saprastu, tad mums jāizpētī nabadzīgo ļaužu mājturības budžets. Mājturības budžetā redzam, ka šo cilvēku ikdienas patēriņš sastādās no kartupeļiem un siļķēm. Tomēr arī šiem cilvēkiem ir mazi luksusi, greznuma priekšmeti, nedaudz gaļas, baltmaizes u.t.t. Iedomāsimies, ka to priekšmetu cenas, ko šie ļaudis patērē vienmēr, pieaug, kāpj, tad saprotams, tā daļa ienākuma, ko viņi izlietoja nelielam luksusam - gaļai, baltmaizei u.t.t., būs jāatdod par kartupeļiem un siļķēm. Ja nepirks un nepatērēs gaļu u.t.t., vai patērēs ļoti mazos apmēros, tad šie luksusa priekšmeti ir jāatvieta ar tiem pašiem kartupeļiem un siļķēm, tie jāpatērē, lai nejustos izsalcis. Tāpēc kartupeļu un siļķu pieprasījums aug.

Ir arī citi piemēri. Dažos ASV štatos līdzīgi bija ar saldo pienu. Bezdarba laikā piena patēriņš bija strauji pieaudzis, bet kad Ruzvelts sagādāja līdzekļus un samazināja bezdarbu, tad piena patēriņš samazinājās, jo tā vietā nāca gaļa. Cenām pieaugot, piena patēriņš pieaug, jo piens ieņem gaļas vietu un tāpēc pieprasījums pēc tā pieaug.

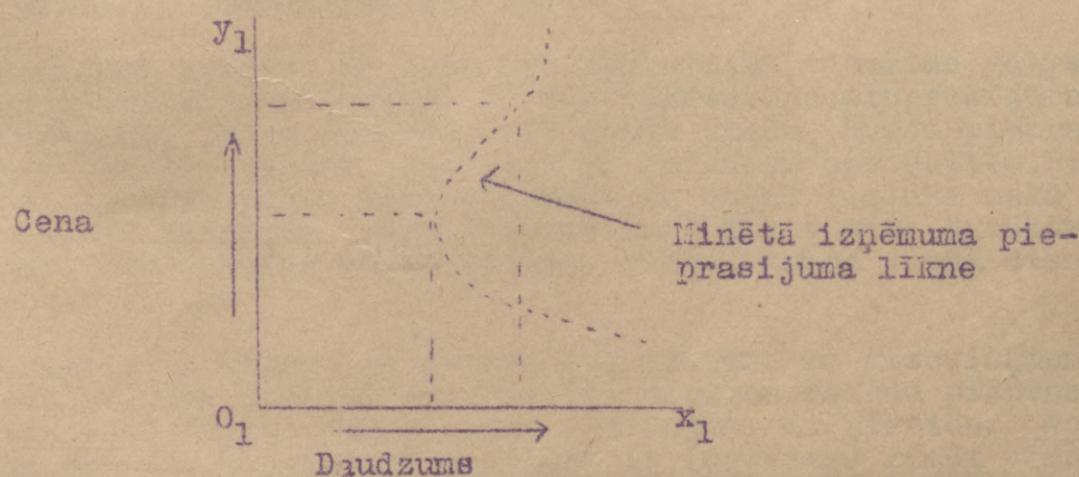
Šai augšējai uzzīmētai līknei ir daudz lielāka saimnieciska nozīme, nekā tas izliekas, arī ekonomiskā politikā.

No tautsaimniecības teorijas viedokļa pie šī jautājuma mēs varētu neapstāties, bet - ja to darām, tad uzsvēram šī jautājuma lielo nozīmi. Tās nozīme saimnieciskajā dzīvē ir šāda: cenai augot, apgrozījums pieaug uz pieprasījuma rēķina. Iedomāsimies, ka šādu preču ražošana vai tirdzniecība nonāktu privātā monopola rokās. Privātā monopola mērķis ir iegūt iespējami lielāku peļņu. Tāpēc privātmonopols var pacelt nedaudz cenu, pieprasījums aug un arī peļņa aug. To rāda šemu salīdzinājums:

1/



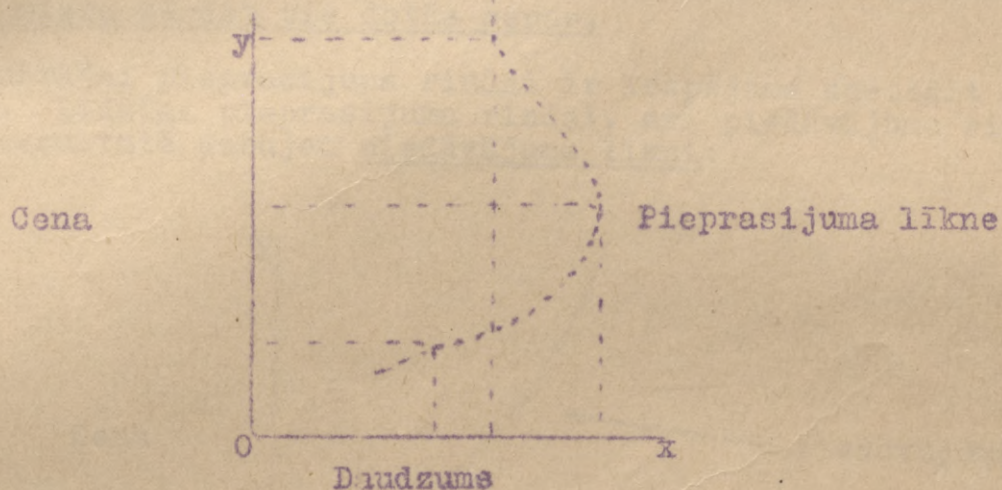
2/



1. gadījumā, pieaugot cenai, pieprasījums samazinājas, bet 2. gadījumā pretēji - pieaugot cenai, arī pieprasījums pieaug.

Tāpēc kļūst saprotams viens otrs ekonomiskās politikas solis, ko spērusi arī mūsu valdība. Tāpēc saprotams, kāpēc bija vajadzība ar cenu inspektora, patērētāju biedrību palīdzību vai citādi neļaut celties cenām uz pirmās nepieciešamības priekšmetiem. Pirmās nepieciešamības priekšmetu celšanās asi atsaucas uz tām sabiedrības grupām, kuru ienākumi ir nazi.

Tagad apskatīsim vēl vienu pieprasījuma līknes veidu. Tas attiecas uz bagātniekiem. Īpatnu līkni dabūjam tad, ja izdara pieprasījuma pētījumus ar bagātnieku pieprasījuma līknēm. Tur mēs redzam, ka ir preces ar irregulārām, nepareizām pieprasījuma līknēm, piem.: ar dimantu. Iedomāsimies, ka izgūrotu mākslīga dimanta izgatavošanu /kas nākotnē tomēr noteikti nāks/, tad dimants būtu apmēram tik lēts kā stikls. Tādos apstākļos pieprasījums pēc dimantiem pavisam samazinātos. Pieprasījums pēc dimanta ir tāpēc liels, ka dimanta cena pašlaik ir ļoti augsta, jo ar to ir iespējams parādīt savu turību. Dimanta pieprasījuma līkne ir šāda:



Apskatot šo dimanta pieprasījuma līkni, liekas ticamas ziņas par dimanta trestu, kura rokās ir dimanta raktuves Āfrikā. Šis trests zina, ko šī līkne nozīmē un tāpēc daudz sarāžots dimantu, kurus pārvadā ar lidmašīnām, ceļā virs okeāna no lidmašīnas tos palaiž ... Šādas baumas ir diezgan ticamas.

Īsa un ilga laika pieprasījums.

Apstāsimies pie īsa un ilga laika pieprasījuma. Tautsaimnieciskās problēmas iespējams skatīt vai no īsa vai ilga laika viedokļa. Daudzas pārmaiņas prasa garāku laiku, lai tās varētu notikt. Ar īsa un ilga laika problēmu jāsaprot arī šeit.

Tās pieprasījuma līknes, ko līdz šim apskatījām, domātas galvenā kārtā īsa laika pieprasījuma līknes, jo tās raksturoja pieprasījumus pēc zināmas preces īsā laika periodā. Ir daudz preču, kurām pieprasījums katru dienu var būt citāds, atkarīgs no dažādiem apstākļiem. Piem. pieprasījums pēc lietussargiem lietussargu dienās ir daudz lielāks nekā saulainās dienās, jo veidojas jauna pieprasījuma līkne virs agrākās. Piemēru ir daudz. Ir dažādas vārda dienas, piem., Annas vārda dienās, kad pieprasa puķes u.t.t.

Pētot pieprasījuma līknes pa atsevišķām dienām, pa atsevišķiem īsiem laika posmiem, mēs nonākam pie veselas serijas dažādu pieprasījuma līknēm, kas savā starpā var diezgan ievērojami atšķirties. No visām īsa laika perioda pieprasījuma līknēm ir iespējams zīmēt vienu vidējo līkni zināmam garākam laika periodam, piem.: vienu pieprasījuma līkni pēc lietussargiem marta mēnesī. Tāpat varam iegūt caurmēra jeb vidējo pieprasījuma līkni ilgākam laika periodam: 1 gadam vai vairāk.

Tāda caurmēra līkne pa gadu rāda caurmēra preču daudzumu, ko pircēji ir ar mieru nopirkt pie zināmas cenas zināmā laika sprīdī. Ja runājam par īsa laika pieprasījumu, tad domājam par pieprasījumu atsevišķā dienā zināmā tirgus stāvoklī. Ja runājam par ilga laika pieprasījumu, tad labi un derīgi apzīmēt, cik ilgs ir tas laiks, uz kuru šis pieprasījums attiecas.

Tagad apskatīsim citu jēdzienu - piedāvājumu.

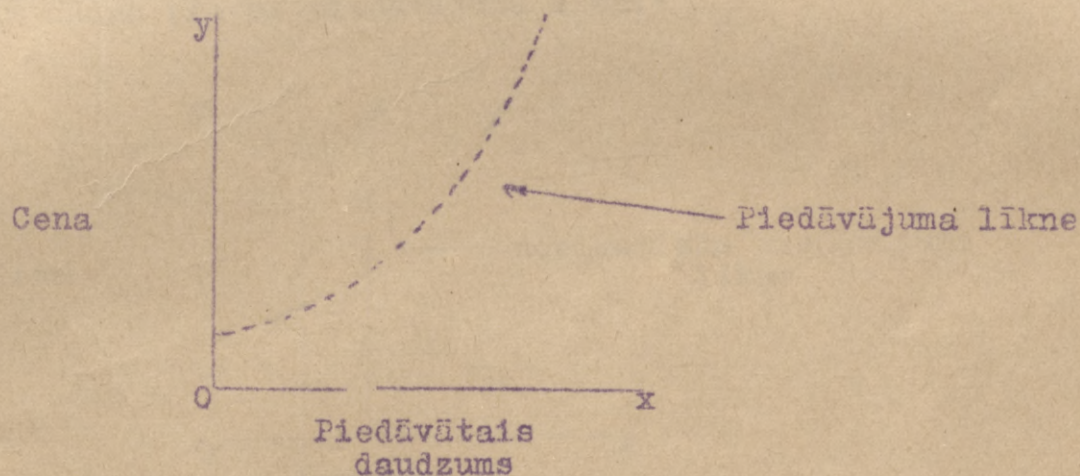
PIEDĀVĀJUMS.

atvērta no
1) cenas
2) pū konstantas
cenas - no
reģist. izmēriem

Piedāvājumu definē parasti analogiski pieprasījuma definīcijai.

Par piedāvājumu sauc to zinamu preču daudzumu, ko pārdevēji ir ar mieru pārdot pie dotās cenas.

Līdzīgi minētajai pieprasījuma rindai ir iespējams sastādīt piedāvājuma rindu. Līdzīgi pieprasījuma rindai, arī piedāvājuma rindu var attēlot. Rezultatā dabūjam piedāvājuma līkni:



Šī arī ir parasta līkne. Arī attiecībā uz piedāvājumu jāšķir koppiedāvājums no individualā piedāvājuma. Koppiedāvājums pēc analogijas ar kopieprasījumu ir individualo piedāvājumu summa. Runājot tālāk par piedāvājumu, mēs vienmēr domāsim par koppiedāvājumu.

Pirmatnējos apstākļos katrs atsevišķs producents /ražotājs/ savā piedāvājumā vērtē sava darba robežupuru attiecību pret naudas robežderīgumu.

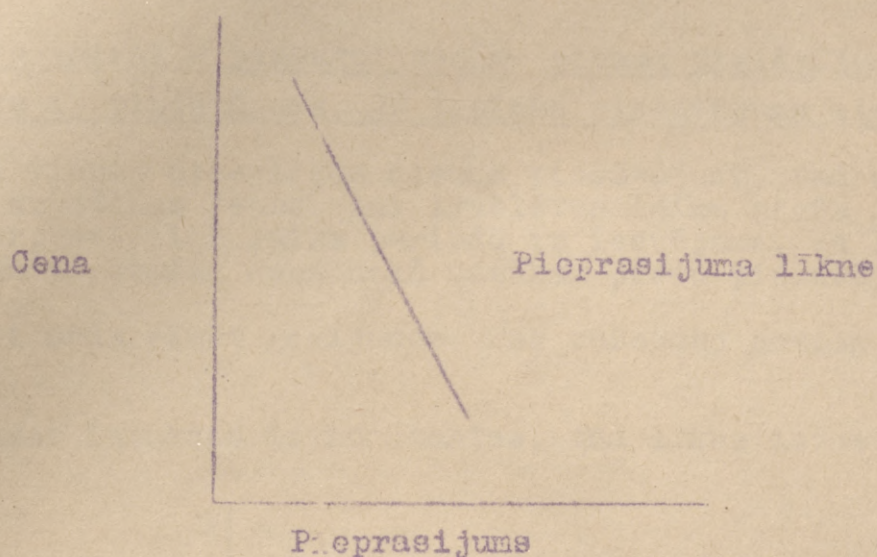
Runājot par individualā piedāvājuma cenu, apzīmējam, ka pastāv šāda sakarība:

$$C = \frac{D}{n}, \text{ kur } C \text{ ir individ. piedāvājuma cena,}$$

D - robežupuris un
n - naudas robežderīgums.

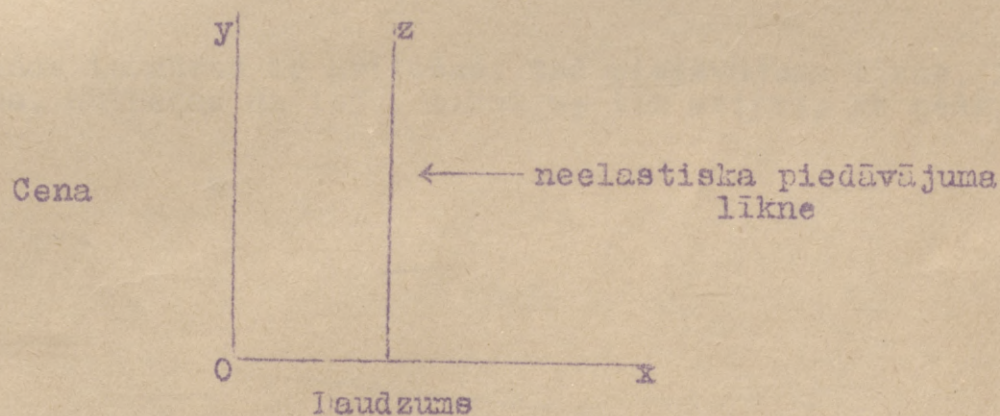
Turpretī sarežģītos apstākļos, kur darīšana ne ar individualu producentu, bet ar uzņēmumiem, tur uzņēmumi savos piedāvājumos vadās no ražošanas izmaksām naudā. Tuvāk par šo problēmu runāsim, apskatot ražošanas izmaksas.

Pieprasījuma līkne, kā redzējām, atskaitot dažus izņēmumus, ir uz leju slīdoša līkne /vienkāršības labā šoreiz zīmējam kā taisnu līniju/



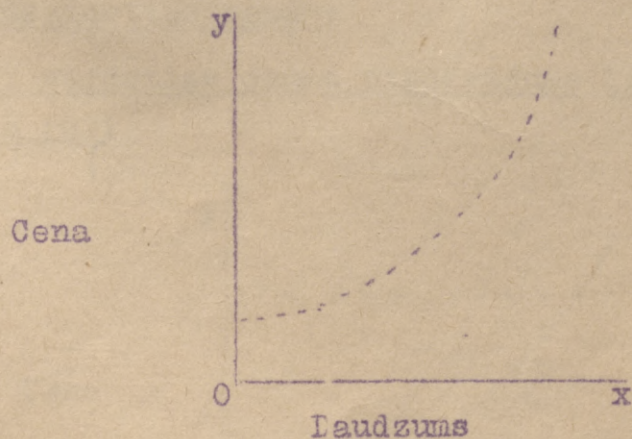
Piedāvājuma līkne, turpretī, daudzos gadījumos ir mazliet sarežģītāka.

Runājot par elastību, jāsaka, ka arī piedāvājuma elastība savā ziņā atšķiras no pieprasījuma elastības. Precēm, no kurām tirgū atrodams tikai viens noteikts daudzums, piedāvājuma elastība ir vienlīdzīga nullei. Attēlosim šādas preces piedāvājuma līkni:



Šai gadījumā augstākas cenas nespēs izsaukt piedāvājuma pieaugumu, jo priekšmetu daudzums ir ierobežots un tos nav iespējams pavairot. Šādas preces ir ar nelielu piedāvājumu - retuma priekšmeti jeb brīvi nereproducējamie priekšmeti, kuru daudzumu nevar brīvi pavairot.

Parasta piedāvājuma līkne vienā dienā tiek raksturota ar to, ka augstāka cena pamudina uz lielāku preču piedāvājumu, t.i., jo lielāka cena, jo lielāks piedāvājums. Parastā piedāvājuma līkne ir šāda:



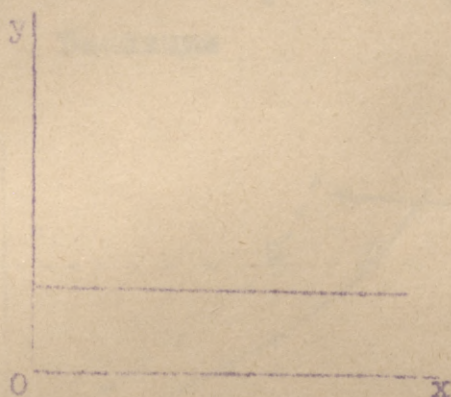
Šī šema rāda, ka pieaugot cenai no OA uz OD, pieaug arī piedāvājums no OC uz OF.

Vispār, jo vairāk - piesūgot cenām- pieaug piedāvājums, jo elastīgāks ir piedāvājums, jo lielāka piedāvājuma elastība.

Ja pēmtu tikai vienas atsevišķas dienas piedāvājumu, tad arvienu būs nepieciešamas augstākas cenas, lai izvēlētos laiku preču daudzuma piedāvāšanai. Turpretī ilgā laika periodā ir iespējams, ka lielākam prece piedāvājumam ir zemāka cena nekā mazākam preču piedāvājumam.

Šādu likni nedz zīmēt gadījumos, kad ražošana notiek ar kāpjošām izmaksām.

Ja ražošanas izmaksas ir konstantas, tad likne izskatās šādi:



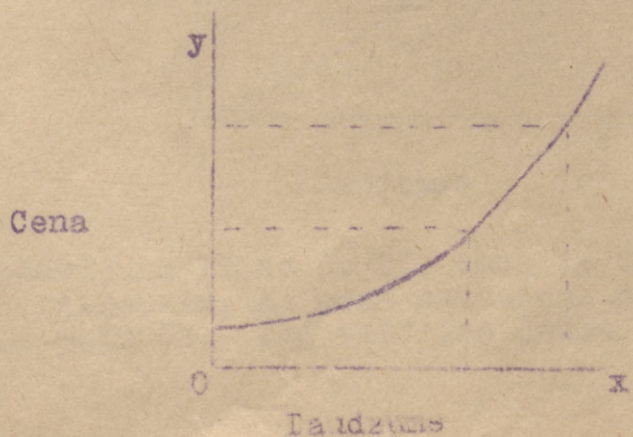
Ja ražošanas izmaksas ir krītošas, tad piedāvājuma likne, līdzīgi pieprasījuma, noliecas uz leju, tikai ne tik stipri, kā pēdējā:



Preču piedāvājuma pieaugumu vai samazināšanos ir iespējams saprast divos veidos:

- 1/ piedāvājums, t.i. piedāvātais preču daudzums, var pieaugt vai samazināties pa vienu un to pašu piedāvājuma likni, pieaugot vai samazinoties cenām; *1) no cenas izmaiņām*
- 2/ var arī veidoties jauna piedāvājuma likne, bet cena var palikt tā pati. *2) no ražošanas izmaiņām*

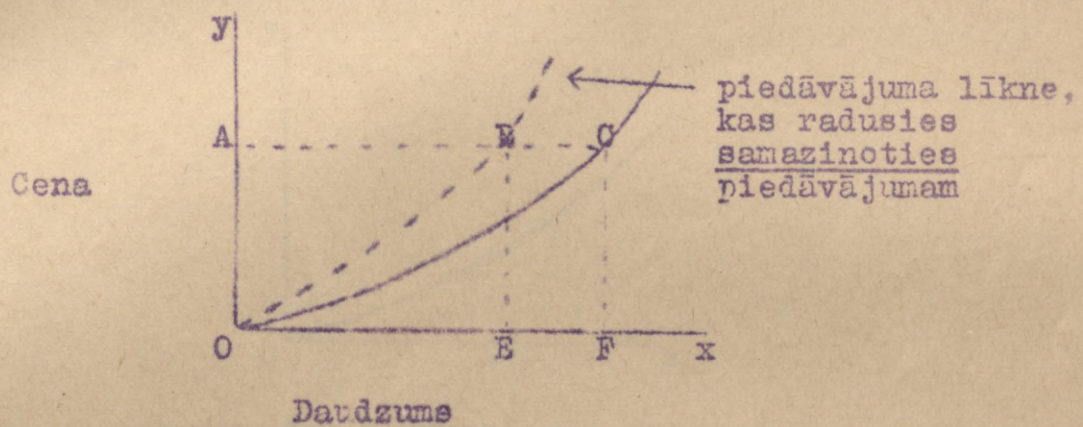
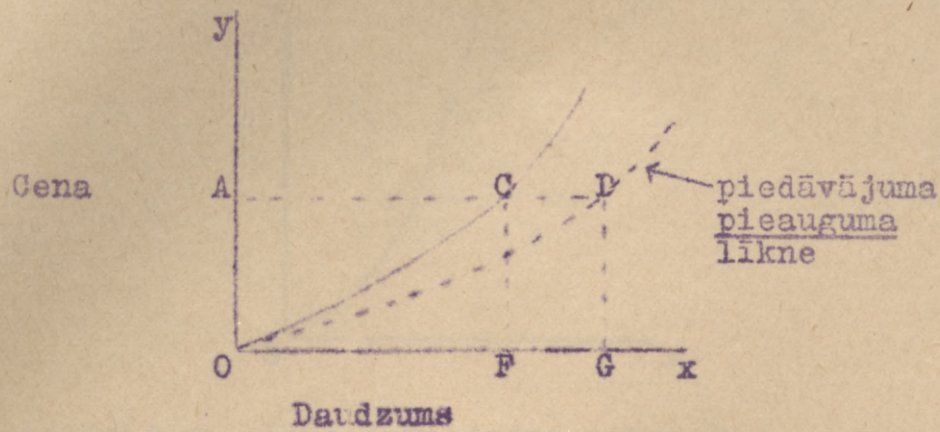
1.



2) no ražošanas izmaiņām

Šeit, cenai attiecīgi palielinoties vai samazinoties, piedāvājums pieaug pa vienu un to pašu līkni.

2.



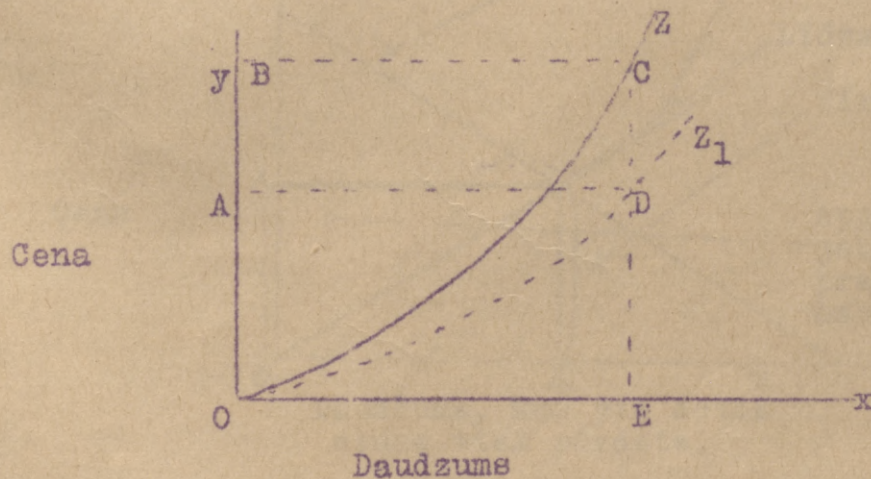
Visur tur, kur piedāvājums veido jaunu piedāvājuma līkni, var būt divi gadījumi:

a/ kad pie vienas un tās pašas cenas ir piedāvāti lielāki preču daudzumi.

Šo gadījumu ilustrē iepriekšējā šema. Tur ir cena viena un tā pati /OA/, mainās piedāvājums. Sākumā piedāvājums pie cenas OA ir OF. Gadījumā, ja piedāvājums pie tās pašas cenas samazinas, tad veidojas jauna līkne virs iepriekšējās un piedāvājums ir tikai OE. Ja turpretī piedāvājums pieaug, tad veidojas jauna līkne zem iepriekšējās un piedāvājums ir OG.

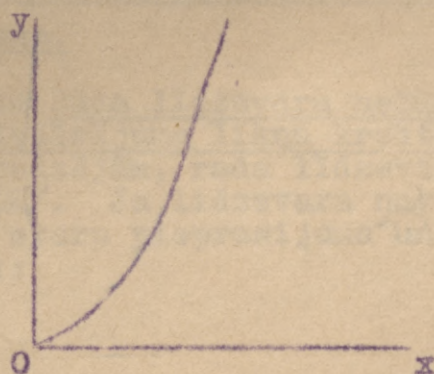
b/ kad vieni un tie paši daudzumi tiek piedāvāti pie citas cenas, piem., zemākas cenas.

Šo gadījumu raksturo šema:

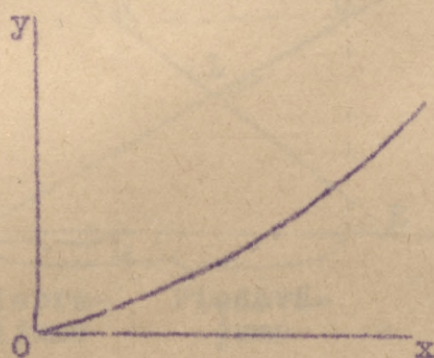


Līdzšinējā piedāvājuma līkne ir OZ, cena ir OB. Tādā gadījumā piedāvājums ir OE. Pieņemsim, ka cena samazinas no OB uz OA, bet piedāvājums paliek tas pats OE. Tad veidojas jauna līkne zem iepriekšējās.

Īsa laika piedāvājuma līkne izskatās šādi:

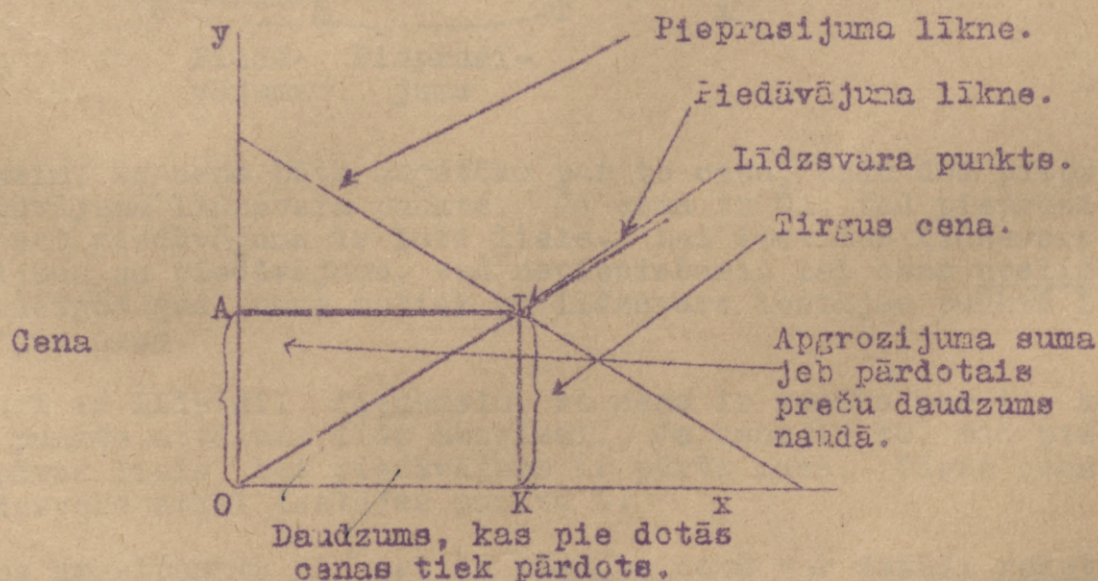


Ilga laika piedāvājuma līkne izveidojas sekojoši:



TIRGUS CENAS VEIDOŠANĀS PROCESS.

Tagad pārrunāsim tirgus cenas veidošanās procesu. Lai to labāk saprastu, ņemsim diagramu. Šai diagramā mēģināsim iezīmēt divi līknes: pieprasījuma līkni - no vienas puses un piedāvājuma līkni - no otras puses. Kā redzējam, tirgus cena ir atkarīga kā no pieprasījuma līknes, tā no piedāvājuma līknes. Šo līkņu krustšanās punkts rāda to cenu, kādai šai periodā pie dotā piedāvājuma un pieprasījuma jāiestājas tirgū, t.i., tirgus cenu. /Vienkāršības labad šai šēmā abas līknes zīmējam kā taisnas līnijas/. Šema:



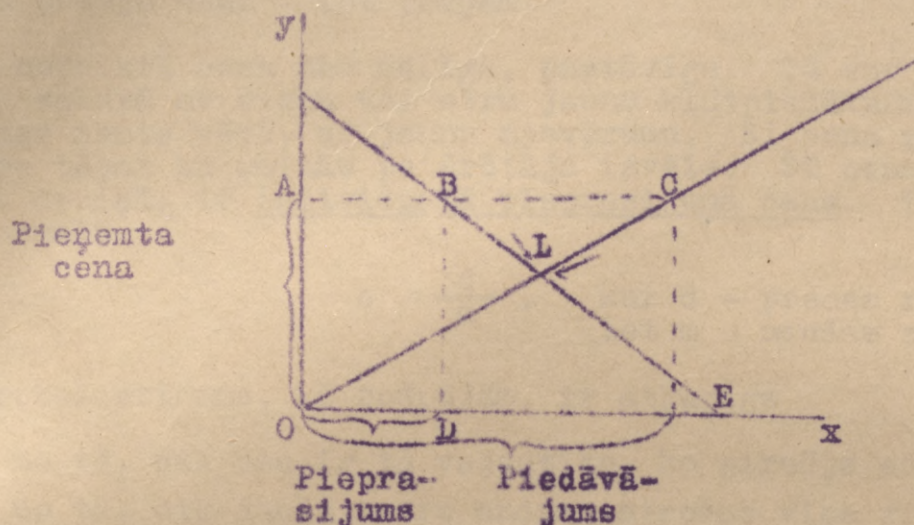
Tā tad redzam, ka pieprasījuma un piedāvājuma līknes krustojas punktā L. Šai punktā iestājas līdzsvars starp pieprasījumu un piedāvājumu. Taisne LK jeb arī AO rāda tirgus cenu. AL jeb attiecīgi OK rāda pārdoto preču daudzumu. Laukums OALK rāda apgrozījuma sumu tirgū jeb arī

pārdoto preču daudzumu izteiktu naudā.

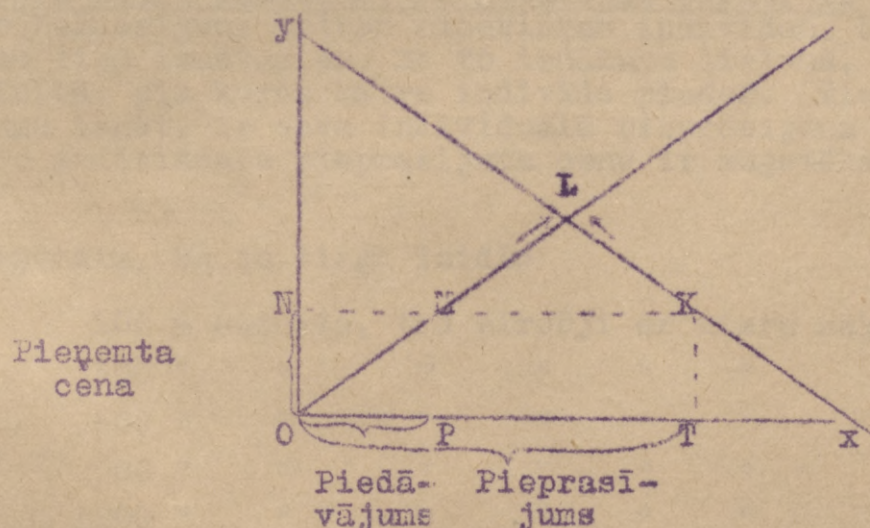
Šis līdzsvara punkts rāda, ka pie šīs cenas pieprasījums līdzinās piedāvājumam.

Viegli pārlicināties, ka šāda līdzsvara nebūs nevienā citā punktā, izņemot pieprasījuma un piedāvājuma līkņu krustpunktu /iepriekšējā šemā - L/. Tīrģus cenu, kā redzējam, rāda līdzsvara punkta attālums no abscisas ass /iepr.šemā - LK/. Ja līdzsvara nav, tad tas cenšas iestāties. Pieņemsim, ka līdzsvara starp pieprasījumu un piedāvājumu nebūtu. Tad šeit jāizšķir 2 gadījumi:

1.



2.



1. Pieņemsim, ka cena būtu augstāka par to cenu, kādu dod pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvara punkts. Ja cena ir OA, tad pieprasījums ir nass, bet piedāvājums ir ļoti liels. Lai iestātos līdzsvars starp pieprasījumu un piedāvājumu, tad nepieciešami, lai cena noslidētu, kas arī līdzīgos gadījumos notiek un līdzsvars iestājas punktā L, izveidojas tīrģus cena.

2. Šeit arī ir līdzīgi. Pieņemsim, ka cena ir zemāka par to, ko dod līdzsvara punkta attālums līdz abscisai. Ja cena ir NO, tad pieprasījums ir pārāk liels, bet piedāvājums ir pārāk mazs. Tāpēc cena pacelas un līdzsvars atkal iestājas punktā L.

Šo radušos krustpunktu /L/ jeb šo radušos cenu var dažādi raksturot. Pie šīs cenas, tīrģus cenas jeb tīrģū izveidojušās cenas visām piedāvātām precēm atrodas pircēji un tie dabū preci. Var teikt, ka tīrģus cenai atbilst robežpieprasījums un robežpiedāvājums.

Esam iepazīnušies ar cenas veidošanās procesu tīrģū. Lai šo problēmu labāk saprastu, ņemsim kā ilustrāciju vienkāršu, izdomātu piemē-

ru un mēģināsim sekot kā cena veidojas.

Iedomāsimies kādu vairāk vai mazāk lokālu tirgu - izolētu pilsētu. Pieņemsim, tālāk, ka kaut kādā ceļā mēs uzzinātu, ka šīs pilsētas iedzīvotāji vēlas pirkt zināmu daudzumu kāda auduma. Tie vēlas šo audumu nopirkt, ja cenu atrastu par piemērotu. Saprotams, ka katram no viņiem šo preci ir iespējams iegūt lēti, bet neraugoties uz to, katram ir prātā noteikta fiktīva cena, ko viņš par audumu negribēs maksāt. Ka šāda cena ir katram pircējam, ka šāda robeža ir katram pircējam, par to var viegli pārliecināties, piem. veikalā. Cilvēki bieži atsakās pirkt, jo prece viņam ir par dārgu, jo pircējam ir noteikta robeža, pa kuru tālāk viņš neiet. Veikalos, kur ir tirgošanās, arī redz, kā pircējs - patēlcis savu pēdējo cenu - iet projām.

Šī noteiktā cena nav mūžīga, pastāvīga. Tā var mainīties, pat strauji, sakarā ar vienu vai otru jaunu klātpienākumu apstākli, kas iepriekš nav ņemts vērā, ar jaunu apsvērumu. Šī cena pircēja apziņā var mainīties tāpat kā mainās patērētāja izvēle. Šī cena, kas izveidojas individa apziņā, ir individuālā pieprasījuma cena. Tā, kā redzējām izsakās formulā:

$$c = \frac{d}{m}, \quad \text{kur } d - \text{preces robežderīgums,} \\ \text{bet } m - \text{naudas robežderīgums.}$$

Preces robežderīgums, kā redzējām, ir atkarīgs

- 1/ no tā, cik asa ir tā vajadzība, ko pircējs sajūt, un
- 2/ no tā, cik daudz metru auduma atrodas viņa rīcībā.

Tas audkļa metru daudzums, ko gatavojas pirkt, ir robežpieprasījums. Naudas robežderīgums katram atsevišķam individam, kā redzējām, ir atkarīgs no tiem ienākumiem, no to ienākumu lieluma, kas atrodas nājturības rīcībā, pie kuras katrs indivīds pieder. Tiem cilvēkiem, kas vēlas audumu iegūt, ir sava individuālā pieprasījuma cena. Ja auduma cena par šo individuālā pieprasījuma cenu ir augstāka, tad viņš tos nepirks.

Pieņemsim, ka ja tirgū laidīs

100 m audkļa,	taļ pircēji ar mieru maksāt ls 10,-
300 " " " " " "	" " " " 5,-
600 " " " " " "	" " " " 4,-
800 " " " " " "	" " " " 3,-
1200 " " " " " "	" " " " 2,-

/Saprotams, pirmie pircēji cenšas šos audumus nopirkt par zemāku cenu, bet vislaunākā gadījumā, viņi pirks audumu, ja cena nebūs augstāka par ls 10,-/.

Tā ir pieprasījuma rinda, ko var attēlot arī līknē. Īstenībā cena nekad tik lieliem lēcieniem nepārmainās. Mūsu piemērā mūsu diskusijām tas var nodēret.

Tagad ierodas kāds pārdevējs ar 600 m auduma. Cena par metru auduma apstājas uz ls 4,-. Iedomāsimies, ka tirgotājs ir sajūsmināts par šādu darījumu un steidzīgi apgādā vēl 1200 m un steidzas tos pārdot. Tirgū tagad būs jau 1800 m auduma un redzam, ka cena būs zem ls 2,-. Šādi gadījumi saimnieciskā dzīvē notiek ļoti bieži.

Nesen Latvijā viens dārzkopības instruktors bija rakstījis kādā žurnālā, ka Rīgā ir augsta cena cigoriņiem. To lasīja lauksaimnieki. Lauksaimniekiem izlikās, ka nu būs labs veikals! Nākošā vasarā ļoti daudzi lauksaimnieki apsēja daudz tīrumu ar cigoriņiem. Rudenī tie cigoriņus veda katrs uz Rīgu, bet nu iznāk pretējais - cigoriņi ir ār-

kārtīgi lēti. Kā tas notika? Pieprasījums nedaudz, varbūt, palielinājās, bet piedāvājums palielinājās ļoti lielos apmēros, tāpēc cenas noslīdēja. Vainīgs tur nebija minētais instruktors, bet tie, kuri neizprata, kas veido tirgus cenu.

Mums jāievēro, ka individualā pieprasījuma cenai ir zinama robeža, zinama maksimums, oik tālu indivīds var iet. Ja tirgotājs iedomātos, vai nebūtu iespējams 100 m pārdot par Ls 10,- metrā, pēc tam 300 m - par Ls 5,-, tad 600 m par Ls 2,50 metrā u.t.t. Brīvas konkurences apstākļos tas var notikt tikai vienā gadījumā: ja pircēji ir pilnīgi informēti par tirgus cenu stāvokli. Saprotams arī praktikā pa daļai tas iespējams un to mēģina realizēt. Ja paklausās Rīgā, Marijas ielas veikalos kaulēšanas par cenām, tad dzird interesantas lietas. Ja preces vērtība ir Ls 30,-, tad tirgotājs prasa 3 reiz vairāk - Ls 90,-. Pircējs padomā un vismaz pusi sola. Tā ļoti bieži ar kaulēšanas nopērk par kādiem Ls 50. Tirgotājs nopelnījis, bet pircējs ar kaulēšanas ir samaksājis maksimālo cenu.

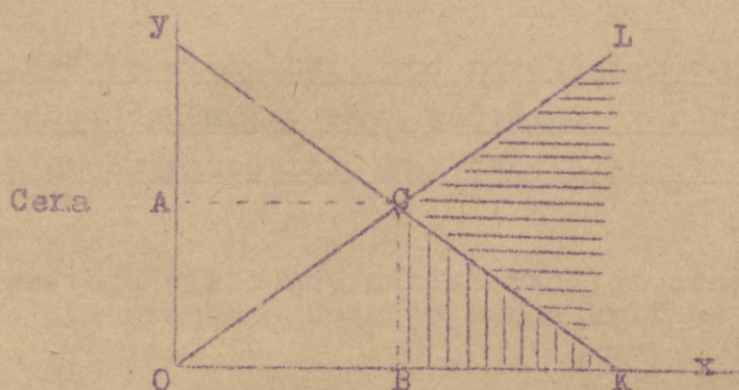
Monopolapstākļos tas būs savādāki, bet par to vēlāk.

C e n a .

Jēdzienam "cena", ir ārkārtīgi liela, svarīga nozīme mūsdienu saimnieciskajā dzīvē, jo

tirgus cena ir mūsu saimnieciskās dzīves galvenais regulators.

Šis apstākļis ir svarīgs. Tas jāievēro. Ja nu cena ir saimnieciskās dzīves regulators, tad var jautāt, ko tad īsti viņa regulē? Lai to labāki saprastu, nemsim palīgā diagramu:



Tirgū preci iegūs tie pircēji, kas gribēs maksāt šo cenu /grafikā OA/. Daļa pieprasījuma paliks neapmierināta /grafikā laukums BCK/, jo šie ar mieru maksāt tikai zemāku cenu.

Tirgus cena izlemj, kas preci dabūs. Tirgus cena izslēdz tos pircējus, kuru individualā pieprasījuma cena ir zemāka par tirgus cenu. Tā ierobežo pircēju skaitu.

Bet no otras puses, tirgus cena ierobežo arī piedāvājumu. Tie piedāvātāji, kuru individualā cena augstāka par tirgus cenu /mūsu zīmējumā lauk-KCL/ pilnīgi atkrīt.

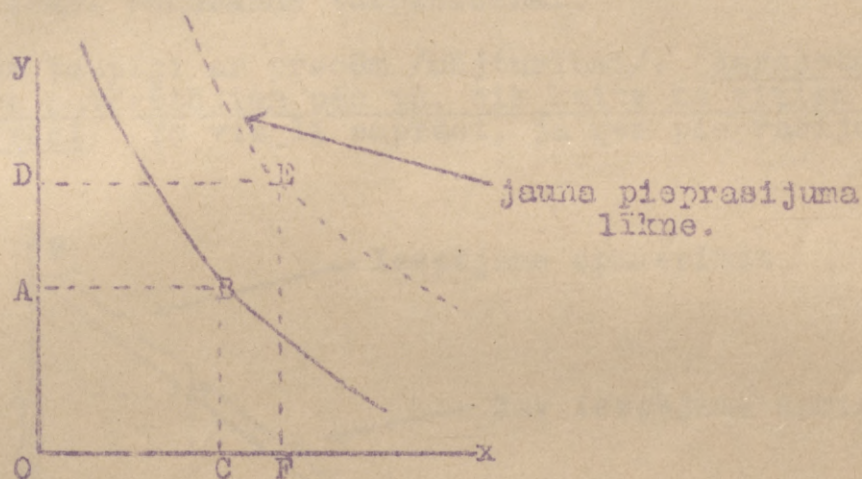
Attiecībā uz piedāvājumu, cenas darbība iet divos virzienos:

- 1/ cena regulē ražošanas virzienu un
- 2/ ražoto preču daudzumu.

Regulēt ražošanas virzienu nozīmē noteikt, ko ražot, kādas preces ražot. Tā tad cena nosaka, ko ražot un kādā daudzumā. To viegli izskaidrot. Iedomāsimies, ka kāda nama māte, resp. nājturība, sajūt kādas preces lielāku robežderīgumu. Ņemsim individualās pieprasījuma cenas formulu:

$$c = \frac{d}{n}$$

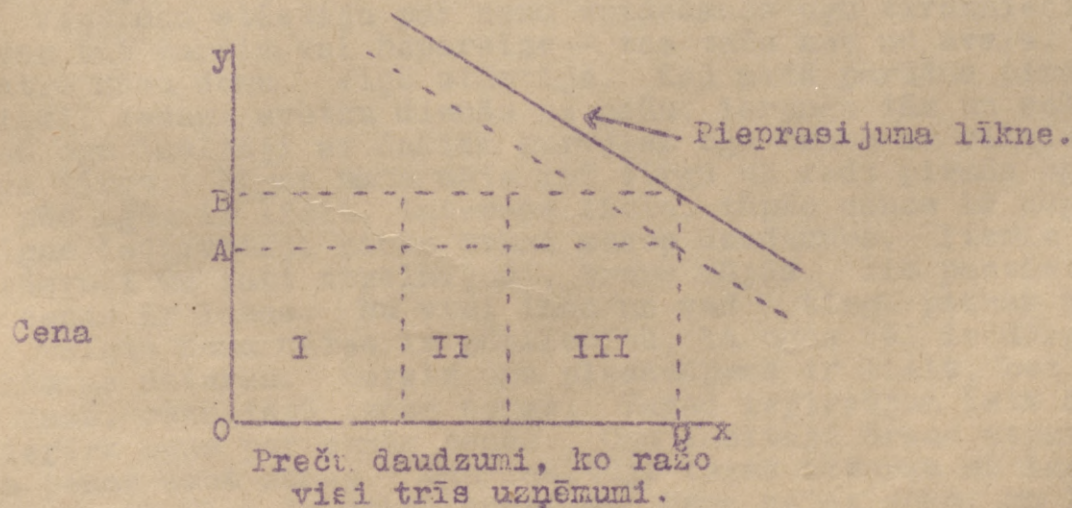
Ja preces robežderīgums pieaug, t.n., nama māte ir ar mieru maksāt augstāku cenu par preci. Arī formulā redzam, ka pieaugot robežderīgumam $/d/$, pieaug arī individualā pieprasījuma cena. Ja visām nama mātēm, vismaz viņu vairumam būs pieaudzis d , tad arī koppieprasījuma cena zinamai precei būs pieaugusi. Saprotams, ka tādā gadījumā pieaug arī koppieprasījums /kas ir individualo pieprasījumu summa/ un veidojas jauna koppieprasījuma līkne:



Kad cena bija OA, tad pieprasījums bija OC. Kad paceloties cenai no OA uz OD izveidojas jauna līkne, tad pieprasījums palielinājās no OC uz OF.

Kad cena tirgū ir pieaugusi, tad ražotājiem var rasties interese paplašināt savu uzņēmumu, savu ražošanu, var rasties arī jauni uzņēmumi to preču ražošanai, kas centīsies pieaugošās cenas izmantot.

Līdzīgi, tikai pretējā virzienā, notiek tad, ja cena uz kādu preci krīt. Tad zūd interese šīs preces ražot, jo cenas krīt un pieprasījums samazinās.

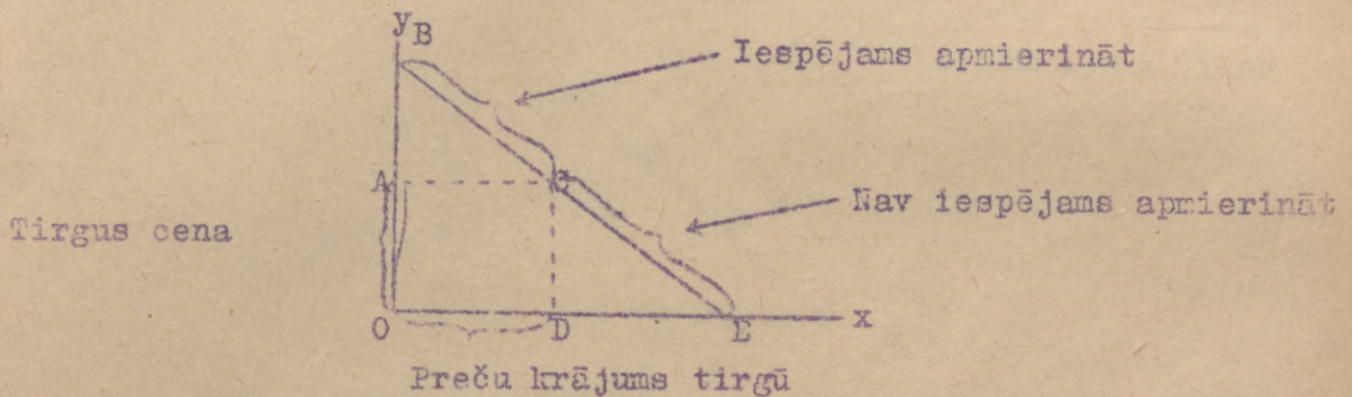


Pieņemsim, ka kādu preci ražo trīs uzņēmumi: I, II, III. Viņu saražoto preču daudzums ir CD. Ja cena pazeminās no OB uz AO, tad redzam, ka trešais uzņēmums ražos ar zaudējumiem. Tas tiks izspiests laukā, jo ar

zaudējumiem neviens negrib ražot. Kad trešais uzņēmums būs no ražošanas izspiests, tad pirmie divi piedāvās preču mazāk un cenas pacelsies.

Ir zemes /viena no tām ir Padomju Krievija/, kur mēģina iztikt bez cenas kā saimnieciskās dzīves regulētājas, nosakot ko ražot un kādā daudzumā. Tur mēģina izlīdzēties ar statistiku. Ar statistiku cenšas uzziņāt, ko ražot un kādā daudzumā. Jau aizrādījām, ka statistika var izteikt to, kas ir, bet grūti statistikai eksakti pateikt to, kas būs jāražo un kādā daudzumā. Atcerēsīties, kā, runājot par patērētāja izvēli, atzīmējām, ka to ietekmē dažādaādi apstākļi, kurus nevar kaut cik precīzāk paredzēt uz priekšu. Ja nav cenas kā regulētāja, tad grūti iekārtot uzņēmumu. Mēs zinām, ka uzņēmumi ir saistīti ķēdē. Ja vienam vajadzīgas, piem., 12 izejvielas, bet ir tikai 9, otram uzņēmumam vajadzīgas kādas 7 izejvielas, bet var dabūt tikai 5 u.t.t., kā tas notiek tur, kur nav cenas kā regulētāja, tad ārkārtīgi grūti sabalansēt vajadzīgos daudzumos. Kas nepieciešami ražošanas turpināšanai.

Cena spiež rīkoties taupīgi ar precēm /mājturībai/. Saražotās preces tiek izdalītas starp patērētājiem pēc tā, cik katrs no viņiem grib un spēj maksāt par šo precī. To viegli saprast, ja ņem pieprasījuma līkni:

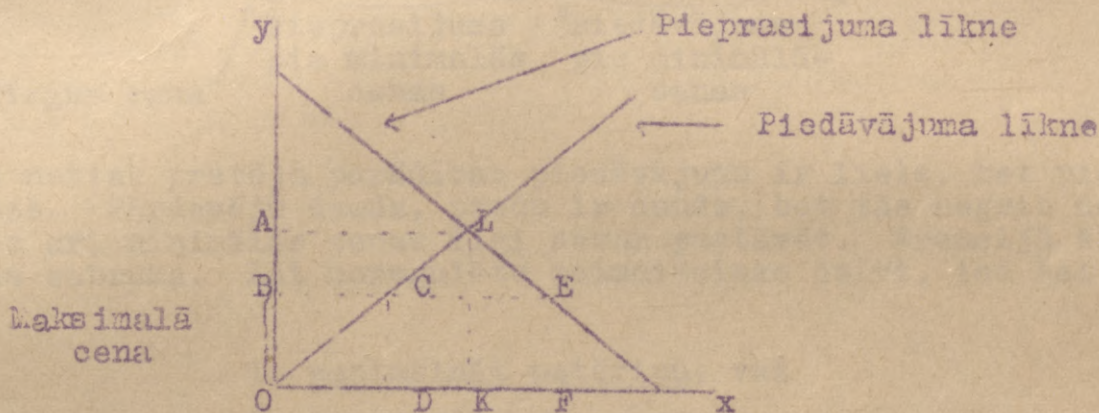


Mēs zinām, ka preces cena atkarīga no krājuma. Pie šī krājuma izveidojas noteikta cena. Pie šīs noteiktās cenas tikai daļu no pieprasījuma /BC/ ir iespējams apmierināt, bet pārējo daļu /CE/ nav iespējams apmierināt, jo pārējie preces gribētāji nevar tik augstu cenu maksāt, jo viņiem preces robežderīgums ir par mazu, bet naudas robežderīgums - par lielu: viņiem ir mazs ienākums. Tā tad cena ievērojami regulē ne tikai ražošanu, bet arī sadalīšanu un patēriņu.

Šīs domas ilustrēšanai mīņēsīm kādu piemēru. Dažus gadus atpakaļ interesējos par Rīgas tirgu. Sastapu kādu kungu, kas uzpirka ogas pārstrādāšanai. Viņš man stāstīja par cenu veidošanos ogu tirdzniecībā. Viņa stāsts var būt pareizs vai nepareizs - tas taču nav no svara, bet tas labi ilustrē mūsu domu. Viņš stāstīja. Kad mežā parādās pirmās ogas, laucinieki, iedami svētku dienās uz mežu, ierauga tās un salasa. Nākošajā dienā ogu lasītāji ar dažiem kurvjiem ogu brauc ar vilcienu uz Rīgu, Rīgas tirgu. Rīgas nama māte iet tirgū un redz pirmās ogas. Pieprasījums pēc ogām ir liels, interese liela, tāpēc cenas ir augstas. Saprotams, Rīgas iedzīvotāji pirks tikai mazos daudzumos. Pirmie ogu lasītāji, pārdevuši un labi nūpelnījuši, brauc mājās. Tie pastāsta citiem, ka ogu cenas ir labas. Nu visi lasa un ved - tirgū pienāk lieli ogu daudzumi. Rīgas nama mātes ir pārliecībā, ka ogas vēl ir dārgas, tāpēc no pirkšanas atturas. Šoreiz ogu piedāvājums ir liels, bet pieprasījums ir mazs, rezultātā cenas zemas. Tagad iepircējam īsts darba laiks: viņš iepērk ogas par zemām cenām. Ogu lasītāji brauc atpakaļ un stāsta, ka cenas esot zemas. Ogu lasītāji tagad atturas no lasīšanas, tāpēc ogu cenas Rīgā ir atkal augstas. Nama mātes domā, ka laiks pirkt, bet cena atkal augsta u.t.t.

Cenu normēšana.

Tagad pārrunāsim mazliet mūsdienu svarīgo jautājumu par cenu normēšanu. Mūsdienās daudzas valstis, pašvaldības u.c. mēģina normēt preču cenas. Sevišķi pasaules kara laikā ar šo parādību bija jāsaostas. Kara laikā bija lielas grūtības produktu piegādē un arī ražošanā. Tāpēc ka produktu daudzumi bija izsīkuši, piedāvājums bija mazs, bet pieprasījums bija liels - produktu cenas - augstas. No cenu celšanās sevišķi ceta nabadzīgākās šķiras, jo tām bija grūti tikt pie pirmās nepieciešamības priekšmetiem - pārtikas. Ja cilvēks pirmās nepieciešamības vajadzības nevar apmierināt, tad rodas nemiers, kas kara laikā valdībai ir ļoti nevēlams. Tāpēc valsts vara nēģināja šeit iejaukties un kaut ko darīt, lai aizsargātu nabadzīgākās šķiras. Valsts vara vai pašvaldības mēģināja normēt cenas, nosakot maksimālo cenu. Maksimālā ir tāda cena, par ko augstāk nedrīkst prasīt par zināmu preci. Tā mēģina uzturēt zemas cenas. Mēģināsīm šemā iezīmēt brīvā konkurencē radušos un maksimālo cenu:



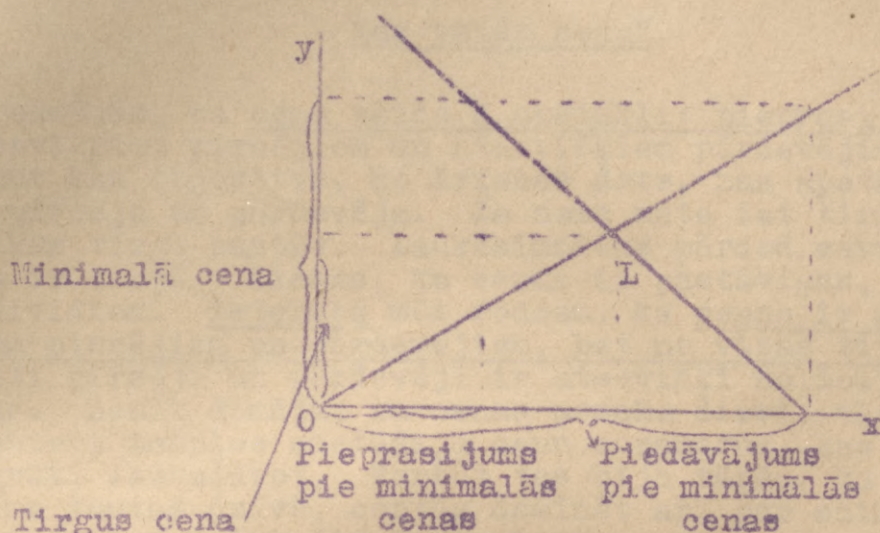
Ja ir brīvas konkurences apstākļi, tad cenas veidošanos ietekmē 2 līknes: pieprasījuma un piedāvājuma līkne. Kur šīs līknes krustojas, tur līdzsvars un izveidojas tirgus cena. Mūsu šemā izveidojas cena LK jeb AO . Tagad iedomāsimies, ka valsts vara cenu nosaka uz OB . Tādā gadījumā piedāvājums ir OD , bet pieprasījums OF , t.i., pieprasījums ir liels, bet piedāvājums mazs: nav līdzsvara. Pircēju ir daudz, pārdevēju - maz. Pēc precēm prasa, bet tirgū preču nav. Šādos apstākļos maksimālo cenu grūti noturēt, jo - neskatoties uz sodiem - preces vai nu nepārdos, vai arī slepeni pārdos par augstāku cenu tiem, kas maksā dārgāk.

No mūsu diagramas redzams, kas jādara, lai panāktu vajadzīgo cenu, jo ar rīkojumu nevar cenu uz ilgāku laiku noteikt. Lai panāktu vajadzīgo cenu, tad vai nu

1. jāsamazina pieprasījums, vai
2. jāpalielina piedāvājums.

To arī mēģina darīt. Piemēram Anglijā valdība tirgotājiem par labību maksāja augstāku cenu un tirgū laida par zemāku cenu. Krievijā kara laikā pastāvēja daudzas pašvaldību uzturētas maiznīcas. Kā redzējam, ir arī otrs ceļš samazināt pieprasījumu. Ja samazinātu pieprasījumu, tad mazturīgie, kuriem ienākums mazs, būtu izslēgti, tie pārtiku nedabūtu. Šeit mēģina izlīdzoties ar kartiņām. Katram patērētājam izsniedz kartiņu, uz kuras ir uzrakstīts, ka par noteiktu cenu šī persona var dabūt noteiktu produktu daudzumu. Valsts vara atkarībā no produktu daudzuma tos sadala vienmērīgi starp pieprasītājiem. Šādu stāvokli bija grūti uzturēt Vācijā, kur preces plūda kartiņām garām: pārdeva tiem, kas maksāja augstāku cenu. Kā redzam, abas iespējas tiek izmantotas, lai stāvoklis būtu tāds, ka pastāvētu maksimālas cenas. Tas bija praktisks solis saimniecības politikā, bet tas jāpamato uz tautsaimniecības teoriju.

Līdzīgi nosaka arī minimalās cenas. Minimalās cenas ir noteiktas daudzās valstīs uz lauksaimniecības ražojumiem, it sevišķi saimniecisko krīžu laikmetos. Minimalās cenas ir tādas cenas, par kurām zemāk nedrīkst pārdot vai pirkt. Minimalās cenas nosaka tāpēc, lai pasargātu lauksaimniekus no izputēšanas, piem., ASV u.c. Francijā uz labību u.t.t.



Šai gadījumā notiek pretēja parādība: piedāvājums ir liels, bet pieprasījums ir mazs. Pārdevēju daudz, preču ir daudz, bet tās negrib neviens pirkt. Tāpēc arī minimalās cenas ilgi nevar pastāvēt. Francijā šīs minimalās cenas sabruka. Lai noregulētu saimniecisko dzīvi, tad šai gadījumā var

1. paplašināt patēriņu, vai
2. samazināt piedāvājumu

ASV prezidents Ruzvelts 1933.g. centās pārliecināt lauksaimniekus, lai tie mazāk ražotu. Kad tas nelīdzēja, tad lauksaimniekiem maksāja par kokvilnas lauku aparšanu, lai ar to samazinātu ražu.

Bez tam arī ASV bija noskaidrojies, ka ir par daudz lauksaimnieki saudzējuši cūkas. Šo lietu nokārtoja tā, ka slēdza ar lauksaimniekiem par cūku skaita samazināšanu līgumus. Bet nu izrādējās, ka cūku skaits nebūt nebija samazinājies, jo lauksaimnieki bija uzdevuši lielāku skaitu, nekā viņiem patiesībā bija. Valdība datus bija dabūjusi no brīvprātīgiem korespondentiem. Vēlāk, kad slēdza līgumus, tad izrādījās, ka šie sniegtie dati neatbilda patiesībai. Valdība varētu saukt pie atbildības brīvprātīgos korespondentus, bet tā tad nekādas ziņas nedabūtu. Tagad tā vismaz bija informēta par stāvokli.

Arī Brazīlijā, bieži vien, kafiju dodzina, vai gremdē jūrā, lai samazinātu piedāvājumu.

Sāds stāvoklis tomēr nedod nekādas sekmes. Kad 1934.gadā ASV bija samazinājušas kokvilnas produkciju, tomēr pasaules produkcija palika tā pati, kas agrāk. ASV samazināja savus kokvilnas laukus, toties Egipte, Argentina paplašināja kokvilnas audzēšanu.

1935.gadā Dānijā pastāvēja doma noslēgt līgumu ar zemkopjiem, lai ierobežotu sviesta piedāvājumu. Notika vairākas konferences, bet nekas neiznāca. Ja tas būtu noticis, tad Latvija un citas zemes uz Dānijas rēķina būtu ieguvušas.

Cenu normējumi iespējami cik necik vienas valsts robežās, bet ne starptautiskā apjomā, tāpēc ka starptautiskā tirgū arvienu mēģina kāds iejaukties un visus normējumus izjaukt.

ASV plūmju ražotāji bija apvienojušies stiprā organizācijā un mēģināja panākt augstas plūmju cenas. Bet tas nepastāvēja ilgi. Pastāvot augstām plūmju cenām, daudzi lauksaimnieki sadēstīja jaunus dārzus. Kad šie jaunie dārzi sāka ražot, piedāvājums palielinājās un cenas nokritās.

Kas veido cenu?

Mēs redzējam, ka cenu veido 2 apstākļi: pieprasījums un piedāvājums. Atsevišķiem pircējiem un atsevišķiem pārdevējiem liekas, ka cena ir kaut kas objektīvs, no ārienes dots, kas apstāv pilnīgi neatkarīgi no pircēja un pārdevēja. Ja nama māte iet tirgū, tad viņa maksā cenas, kas tirgū pastāv. Lauksaimnieks pārdod savus ražojumus par cenām, kas ir tirgū. Liekas, ka cenas ir pastāvīgas, it kā neatkarīgas no indivīdiem. Istenībā mēs redzam, ka cenas ir atkarīgas ne no atsevišķiem pircējiem un pārdevējiem, bet no visas tirgus sistēmas, kur konkrēti pircēji un pārdevēji ir atsevišķi nelieli komponenti - sastāvdaļas. Senāk domāja, ka cenas nosaka dievi, tāpēc cenas ir svētas. Priesteri tempļos sastādīja cenu sarakstus, kas bija jāpilda. tagad to grūti izskaidrot. Varbūt tas bija tāpēc, ka priesteri, kam liela nozīme tautas dzīvē, centās dominēt arī par saimniecisko dzīvi, centās to veidot sev labvēlīgā virzienā.

Cilvēki domā, ka bez pieprasījuma un piedāvājuma ir vēl citi apstākļi, kas veido cenu. Protams, ir daudz dažādu spēku, no kuriem dažus apskatījam, kas veido cenu, bet visi tie ietekmē cenu tikai pa diviem ceļiem: vai caur pieprasījumu, vai caur piedāvājumu. Kad runājam par normētām cenām, redzējam, ka arī tur, lai ietekmētu cenu, tad jāpanāk līdzsvars starp pieprasījumu un piedāvājumu. Citādi pieprasījums un piedāvājums radīja sev vēlamo cenu. Ja cenu mēģinātu ieturēt ārpus pieprasījuma un piedāvājuma, tad stāvoklis būtu nestabils, cenas lauztos projām, kur tās noteic pieprasījums un piedāvājums. Apskatot patērēšanu, mēs redzējam daudz pieturas punktu, kam ievērojama nozīme arī problēmā par cenu. Visi minētie apstākļi iedarbojas galvenā kārtā uz cenu caur pieprasījumu. Tāpat ir daudz spēku, kas ietekmē piedāvājumu. Šos faktorus tuvāk apskatīsim, kad runāsim par ražošanu.

Īsa un ilga laika piedāvājums un cenas.

Tās cenas, ko tikko apskatījām, istenībā bija īsa laika jeb tirgus cenas. Līdzīgi kā pie pieprasījuma ir iespējams runāt arī par ilga laika jeb caurmēra cenām. Ir iespējams šķirt īsa laika piedāvājumu no ilga laika piedāvājuma. Ilga laika piedāvājums var attiekties uz ilga laika sprīdi, piem., mēnesi, gadu u.t.t. Ilga laika piedāvājums ir tas caurmēra preču laudzums, ko šai laika vienībā ir ar mieru pārdevēji piedāvāt pie dotās cenas.

Ilga laika piedāvājums ir lielā mērā atkarīgs no ražošanas izmaksām.

Īsa laika piedāvājums, it sevišķi, ja tas attiecas uz grūti uzglabājamām precēm, lielā mērā ir atkarīgs no tiem daudzumiem, kas ir krājumā.

Tāpēc nonākam pie īsa un ilga laika caurmēra cenām. Pie pēdējām ievērojama nozīme ir ražošanas izmaksām, kas ietekmē ilga laika piedāvājumu.

Konkurences ietekme uz cenām.

Pie tirgus cenas veidošanās procesa jāpiezīmē, ka šī cena veidojas brīvas konkurences apstākļos. Tas nav jāaizmirst!

Atcerēsimies, ka konkurence, pie kuras tirgus cena veidojas, var notikt:

- 1/ pircēju starpā un
- 2/ pārdevēju starpā.

Atcerēsimies vēl, ka konkurence starp pircējiem nozīmē, ka tirgū ir vairāk kā viens pircējs, ka katrs no viņiem cenšas piedāvāto preci nopirkt, un lai to iegūtu, ir ar mieru maksāt vairāk nekā citi. Tagad šo domu papildinot, teiksim, ka

konkurence starp pircējiem nepastāvēs bezgalīgi ilgi, ka pircēji viens otru nepārsolīs bezgalīgi ilgi, bet tikai tik ilgi, kamēr pieaugusi cena nebūs spiedusi izstāties no sacensības tik daudz pircējus, ka tirgū esošais preču daudzums spēj apmierināt visu atlikušo pircēju vajadzības.

Atsevišķi pircēji izstājas no sacensības un pārsolišānu pārtrauc tad, kad pircēju sasolītā cena pārsniedz individuālo pieprasījuma cenu /kas vienlīdzīga ar preces robežderīguma attiecību pret naudas robežderīgumu/.

Atcerēsimies, ka konkurence starp pārdevējiem nozīmē, ka tirgū ir vairāk kā viens pārdevējs, pie kam konkurenti cenšas savas preces katrā ziņā pārdot iespējami augstu un jaunākā gadījumā ir ar mieru savas preces pārdot nedaudz lētāk par pārējiem. Tagad piezīnēsim, ka

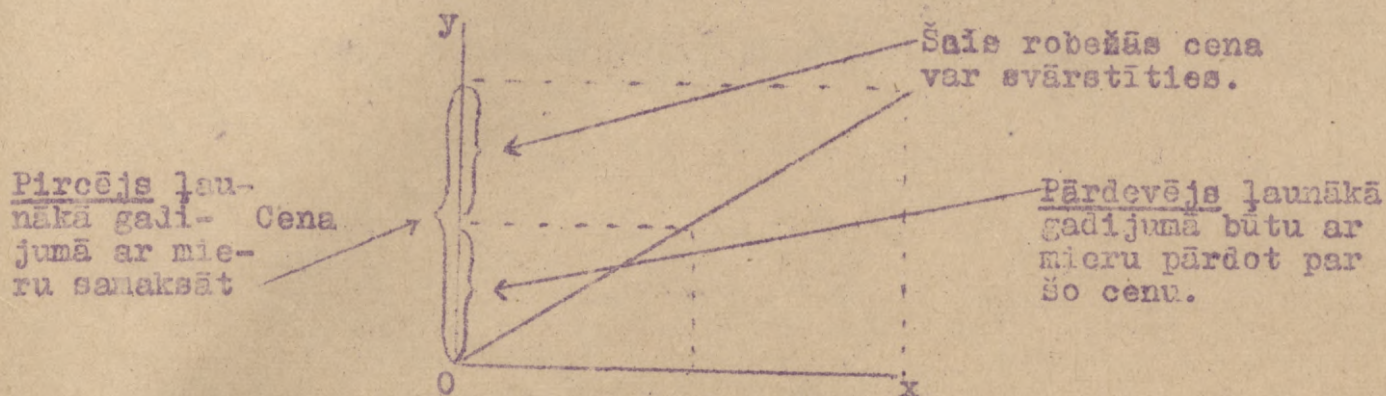
šie pārdevēji cenšas viens par otru lētāk pārdot nevis tik ilgi, kamēr prece būs jāatdod par brīvu, bet gan tik ilgi, kamēr krītošā cena nav spiedusi izstāties no sacensības saimnieciski vājākos pārdevējus un nav pievienojusi klāt jaunus pircējus, kam visas tirgū piedāvātās preces ir iespējams pārdot.

Tas tā būtu, ja runā par konkurenci īsā laika periodā.

Ja turpretī runa iet par ilgāku laiku, tad šī konkurence starp pārdevējiem turpinās tik ilgi, kamēr šī ilgā laika caurmēra cena netuvojas ražošanas izmaksām, izņemot tikai destruktīvās konkurences gadījumus.

Ieteicu mājās pārlasīt Ad.Smita teikto par normālo jeb dabisko un tirgus cenu, tad redzēsiet līdzību ar šeit teikto.

Ja ir viens pircējs un viens pārdevējs, tad cena veidosies citādi, tad cenas veidošanās process ir ļoti nenoteikts. Šeit nav pieprasījuma un piedāvājuma līknes, kas krustotos, bet cenām pastāv samērā plašs lauks. Piemērs: gleznotājs ir uzgleznojis kādu darbu un nones to pie mākslas priekšmetu tirgotāja. Cenā, ko tirgotājs samaksās par gleznu, var svārstīties jo ievērojami, atkarībā no apstākļiem: cik ka tra puse izveicīga, cik liela vajadzība pirkt un pārdot u.t.t. Šo gadījumu varētu ilustrēt ar šemu:



Cenu sakarības.

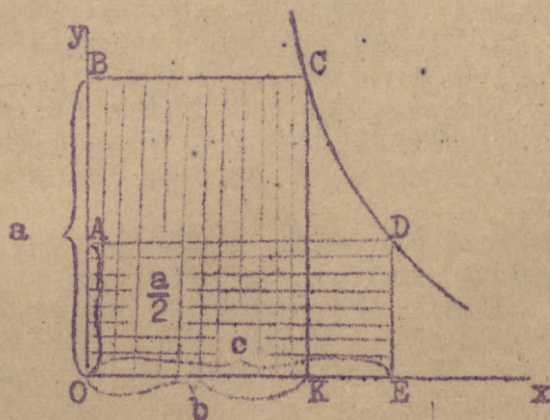
Tagad apskatīsim sakarību starp atsevišķo preču cenām, apskatīsim atsevišķo pieprasījumu un piedāvājumu un sakarā ar to - cenu veidošanās procesu atsevišķām precēm.

Jāievēro, ka atsevišķo preču cenas tiek ietekmētas no citu preču cenām. Tāpēc līdzšinējais skatījums ir ļoti vienpusīgs, mākslots. Mēģināsim šo skatījumu paplašināt un izpētīt, kādā veidā dažādu preču cenas vienaotru ietekmē. Apstāsimies pirmkārt pie

vispārējās cenu sakarības.

Vispārējā cenu sakarība rodas kā rezultāts no tā apstākļa, ka pircējam savs ienākums ir jāsadala starp dažādām precēm. Teiktais nozīmē, ka - ja vairāk šis pircējs būs spējīgs izdot no sava ienākuma par vienu kādu preci, jo mazāk viņam paliks no viņa ienākuma citu preču iegādei, jo mazāk citu preču viņš spēs nopirkt. Lai redzētu, cik liela nozīme šai vispārējai cenu sakarībai, ņemsim kādu piemēru. Ņemsim divas pieprasījuma līknes: vienu - neelastisku un otru - elastisku pieprasījuma līkni. Konkrēti runājot, ņemsim pieprasījumu pēc maizes un pieprasījumu pēc radio aparāta. Redzēsim šādu ainu:

1.



Pie augstas cenas pieprasījums pēc maizes ir b ; tā tad par maizi samaksāta summa ir $a \cdot b$. Ja maizes cena pazeminās uz pusi, t.i., maizes cenas ir zemas, tad pieprasījums pēc maizes nedaudz palielinās $/c/$. Pie zemām cenām par maizi samaksātais naudas daudzums ir

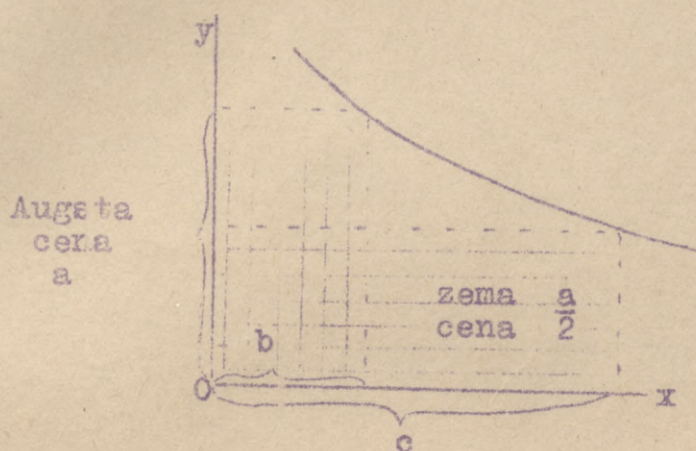
$$\frac{a}{2} \cdot c$$

Šis otrais reizinājums ir mazāks par pirmo, jo c nav divreiz lielāks par b . Tāpēc pie augstām cenām patērētāji izdos par maizi vairāk nekā pie zemām cenām. Jo pieprasījums pēc kādas preces ir neelastīgāks, jo pie augstākas cenas patērētājs samaksās vairāk nekā pie zemas cenas. T.n., apgrozījums pie augstas cenas ir lielāks par apgrozījumu pie zemas cenas.

Pārskatāmi mums to rāda laukumi OBCK un ADEO.

Tagad ņemsim radio aparātu pieprasījuma līkni:

2.



Šai gadījumā mums darīšana ar elastisku pieprasījuma līkni, jo pieprasījums pēc radio aparātiem ir elastisks. Pie augstas cenas /a/ pieprasījums ir b. Kad cena samazinās uz pusi, t.i., radio aparāti kļūst lētāki, tad pieprasījums stipri pieaug. Pie augstas cenas apgrozījums ir

$$a \cdot b$$

Turpretī pie zemas cenas apgrozījums ir

$$\frac{a}{2} \cdot c,$$

kas ir lielāks par $a \cdot b$, jo c ir vairākas reizes lielāks par b. Tā šai gadījumā redzam pretēju parādību pirmajai, jo šeit apgrozījums pie augstām cenām ir mazāks par apgrozījumu pie zemām cenām.

No abās šemās izteiktā dzriet visai interesanti slēdzieni. Starp dažādu nozaru tirgotājiem pastāv lielas saimniecisko interešu pretešības. Kādas intereses muitu jautājumā, piem., ir mēbeļu tirgotājam, ja viņam vajadzētu izšķirties, kādu muitu uzlikt maizei un kādu radio aparātiem? Zīmējoties uz labību, mēbeļu tirgotāja intereses, lai muitas uz labību būtu iespējami zemākas un tāpēc maizes cenas būtu lētas. Pie zemas cenas cilvēki par maizi, kā redzējam 1. šemā, izdos mazāk naudas un viņiem paliks pāri nauda. Šī pārējā ienākuma daļa paliks citu priekšmetu iegādei, to starpā arī mēbeļu iegādei. Turpretī attiecībā uz radio aparātiem, mēbeļu tirgotāja interesēs ir, lai multa uz radio aparātiem būtu pēc iespējas augstāka. Jo augstāka multa, jo augstākas cenas būs radio aparātiem, tāpēc pārēji atturēsies no radio aparātu pirkšanas un pirks citus priekšmetus, to starpā arī mēbeles.

Šis vienkāršotais piemērs rāda, ka muitu problēma un arī vesela rinda citu praktiskās tautsaimniecības problēmu nebūt nav tik vienkāršas, kā tas liktos un kā parasti mēdz domāt. Muita, kā redzējam, skar ne tikai to priekšmetu, uz ko tā uzlikta, bet arī daudzas citas preces un citu tirgotāju un patērētāju intereses. Muitu problēma ir viena no grūtākajām problēmām ekonomiskajā politikā.

Līdzīgs stāvoklis ir ar nodokļu problēmu. Arī nodokļu problēmas atrisinājums ir atkarīgs no vispārējās cenu sakarības. Ne mazāk šīs problēmas sarežģī arī

speciālās cenu sakarības,

kas pastāv starp preču cenām. Speciālās cenu sakarības rodas pateicoties šo preču īpašībām vai ražošanas apstākļiem. Runājot par speciālām cenu sakarībām, vispirms jāizšķir t.s. kopīgais pieprasījums.

1. Kopīgais pieprasījums /joint demand/ ir viena no speciālajām cenu sakarībām. Kopīgais pieprasījums ir tā sauktām komplementārām

precēm, t.i., tādām precēm, kas viena otru papildina patērinā. Šādas komplementaras preces ir, piemēram, tabaka un pipe, spalva un tinte u.t.t. No lielākām lietām, kas piederētu komplementarām precēm, jāmin gruntsgabals un ēkas. Šī kopīgā pieprasījuma sekas ir: jo lētāka ir viena no šādām komplementarajām precēm, jo augstāku cenu rodas iespēja maksāt par otru no šīm precēm. Piem., jo lētāku kāda pilsēta mēģina pataisīt būvniecību /izsniedzot pabalstus ģimeņu mājiņu celšanai/, jo augstāku cenu ir iespējams maksāt apbūves gabaliem, kas sakarā ar to kļūst dārgāki. Precēm ar kopīgo pieprasījumu grūti normēt cenas, jo cenas jānormē abām komplementarajām precēm reizē. Arī preču tirdzniecībā ir piemēri tam, ka tirgotāji izlieto šo kopīgo pieprasījumu. Tie prot reti izdevīgi piedāvāt savas preces un labi nopelna. Nesen Rīgā viens kantormašīnu pārstāvis pārdevis rotatora mašīnu lētāk kā citi tirgotāji, bet ar nosaukumu: vaska papīrs jāpēr: no viņa. Kāpēc viņš tā darija? Viņš zināja koppieprasījumu. Par cik viņš zaudēja par rotatoru, pazeminot tā cenu, par tik ieguva par vaska papīriem.

2. Kā nākošo no specialajām cenu sakarībām apskatīsim konkurētāju pieprasījumu.

Konkurētājs pieprasījums ir tas, ja vienai un tai pašai precei ir dažādas pircēju grupas, pie kam katra pircēju grupa šo preci var izlietot citādāki.

Piem., kartupeļiem ir konkurētāju pieprasījums ar lopbarību, stērķelēm ar alkohola ražošanu u.t.t. Meža kokus pieprasa celulozes ražošanai un būvmateriāliem, tāpēc šeit ir konkurētājs pieprasījums. Celulozi tālāk izmanto papīra un mākslīga zīda iegūšanai u.t.t. Sais gadījumos katras atsevišķas grupas pieprasījumi tirgū saplūst vienā kopīgā pieprasījumā pēc šīs preces. Arī konkurētāju pieprasījums kavē lielā mērā cenu normēšanu, pie kam ar konkurētāju pieprasījumu saimnieciskajā dzīvē ļoti bieži jāstopas. Par grūtībām, kādas konkurētāju pieprasījums rada cenu normēšanā, liecina Vācijas piedzīvojumi pasaules kara laikā. Vācijā mēģināja normēt cenas svaigam pienam, nosakot maksimālās cenas, t.i., tādas cenas, par kurām augstāk svaigu pienu nedrīkstēja pārdot. Līdz ko šo cenu normēšanu izveda, svaigs piens nozuda. Tas notika tāpēc, ka svaigu pienu bija izdevīgāk pārstrādāt sviestā un tikai tad pārdot. Svaigu pienu var pārdot svaigā veidā un var izmantot par izejmateriālu sviesta, siera u.t.t. ražošanai. Kā redzam, šeit ir konkurētāju pieprasījumi pēc svaiga piena. Tāpēc normēja arī sviesta un siera cenas. Kad visu to ražojumu cenas tika normētas, ko iegūst no svaiga piena, tad daudzi lauksaimnieki likvidēja ganampulkus un sienu sāka pārdot armijai, jo sienu tieši pārdot bija izdevīgāk, nekā izbarot lopiem, lopkopības ražojumu cenas salīdzinoši bija zemas. Tā tad grūti normēt tādu cenu, kurai ir konkurētāju pieprasījumi, jo grūti aprēķināt attiecības starp dažādu preču cenām, ko ražo no šī viena produkta kā izejmateriāla. Šī cenu attiecība ir svarīga, to uzstādot jāpatur prātā, ka nesamērīgas cenas var pārkārtot ražošanu.

3. Cenu sakarībām pieder arī kopīgais piedāvājums / joint supply/.

Kopīgais piedāvājums ir tad, kad vairākas preces nāk tirgū no viena ražošanas procesa vai no viena ražošanas aparāta.

Piemēram, gāzes fabrika vienā procesā ražo: gāzi, koksu un amonjaku /sērskābo amoniju, ko lieto lauku mēslošanai/; sīktirgotava, kas reizē piedāvā miltus, cukuru, maizi u.t.t. Kā gāzes fabrikai tā sīktirgotavai ir tādas ražošanas izmaksas, kas attiecas uz visām precēm reizē. Šīs izmaksas ir grūti sadalāmas starp precēm, kas parasti ir dažādos daudzumos. Šāda kopīgā piedāvājuma gadījumos ir parasti tā, ka jo vairāk nopelna no vienas preces, jo lētāk ir iespējams pārdot citas preces. Jo dārgāk gāzes fabrikai būs iespējams pārdot gāzi, jo lētāk varēs pārdot koksu un amonjaku. Šo apstākli var novērot arī sīktirdzniecībā,

piem., Amerikā. Sīktirdzniecībā ir dažas preces, kuru cenas ir ļoti zemas, par tik zemas, ka sīktirgotāji tās pārdod bez peļņas, vai pat ar zaudējumiem. Šīs preces ir tās, ko patērētāji pērk visbiežāk, piem. cukurs. Cukuram nav monopola, to pārdod ar zaudējumiem. Patērētāji cukura cenu zina, tāpēc pēc cukura tie spriež, kuram tirgotājam cenas ir zemākas. Cik tirgotājs zaudē par cukuru, tik, saprotams, viņš iegūst atpakaļ par citām precēm.

Kopīgā piedāvājuma piemēru daudz ir lauksaimniecībā, piem.: lauksaimnieki audzē aitas, no kurām iegūst gaļu un vilnu, govīs - pienu un gaļu u.t.t. Ir aitas, kuras vairāk dod vilnas un ir aitas, ko visvairāk izlieto gaļas iegūšanai - tomēr vilnas un aitas gaļas produktiem ir jopīgais piedāvājums.

No saimniecības vēstures zinām, ka apm. 150 - 200 gadu atpakaļ Anglijā tīrumus parvērta ganībās. Šīs rīcības mērķis bija ražot pēc iespējas vairāk vilnas, kas bija vajadzīga Anglijas tekstilrūpniecībai. Sakarā ar aitu ganāmpulku stauju pīcaugšanu, kas bija nepieciešami vilnas ražošanai, pieauga aitas gaļas piedāvājums un gaļa kļuva lēta. No tā laika aitas gaļas cepetis kļuva par nacionālu ēdiena.

Lauksaimniecībā visiem vienā saimniecībā ražotiem produktiem ir kopīgais piedāvājums. Katrā lauku saimniecībā visām ražotām precēm ir kopīgas izmaksas, kas ļoti grūti sadalāmas starp atsevišķām precēm. Sevišķi grūti ir sadalīt izmaksas starp lauksaimniecības divu tādu cieši saistīto nozaru kā graudkopības un lopkopības atsevišķiem produktiem. Tas ir tāpēc, ka šo divu nozaru ražošanas procesi ļoti saistīti savā starpā, pie kam no vienas nozares uz otru plūst produkti, kam nav tirgus cenas, kas tirgū nemaz nenāk, piem.: salmi, zāle, kūtmēsli u.t.t. Šo produktu cenas, kam nav tirgus vērtības, grūti noteikt. Tāpēc lauksaimniecībā ir novērojama parādība: ir saimnieki, kam sirdslieta ir lopkopība, un ir saimnieki, kas cieni par visu graudkopību. Tie saimnieki, kam sirdslieta ir lopkopība, kūtmēsļus vērtē augstu, bet salmus zemu, no kā cieš graudkopības konts un rezultāts ir tāds, ka lopkopība dod lielus sasniegumus, bet graudkopība mazus. Tam lauksaimniekam, kam patīk vairāk graudkopība, viss iznāks pretēji. Redzam, ka kopējā piedāvājuma jautājumos pētniekam diezgan grūti orientēties.

Arī kopīgā piedāvājuma problēma lielā mērā apgrūtina cenu normēšanu. Ja normē cenas vienām precēm, tad ražotāji atgūst uz citām precēm, uz kurām cenas nav normētas. Piem., Vācijā mēģināja normēt cenas uz cūkgaļu. Tad zemnieki pārdeva kautas cūkas kopā ar dzelzs āķiem un prasīja augstāku cenu, jo cenas dzelzs āķiem nebija normētas. Dzīvas cūkas pārdeva par augstāku cenu kopā ar suņiem u.t.t.

Teiktais atgādina kādu krievu anekdoti. Saslimst kādam zemniekam sieva. Zemnieks aiziet uz baznīcu un tur apsūls pārdot zirgu un visu naudu nodot baznīcai, gadījumā, ja sieva izveseļojas. Tiešām, sieva kļūst vesela. Tagad zemnieks paņem kaķi ar zirgu un tos ved uz tirgu. Par zirgu viņš prasa 20 kapeikas un par kaķi 100 rubļu. Bet zirgu pārdod tikai reizē ar kaķi. Tā zemnieks tos pārdod un par zirgu saņemtais 20 kapeikas var atdot baznīcai.

4. Kā ceturto speciaļu cenu sakarību minēsim konkurētāju piedāvājumu /competing supply/.

Konkurētājs piedāvājums ir tad, kad dažas preces noder vienas un tās pašas vajadzības apmierināšanai.

Tā vienas no šīm precēm piedāvājums konkurē ar otras preces piedāvājumu. Ja viena no precēm tehniski ir mazvērtīgāka, tad sauc par s u r o g a t u, piem., cigoriņi ir kafijas surogāts, margarīns ir sviesta surogāts u.t.t. Cigoriņiem ar kafiju ir konkurētāju piedāvājumi, jo cigoriņi konkurē ar kafiju.

Parasti to preču cenām, kam ir konkurētāju piedāvājumi, ir tendence augt un krist kopā.

Pieaugoša pieprasījuma gadījumā tas attiecas uz abām pusēm, tāpēc abu preču, kam ir konkurētāju piedāvājumi, cenas ceļas. Piemērs: rudzu un kviešu cenas pasaules tirgū mainās kopīgi.

Nesim vēl dažus speciālo sakarību praktiskus piemērus. Viens no tiem ir attiecības starp dzelzceļiem un auto. Tā saprotams, ir ekonomiskās politikas nodaļas - satiksmes politikas problēma. Mēs nesim to tikai kā ilustrāciju, lai redzētu, kāda jēga ir studēt šīs cenu sakarības.

Dzelzceļi un auto uzsākuši asu cīņu ASV valstīs, kur dzelzceļi un autobusu līnijas ir privātpersonu rokās. ASV valstīs blakus dzelzceļu līnijām ir radušās autobusu līnijas, kas ar dzelzceļiem sekmīgi konkurē. Tomēr šī problēma nav vienkārša, nav iespējams, ka visur notiek cīņa starp autobusu un dzelzceļu īpašniekiem. Iedomāsimies mūsu dzelzceļu no Rīgas uz Valku:

Ragana

Rīga ----- Valka
 x-----x
 Inčukalns

/Ar nepārtrauktu līniju apzīmēta dzelzceļa līnija, ar pārtrauktu - autobusu līnijas/.

Parasti dzelzceļiem un autobusiem ir konkurētāju piedāvājumi, jo dzelzceļš piedāvā savus pakalpojumus un autobusi - savus. Piem., dzelzceļiem ir patīkami nodokļi, kas uzlikti autobusiem un pretēji. Tā būtu dzelzceļlīnijai Rīga - Valka ar autobusu līniju Rīga - Inčukalns. Turpretī dzelzceļlīnijai Rīga - Valka ar autobusu līniju Ragana - Inčukalns nav konkurētāju piedāvājumi, bet gan kopīgie piedāvājumi. Dzelzceļš ir ieinteresēts, lai autobusu cenas no Rīgas uz Inčukalnu būtu pēc iespējas zemas un autobusu īpašnieks ir ieinteresēts, lai dzelzceļu cenas būtu zemas. Tāpēc šī problēma ir sarežģīta.

Dažos gadījumos varbūt tā, ka cenu sakarība vienā un tai pašā reizē ir komplementāra un konkurētāja.

Nesim piemēru no citas tautsaimniecības teorijas nodaļas, no nodaļas par sadalīšanu. Šis piemērs, šī problēma ir:

kāds sakars starp diviem ražošanas faktoriem: darbu un kapitālu?

Vai tas ir komplementārs vai konkurētājas dabas?

Uzņēmuma pieprasījums pēc ražošanas faktoriem ir lielā mērā koppieprasījums: uzņēmumam vajadzīgi kā strādnieki, resp. darbs, tā arī kapitāls. Tā tad starp darbu un kapitālu pastāv komplementāras attiecības. Var rasties arī konkurētāju attiecības. Tas notiek tad, kad uzņēmumam stāv problēma par savas darbības paplašināšanu un nākas izšķirties: vai pieņemt jaunus strādniekus vai pirkt jaunas mašīnas, kas aizvieto darba spēku. Piemēram, grāmatspiestuvei vajadzētu izšķirties, vai pieņemt 3 jaunas burtlietas, vai pirkt burtu saliekamo mašīnu, kas atvieto 2 vai 3 burtlietas. Tādā kārtā burtlietu darba piedāvājums un burtu saliekamo mašīnu piedāvājums ir konkurētāju attiecības, tie ir konkurētāju piedāvājumi. Iespējams, kā redzējām, arī komplementāras attiecības.

Ja ieskatāmies šai problēmā mazliet dziļāk, tad viegli redzēt, ka šīs problēmas pamatā ir izšķirība, par ko mēs jau runājām, starp robežviedokli un totalo viedokli. Totalais darba daudzums zināmā uzņēmumā, visi uzņēmumā nodarbinātie strādnieki ir komplementārās attiecībās ar uzņēmuma kapitālu. Ja iedomātos stāvokli, ka no šī uzņēmuma izņemtu visu kapitālu, kapitāla totalo daudzumu, tad darbs nebūtu produktīvs. Arī otrādi: ja darbu izslēgtu no ražošanas, nodarbinātos strādniekus, totalo darbu atstuntu, tad savukārt kapitāls būtu neproduktīvs. Jāsaka, ka totalais darba daudzums ar totalo kapitālu daudzumu ir komplementārās attiecībās.

Citādi iznāk, ja šo problēmu skata no robežviedokļa, ja pamatojas uz robežvērtējumu. Ja jautājam: vai pavairot uzņēmumā strādnieku skaitu /par robežstrādniekiem/ vai kapitālu /par zinamu kapitāla robežvienību, kas jāpievieno agrākam kapitālam/? Saprotams, šai gadījumā iznāk, ka starp darbu un kapitālu ir konkurētāju attiecības, abu piedāvājumi ir konkurētāju piedāvājumi. Redzam, ka ir viegli saprast arī tādus stāvokļus, kas sākumā liekās pretrunīgi, ja atrod labus redzes viedokļus, no kuriem raugoties, parādība kļūst skaidra un saprotama. Tautsaimniecības teorijas mērķis ir palīdzēt atrast šādus viedokļus, lai rastos iespēja izskaidrot saimnieciskās parādības, tās lietderīgi izšķirt. Lai atrisinātu praktiskas dabas saimnieciskas problēmas, tad nepieciešamas arī teorijas zināšanas. Tautsaimniecības teorija jāstudē arī praktiskiem tautsaimniekiem.

Gatav produkta un ražošanas līdzekļu

cenū sakars.

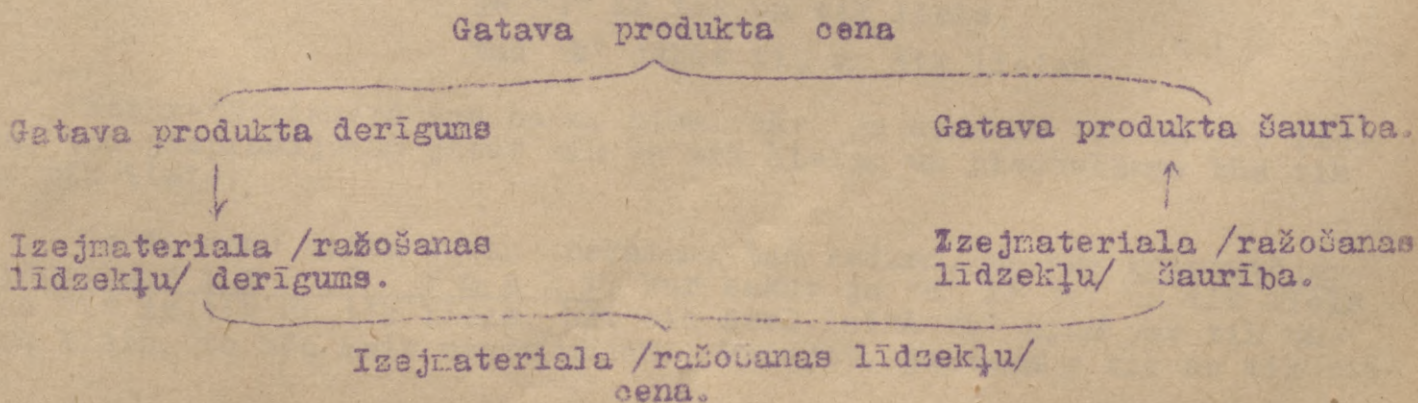
Virsrakstā minētā problēma iederas nodaļā par sadalīšanu, bet to apskatīsim šeit tāpēc, ka tās atrisinājums pamatojas uz nupat apskatīto.

Ja runā par ražošanas līdzekļiem, tad parasti domā arī par ražošanā izlietotām izejvielām. Ja turpinātu izejvielas analizēt, tad rezultātā nonāktu pie ražošanas faktoriem, kas nepieciešami šīs izejvielas radīšanai, nonāktu pie darba kapitāla u.t.t.

Mēģināsim ar nelielas analīzes palīdzību noskaidrot, kādas var būt attiecības starp gatava produkta un izejvielas cenām, piem.: starp dēļu /uzskatot tos par izejmaterialu/ un mēbeļu /uzskatot tās par gatavo produktu cenām/. Lai labuman būtu mainās vērtība, jābūt:

- 1/ šaurībai un
- 2/ derīgumam.

Ja kādai precei ir derīgums, tad derīgums ir arī izejmaterialiem, no kā šo preci ražo. Izejmateriala derīgums ir atvasinājums, reflekss, dēvēvats no gatava produkta derīguma. Dēļu derīgums ir atvasināts no mēbeļu kā gala produktu derīguma. Ražošanas līdzekļu šaurība padara šaurus arī gatavus produktus. Var teikt, ka mēbeļu šaurība ir dēvēvats no dēļu šaurības. Šo parādību var ilustrēt ar šemu:



Tā rodas sakarības starp precēm, kas rodas dažādās ražošanas procesa pakāpēs.

Tā tad mēs apskatījam trejādas cenu sakarības:

- 1/ vispārējo cenu sakarību starp dažādām precēm, kas rodas tāpēc, ka cilvēkam save ienākums jāsadala starp dažādām precēm;
- 2/ speciālās cenu sakarības starp preču pieprasījumiem un piedāvājumiem un
- 3/ sakarību starp gatava produkta un ražošanas līdzekļu cenām.

Statika un dinamika.

Pie diviem jēdzieniem: s t a t i k a s un d i n a m i k a s jāapstājas tāpēc, ka tie nepieciešami tautsaimniecības teorijas izpratnei. Statikas un dinamikas skatījums iet cauri visai tautsaimniecības teorijai. Pareizāk, varbūt, būtu bijis, ja statikas un dinamikas jēdzienus būtu noskaidrojuši pašū sākumā, kad apskatījām svarīgākos tautsaimniecības teorijas jēdzienus. Nedariju to pedagogiskos nolūkos, jo tagad, kad esam iepazinušies ar dažām problēmām, ir vieglāk šos jēdzienus izprast.

Jēdzieni s t a t i k a un d i n a m i k a ir pārņēmti no mehānikas, no kurienes tie pārnesti uz vairākām citām zinātnēm, arī uz tautsaimniecības teoriju. Tas izdarīts ne tāpēc, ka tautsaimniecības teorijai būtu kas kopīgs ar mehāniku, bet tīri metodologisku nolūku dēļ.

Statika un dinamika ir divi dažādi skatījumi, divi dažādi vienas un tās pašas parādības analīzesveidi. Katras tautsaimniecības teorijas konstatētās likumības pamatā ir statistiskais vai dinamiskais skatījums. Vienā no šiem skatījumiem likumība rāda, ka mainās viena lieta, ja mainās kāda cita lieta. Likumā runā par pārmaiņām, kas saistītas viena ar otru, kur pastāv zināma sakarība vienai parādībai ar otru, jeb katra likumība funkcionālu sakarību rāda. Starpība starp statistiskajā un dinamiskajā skatījumā iegūtām likumībām ir tikai tā, ka šīs variācijas jeb pārmaiņas, uz ko attiecas statistiskajā skatījumā, iegūtas likumības ir citādas dabas nekā tās, uz ko attiecas dinamiskajā skatījumā iegūtas likumības.

Tās pārmaiņas jeb variācijas, uz ko attiecas statistiskajā skatījumā iegūtas likumības jeb s t a t i s k ā s likumības, nav pēc savas dabas tādas, kas notikušas l a i k a s e c i b ā.

Tas ir ļoti svarīgi. Statiskas pārmaiņas ir tīri formālas dabas pārmaiņas, kuras mēs konstatējam tad, ja salīdzinām divas dažādas noteiktas situācijas, par kurām domājam, ka tās var iestāties viena vai otra jeb alternatīvi. Parasti šādu pārmaiņu domu gājiens ir:

ja ir "a", tad jābūt "b";

ja "a" ir tik un tik liels,

tad "b" jābūt tik un tik lielam.

Konkretā piemērā tas būtu, piem. tā: ja cena ir tik un tik liela, tad pieprasījumam jābūt tik un tik lielam un piedāvājums būs tik un tik liels.

Ja šo domu gaitu tuvāk apskatām, tad redzam, ka mēs konstatējam likumību t i r i f o r m ā l i, kur saka: ja "a" ir tik un tik liels tad "b" ir tik un tik liels, bet oik ātrā laikā "b" kļūst par tik un tik lielu, to mēs šeit neatzinējam. Runājot, ja cena ir tik un tik lie-

la, tad pieprasījums ir tik un tik liels, mēs nerēķināmies ar to, cik ātrā laikā pieprasījums kļūs par tik un tik lielu.

Tā tad

konstatējot statistiskos likumus mēs neievērojam laiku, laika
teosofiju, bet tikai pašu sakarību.

Statistiskie likumi ir tie, ko iespējams formulēt neņemot
palīgā laika jēdzienu kā izskaidrotāju jeb tās pārmaiņas,
ko apskata statistiskie likumi, nav atkarīgas no laika, bet
no alternatīvas.

Tā tad statistiskie likumi pēc savas dabas ir ārlaicīgi likumi, kas stāv
ārpus laika.

Dinamiskie likumi turpretī, pēc savas dabas ir tādi, kas taisni
cenšas izskaidrot kā zināmi stāvokļi pārmainās no viena laika punkta,
līdz otrajam laika punktam, t.i.

dinamiskie likumi cenšas izskaidrot kā zināmi stāvokļi
pārmainās laika secībā.

Ņemsim piemēru par kartupeļu cenām lieltirdzniecībā ASV:

1.

G a d s	Cena dolāros par 1 bušeli	Caurmēra patēriņš uz 1 iedzīvotāju bušelos
1907	-,61	3,68
1908	-,79	3,47
1909	-,38	4,34
1910	-,48	3,76
1911	1,03	3,26
1912	-,69	4,40
1913	-,65	3,45

Šē tabula sakārtota pēc gadiem, kā mainījies patēriņš atkarībā
no cenām laika secībā. Tā tad šeit skatījums ir dinamisks.

Ja mūsu uzdevums būtu noskaidrot kā mainās kartupeļu patēriņš,
mainoties kartupeļu cenām, nebūtu svarīgi gadu skaitļi, laiks. Mēs
šo tabulu pārgrupētu citā sakarībā, piem., pēc augošām cenām:

2.

Cena dolāros uz 1 bušeli	Kartupeļu patēriņš uz 1 iedzīvotāju bušelos
-,38	4,34
-,48	3,76
-,49	4,40
-,61	3,68
-,65	3,45
-,79	3,47
1,03	3,26

Šai tabulā kartupeļu patēriņš sagrupēts pēc pieaugošām cenām: ir redzama tendence/ardažiem izņēmumiem/ - pieaugot cenām, kartupeļu patēriņš, respektīvi pieprasījums / ar dažiem izņēmumiem/ samazinās. Laiku mēs šeit neievērojam, mēs neievērojam, kā tas notiek laika ziņā. Tā tad šeit ir statiskais skatījums, jo šeit vispārīgi noskaidrojam, ka mainās kartupeļu patēriņš jeb pieprasījums, mainoties kartupeļu cenām.

Ja turpretī gribam noskaidrot kādu citu problēmu, cik ātri pārmainās patēriņš, pārmainoties cenām, cik strauji uz vienu vai otru pārmaiņu cenās reagēs patēriņš ar pārmainām? Ja uzstāda šādu jautājumu, tad analīze jāved citādi. No pēdējās /2/ tabulas mēs šo jautājumu nevaram noskaidrot, jo cena taču nemainās no 38 centiem uz 48 ¢, no 48 ¢ uz 49 u.t.t. Tā praksē pārmaiņas cenās nenotika. Lai atbildētu uz mūsu uzstādīto jautājumu, tad parādība jāpētī tā, kā tā notikusi, tie paši fakti jāgrupē tādā kārtībā, tādā secībā, kādā tie patiesībā ir notikuši. Tā tad šo jautājumu noskaidrojot, mums faktiski jāgrupē laika secībā: svarīgi, lai tabulā 1908 g. dati būtu aiz 1907.g.datiem, jo pārmaiņas cenā notikušas no 61 cenata uz 79 centiem u.t.t., mums jāņem 1. tabula. Tā tad šeit mēs novērojam cenu maiņu un tām sekojošu patēriņa maiņu laika secībā. Laika secība ir būtiska šai analīzei. Tāpēc šī ir dinamiska analīze.

Tā tad var teikt, ka izšķirība starp statisko un dinamisko skatījumu ir tikai izšķirība analīzes veidā un nevis pašā pētījumā tautsaimnieciskā fakta dabā. Kā vienā, tū otrā gadījumā mūsu pienorā minētie dati ir vieni un tie paši: tās pašas kartupeļu cenas un patēriņš, bet citāds pētīšanas jeb analīzes veids.

Redzam, ka tautsaimnieciskie fakti paši par sevi penti nau ne statiski, ne dinamiski. Statisks jeb dinamisks var būt tikai skatījums jeb pētīšanas veids. Fakti pēc būtības var būt:

1. stacionari, t.i. tādi, kas nav padoti pārmainām;
2. evolucionari, t.i. tādi, kas padoti pārmainām.

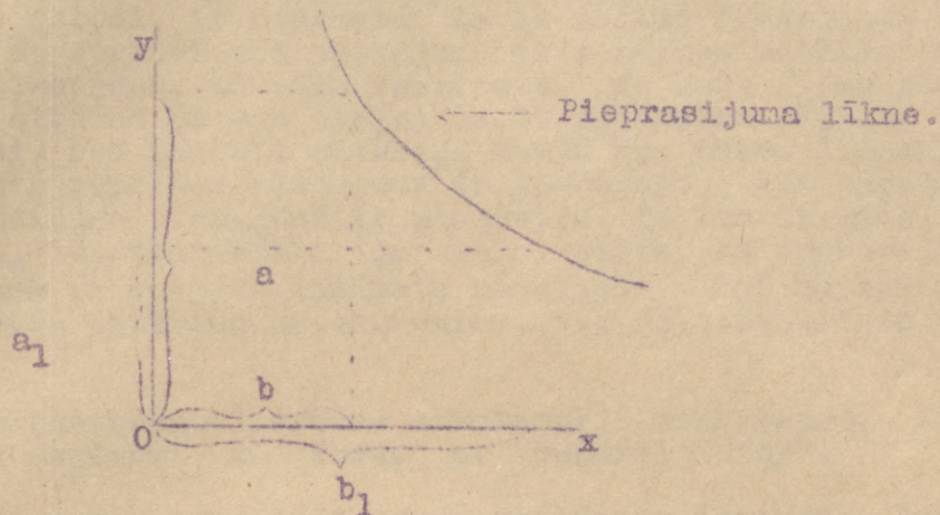
Vienalga, vai paši fakti ir mainīgi vai nemainīgi, tos var pētīt kā statiski, tā dinamiski. Kad runā par stacionariem un evolucionariem faktiem, tad jāaizrāda, ka daudzi fakti, kas ir evolucionari mikrokosmā, būs stacionari makrokosmā. Šie fakti ir evolucionari, ja tos ņem atsevišķi kā sastāvdaļas, bet stacionari var būt, ja tos ņem kopā. Piemēram, atsevišķi indivīdi dzimst, aug, dzīvo, mirst - evolucionizē, bet tai pašā laikā iedzīvotāju skaits, kur atsevišķie indivīdi dzīvo, var būt nemainīgs. Pirmajā gadījumā mēs ņemam mikrokosmu - atsevišķu indivīdu, otrajā gadījumā - makrokosmu - visu iedzīvotāju skaitu, kur atsevišķi indivīdi dzīvo.

Atsevišķas kapitāla daļas, kā mašīnas, darba rīki, vienmēr ražošanas procesā dilst, bet var notikties, ka visas zemes kapitāla krājums jeb daudzums var palikt nemainīgs, stacionārs. Šai problēmai, vai atsevišķie fakti ir evolucionari vai stacionari, nav nozīmes jautājumā par statiskiem un dinamiskiem likumiem. Statiskais un dinamiskais ir dažādi skatījumi, dažādas pieejas, dažādi pētīšanas veidi.

Var teikt, ka katrs teoretisks likums, kura formulējumā ietilpst pārmaiņas laikā, t.i. kura formulējums ietver tādu jēdzienu kā pieauguma ātrumu, reakcijas ātrumu - cik ātri vienas parādības ietekmē pārmaiņas ietekmē citu parādību - ir dinamisks likums.

Visi pārējie ir statiski likumi. Konstatējot statiskus likumus, mēs pieņemam, ka situācija mainās tikai tad, kad maina priekšnosacījumus: ja "a" tik un tik liels, tad "b" ir tik un tik liels, ja "a" mainās, tad arī "b" mainās.

Ņemsim dažus piemērus no cenu analīzes.



Ja cena ir a , tad pieprasījums ir b . Ja cena mainās, kļūst a_1 , tad pieprasījums arī pārmainās un kļūst b_1 . Tā tad šeit situācijā mainās tikai tad, kad mainās priekšnosacījums. Šeit mēs skatām tikai rezultātus, bet nejaucām, kas notika vidū, cik ātri pārmaiņas notika, /piem., ja cena pazeminājās uz pusi, cik ātri pieprasījums piemērojās jaunai cenai?/? Mēs šeit pieņemam, ka reaģēšana notiek uz reizi, ziņbepātrumā. Angļu tautsainnieki konstatē, ka šeit pārmaiņas ir perfektas bez kustības /perfect mobility but no motion/.

Dzīvē pārmaiņas tik ātri nenotiek. Ir daudz kavējošu apstākļu, kas traucē, gausina reakcijas ātrumu, tapēc tai vajadzīgs zināms laiks. Dina mīkšie likumi ir tie, kas ievēro šo reakciju, šīs pārmaiņas laikā, to gaitu, kādā veidā pārmaiņas notiek. Dinamiskajās likumībās spriež tā:

ja A ir tik un tik liels, tad B ir tik un tik liels:

ja A kļūst tik un tik liels, tad cik ātri un kādā veidā B būs tik un tik liels.

Tā tad statistiskais viedoklis ievēro tikai gala rezultātus, bet par pārejas stāvokli neinteresējas. Turpretī dinamiskais viedoklis interesējas arī par pārejas stāvokļiem. Tautsainnieciskās diskusijās bieži sajauc pārejas stāvokļus ar gala rezultātu. Tas var radīt lielus pārpratumus. Piemēru daudz.

Piemēram, mūsu agrārā reforma. Šī reforma iesākās kad tika izdots likums un sēka darboties Centrālā Zemes Ierīcības komiteja. Gala rezultāts bija tad, kad jaunsainniecības bija iekārtojušas un iegājušas parastā attīstības gaitā. No viena momenta/sākuma/līdz otram momentam /beigām/, rezultātam bija pārejas stāvoklis, ko nedrīkst sajaukt ar gala rezultātu. Ja pēc viena vai diviem gadiem šo reformas bija novērojamas nevēlamas parādības, tad t. nevarētu secināt, ka agrārā reforma neder, jo šai gadījumā tiek spriests no pārejas procesa viedokļa, bet nevis no paša rezultāta viedokļa. Kad pārejas process bija beidzies, kad bija radies gala rezultāts, tad varēja spriest par agrārreformu - vai tā bija vajadzīga vai nē. Parasti gan šīs lietas: pārejas stāvokli un gala rezultāta neizšķir, un tāpēc bieži rodas pārpratumi.

Dinamiskajam skatījumam svarīga pati sainniecisko parādību pārmaiņu gaita. Kā piemērus ņemsim dažas tautsainnieciskas problēmas, kuru pamatā ir tautsainniecisku parādību pārmaiņas, pārmaiņu gaita, kas aplūkojamas dinamiskajā skatījumā.

Ir pārdošanas metode: pārdot uz nopaksu. Literatūrā par šo pār-

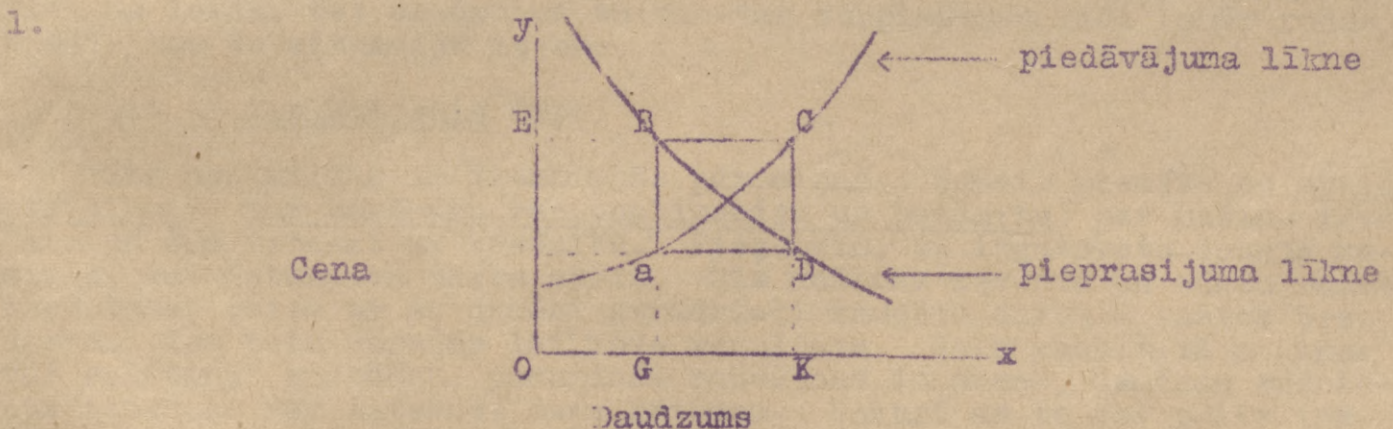
došanas metodi pastāv dažādi uzskati. No vienas puses, tirgotājs un rūpnieki ir sajūsmināti par šo metodi un acinredzot sajūsmināti tāpēc, ka pārejas laikmeta parādības uzskata par gala rezultātiem. Realizējot šo pārdošanas metodi, ir novērots, ka ir radies ievērojams apgrozījuma pieaugums: šo apgrozījuma pieaugumu ir tendence uzskatīt par viepārēju patēriņa pieaugumu, kā gala rezultātu. Ja kāda firma pārdod uz nomaksu, tad tai atveras jauns tirgus uz to mājturību rēķina, kam ir pastāvīgi ienākumi, bet pašlaik patēriņa fondā nav brīvu līdzekļu. Jautājums tas, vai šis patēriņa pieaugums ir permanents, vai pārejas stāvoklis? Ja apgrozījuma pieaugums ir pastāvīgs, ja tas ir gala rezultāts, tad ir labi. Tautsaimnieki turpretī uzskata, ka apgrozījuma pieaugums šai gadījumā ir pārejas laikmeta rezultāts. Kad mājturības būs piesātinātas ar šiem patēriņa priekšmetiem, tad gala rezultāts var būt cits.

Kā zināms, lieluzņēmumi atrodas savstarpējā konkurencē. Piemēram, lieli automobiļu uzņēmumi, kā "Ford" ar "General Motor".

Šie uzņēmumi cenšas samazināt savas ražošanas izmaksas, lai vai nu pazeminātu auto cenas, vai arī apgādātu tos ar lielākām ērtībām. Šis periods, kad samazina ražošanas izmaksas, ir pārejas periods, pārejas parādības, jo taču nevar samazināt auto ražošanas izdevumus bezgalīgi, lai auto maksātu nulli. Tā tad šī problēma ir dinamiskas dabas.

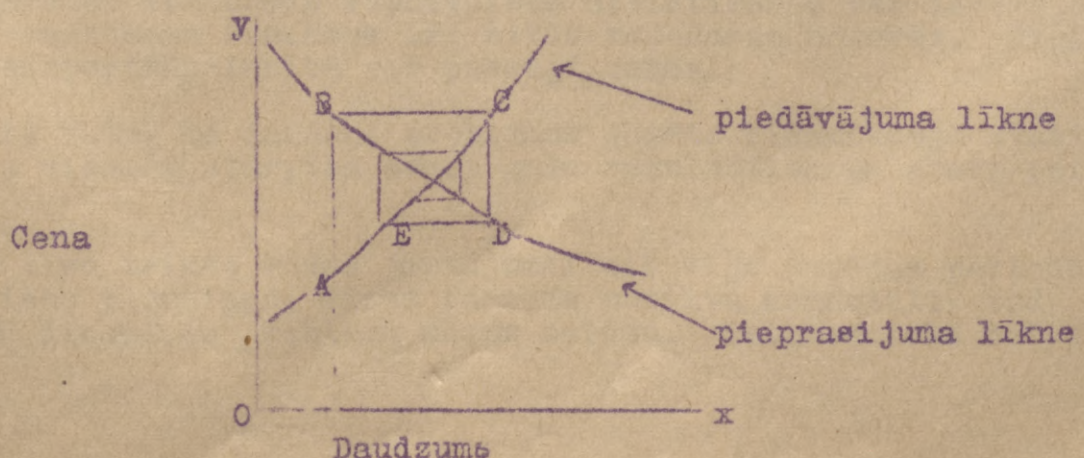
Ņemsim, kā piemēru, cenu jautājumu.

Uzzīmēsim piedāvājuma un pieprasījuma līknes:



Pieņemsim, ka šī prece, uz kuru attiecas piedāvājuma līkne, tiek ražota reiz gadā. Tā īstenībā būtu kāds lauksaimniecības produkts, kura daudzums noskaidrojās reiz gadā. Piemēram, kādā gadā ir tik daudz, cik rāda mūsu zīmējumā abscisa OG. Rezultatā šī produkta cena būs tik augsta, kā to rāda ordināte OE. Pēc gada lauksaimnieki var pavairot šī produkta daudzumu un piedāvās tik daudz, cik rāda abscisa OK. Tā kā piedāvājums būs pieaudzis, tad cenas kritīs un apstāsies punktā D. Tā kā cenas ir kritušas, tad nākošā gadā šī produkta ražošana samazināsies un atkal piedāvās tik daudz, cik rāda abscisa OG /kā tas sākumā bija/. Tā tas var turpināties. Bieži vien notiek šāda cenu rīkošana.

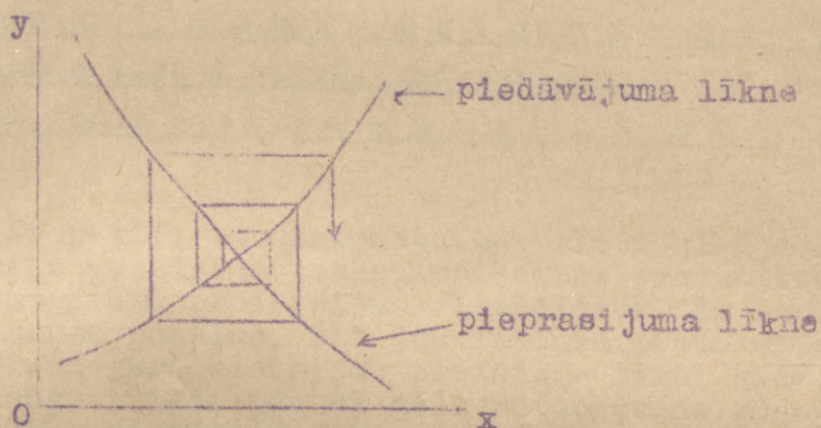
2.



Šī šēma līdzīga augšējai, tikai te pieprasījuma līkne ir elastiskāka par piedāvājuma līkni. Ja vienā gadā piedāvājums sasniedz uz piedāvājuma līknes tikai punktu A, tad cena nostāsies punktā B. Tā kā cena būs cēlusies, tad nākošā gadā centīsies šo produktu pavairot, teiksim, līdz punktam C. Kad tirgū parādīsies šis daudzums, tad cena var nokrist līdz punktam D. Tā kā cena ir nokritusi, tad samazināsies mazliet piedāvājums un tā tas var turpināties gadu no gada, virzoties šim tīklam uz iekšpusi, kur var rasties kāda saskaņa starp piedāvājumu un pieprasījumu, ja tik nerodas spēki, kas šo līdzsvaru var izjaukt.

Šis ir satekošais jeb saplūstošais tips.

3.



Arī šī šēma līdzīga pirmajām, tikai te piedāvājuma līkne ir elastiskāka par pieprasījuma līkni. Te līdzīgi 2.gadījumā, tikai virzīšanās nenotiek uz iekšu, bet uz āru un tā tas var turpināties līdz kamēr rodas spēki, kas šo situāciju izjauca.

Šis ir izplūstošais tips.

Šis apskatītās ir dinamiskās pārmaiņas. Ņemsim piemēru no socialpolitikas: par uzņēmumu racionalizāciju un bezdarbu, par mašīnu ieviešanu un tās ietekmi uz bezdarbu. Pieņemsim, ka izgatavotu jaunas mašīnas, kas ietaupītu darba spēku. Šīs mašīnas ievestu un sāktu ražot. Saprotams, reizē ar šo daudzi strādnieki zaudētu darbu - rastos bezdarbs. Tas būtu pārejas laimeta rezultāts. Gala rezultātā mašīnas var salētināt ražošanu, pazemināt ražošanas izmaksas, zemākas ražošanas izmaksas var ietekmēt cenu krišanu. Sakarā ar to var palielināties patēriņš, ļaunākā gadījumā mājturībām var rasties ietaupījums. Šo ietaupījumu mājturības var izlietot citu preču pirkšanai. Tāpēc šie strādnieki, kas mašīnu ieviešanas dēļ palikuši bez darba, var atrast darbu citās nozarēs. Saprotams, problēma šeit ir tā, ka šis gala rezultāts iestāsies tikai pēc zināma laika, bet pārejas laika rezultāti bieži ir arī citādi.

Ņemsim piemēru no multas politikas. Pieņemsim, ka kādā zemē ar augstām muitām mēģina ierobežot importu un veicināt savas zemes rūpniecību.

Tāds ievēdums uz importa precēm neskar eksporta rūpniecību. Tā tas būs pārejas laikmeta. Gala rezultāts var būt citāds: var rasties spēki, kas sakarā ar iekšzemes rūpniecības attīstīšanos var ievērojami paaugstināt ražošanas izmaksas arī citās ražošanas nozarēs. Ilgā laika perioda eksportrūpniecībā var pieaugt cenas.

Šie piemēri rāda, ka daudzas problēmas jāpētī dinamiskajā skatījumā un ka jāredz vienamēr starpība starp gala rezultātiem un starpperiodiem.

Sakarā ar visu teikto rodas jautājums: cik ilgs pārejas periods var būt? Ja visas pārmaiņas, visas pārejas notiktu momentāli, tad tautsaimniecībā dinamisku problēmu nemaz nebūtu. Saimnieciskā dzīve

būtu tas pats, ko redzam pie sobrata, par cik viens zobrats pagriežas, par tik pagriežas otrs. Saimnieciskajā dzīvē novērotas pārmaiņas prasa laiku, gan īsāku gan garāku laika sprīdi. Cilvēki parasti vairāk ieinteresēti pārejas periodā, nekā gala rezultātā, sevišķi tad, ja šī pāreja velkas ilgāku laiku. Piemēram, uzņēmumu racionalizācija var vilkties kādus 30 - 40 gadus. Strādniekus šī racionalizācija neinteresē, tomēr interesē pārejas periods, kad racionalizācija tiek izvesta dzīvē. Šo pārejas laikmetu pētīšanai ir nozīme arī tautsaimniecībā. Tāpēc tautsaimniecības teorija piecēršas arī pirmajam periodam, mēģina pētīt šo pāreju kā zināmu procesu laikā, mēģina pētīt šo pārvērtību no dinamiskā viedokļa.

To laiku, kas vajadzīgs impulsam jeb ierosinājumam saimnieciskajā dzīvē, lai parādītu savus iedarbības rezultātus, sauc par reakcijas periodu.

Šādi reakcijas periodi ir pētīti lauksaimniecībā. Ir mēģināts izpētīt, noskaidrot, cik ilgs laiks vajadzīgs lauksaimniecības produktiem, lai augstāka cena izsauktu augstāku produkciju. Izrādījies, ka lauksaimniecībā nav tā: šodien cenas paceļās, rīt jau lielāka produkcija. Attiecībā uz cūkām, nav visai garš reakcijas periods - tikai gads, jo cūkas ātri vairojās un aug. Tikai pēc šī gada notecēšanas rodas augstāka produkcija un lielāks piedāvājums kā atbilde uz augstāku cenu. Attiecībā uz piena produktiem, reakcijas periods ir garāks. Pēc piena un tā produktu cenu celšanās drīz pieaug piena produkcija, jo lauksaimnieki sāk lopus labāk barot, tonēr šis produkcijas pieaugums nav liels. Jūtāmāka produkcijas palielināšana prasa samērā ilgāku laiku, jo lauksaimniekiem jāizaudzē jauni piena lopi, kam saprotams vajadzīgs zināms laiks.

Šiem reakcijas periodiem ir liela nozīme kā ekonomiskajā politikā, tā arī lauksaimniecības mācībā un tirdzniecībā.

Reakcijas ciklu pētīšanai ir diezgan liela nozīme. Ja paskatāmies Amerikas tautsaimnieciskajos pētījumos, tad tur redzam izstrādātus cūku, govju u.t.t. ciklus, kas ietver šos reakcijas periodus.

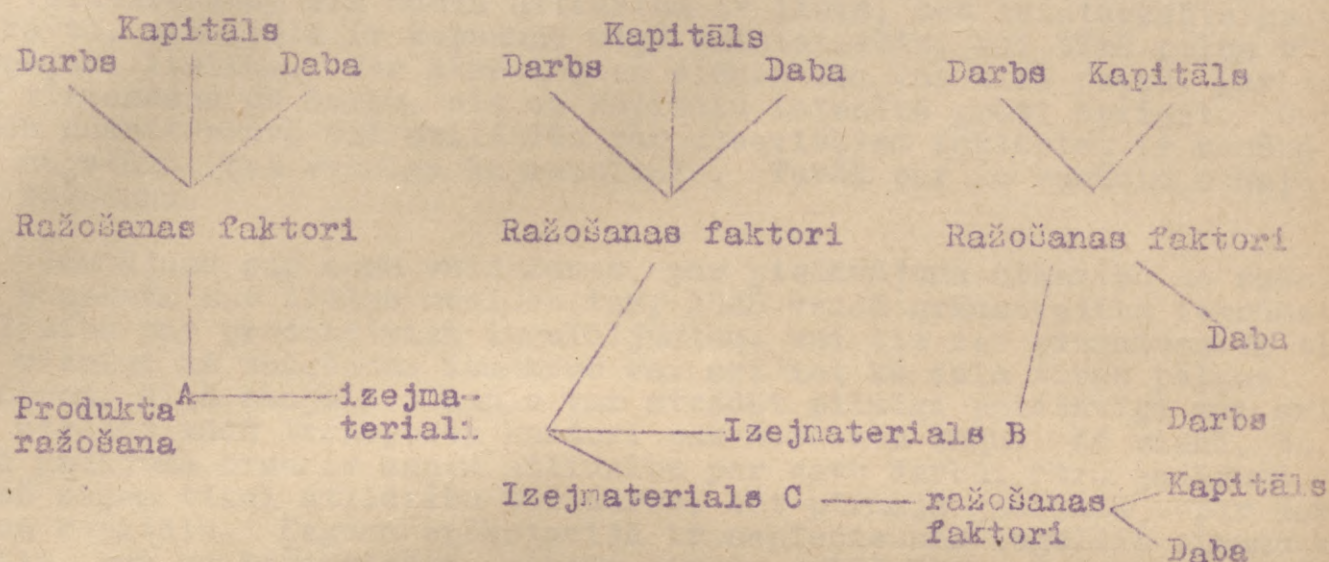
RAŽOŠANAS IZMAKSAS UN CENA.

Redzējām, ka ilga laika piedāvājums ir atkarīgs no ražošanas izmaksām, kamēr īsa laika piedāvājums ir atkarīgs lielā mērā no acumirkliņa preču krājuma. Tāpēc, lai izprastu piedāvājumu, sevišķi ilga laika piedāvājumu, nepieciešami tuvāk apstāties pie ražošanas izmaksām.

Par ražošanas izmaksām nedz saukt daudzas lietas. Pirmkārt, par ražošanas izmaksām nedz runāt tīri grāmatvedības nozīmē, t.i. ražošanas izmaksas ir tās naudas summas, ko grāmatā mēs atrodam dažādu izmaksu rēķinos. Kur tikai vienas ražošanas izmaksas, tur būs arī viens izmaksu rēķins. Daudzos gadījumos atsevišķa uzņēmuma grāmatvedībā ir vairāki ražošanas izmaksu rēķini, kur ražošanas izmaksas izteiktas zināmā naudas sumā. Katrai sumai, ko izmaksājis kāds uzņēmums, ir arī kāds, kas šo sumu saņem. Tā tad šeit viens rēķins ir jādebitē un otrs - jākreditē. Piem., izmaksas būtu Ls 100,-. Rodas jautājums: par ko tās izmaksas ir izdarītas, jeb par ko tad šās personas rēķins tiks kreditēts par Ls 100,-. par ko šī summa tās saņēmējam pienākas? Šīs izmaksas ir notikušas par zināmiem produktīviem ieguldījumiem, ko šī persona ir ielikusi zināmā uzņēmuma ražošanas procesā.

Tā tad uz ražošanas izmaksām mēs varam skatīties kā uz produktīviem ieguldījumiem ražošanā. Šie produktīvie ieguldījumi ražošanā var

būt dažādi, tie atkarājas no kāda ražošanas faktora. Šie ieguldījumi var būt dažādi darba veidi, kas piedalās ražošanas procesā, zemes jeb dabas un kapitāla līdzdalība. Vai ražošanas izmaksas ieskaitīt izejmateriālus vai nē? Arī izejmateriālus var reducēt uz tādām izmaksām, kas pēc būtības ir atlīdzība par ražošanas faktoriem. To var paskaidrot šāda šema:



Ja ieskatamies mazliet tuvāk ražošanas izmaksās, tad redzam, ka tās izmaksas, kas iet kā darba alga, ir atlīdzība par zināmiem darba upuriem, ko šis algas saņēmējs ir nesis ražošanas procesā.

Līdzīgi var teikt, ka tās izmaksas, kas sastādās no augļiem par kapitāla lietošanu, ir atlīdzība par krājēja jeb kapitāla īpašnieka /kapitālista/ upuriem, proti, par gaidīšanas upuriem.

Šai sakarībā atcerēsimies Senjora izskaidrojumu kapitāla augļiem, ko mēs apskatījām. Mēs redzam, ka darba alga un kapitāla augļi ir atlīdzība par zināmiem personīgiem upuriem: darba alga par darba upuriem un kapitāla augļi par gaidīšanas upuriem. Turpreti zemes īpašnieks nenes nekādus personīgus upurus. Zemes īpašnieka līdzdalība ražošanas procesā ir tā, ka viņš nodod ražošanas uzņēmuma rīcībā zināmu zemes gabalu, pamatojoties uz savām īpašuma tiesībām. Var teikt, ka zemes īpašnieka līdzdalība nav personīgas dabas, ka tā ir juridiskas dabas. Par zemes īpašnieka ienākumu un ienākuma raksturu, kā arī par citiem ienākuma veidiem runāsim nācībā par sadalīšanu.

Atzīmēsim vēl tikai to, ka daži tautsaimnieki saka, ka ražošanas izmaksas tīri grūmatvedības nozīmē ietver sevī strādnieka un krājēja reālos upurus jeb subjektīvos upurus, bet neietver upurus no zemes īpašnieka puses. Angļi šos reālos upurus sauc par costs, bet ražošanas izmaksas, kā naudas izdevumus par šiem upuriem - par expences. Visos tais gadījumos, kad nekas tuvāk nebūs norādīts, kad nekas tuvāk nebūs raksturots, būs jāņem ražošanas izmaksas tai nozīmē, kādā tās lieto uzņēmumā. Tā tad tādos gadījumos ar ražošanas izmaksām sapratīsim zināmus naudas izdevumus, kas izdoti kā atlīdzība par dažāda veida produktīviem ieguldījumiem ražošanas procesā.

Skaidrības labā jāpiezīmē, ka uzņēmumu veidi var būt dažādi. Ar uzņēmumu veidiem no tautsaimniecības viedokļa sīkāk iepazīsimies vēlāk, bet pagaidām ievērosim, ka uzņēmuma īpašnieks var būt vai nu pats visu ražošanas faktoru īpašnieks, vai arī uzņēmējs var par zināmu atlīdzību šos viņam nepieciešamos ražošanas faktorus iegūt savā rīcībā no citiem, t.i., no tiem, kam šie ražošanas faktori pieder un kas šos ražošanas faktorus negrib ieguldīt savā uzņēmumā. Uzņēmējam var piederēt viss darba spēks - personīgs darbs, savs kapitāls, zeme u.t.t. Uzņēmējs var arī nomāt zemi, algot darba spēku, aizņemties kapitālu u.t.t.

Tikai tādā gadījumā, kad uzņēmējs ražošanas faktoros iegūst no citiem, produktīvie ieguldījumi ražošanas procesā izsakās attiecīgu uzņēmumu grāmatvedībā kā ražošanas izmaksas. Pirmajā gadījumā, kur uzņēmējs pats saņem atlīdzību par darbu - savu personīgo darbu, par savu kapitālu u.t.t., tur atlīdzību par visiem ražošanas faktoriem var uzņemt grāmatvedībā parasti kā vienu sumu - tīro peļņu. Šeit galu galā uzņēmējs nav ieinteresēts, cik katra atlīdzība ir liela, bet ieinteresēts galvenā kārtā, cik liela ir kopsoma, viņš ieinteresēts, lai tīrā peļņa būtu iespējami lielāka. Par atsevišķiem elementiem šai tīrā peļņā, par to, cik tīrienesas uz darbu, cik uz kapitālu, īstenībā grūti spriest. Šeit daudz nekrīt svarā vai atlīdzība par atsevišķiem faktoriem ir zenāka vai augstāka, bet svarīgs koprezultāts. Tuvāk par šo runāsim nodaļā par ražošanu.

Jautājumā par cenu veidošanos, par piedāvājuma atkarību no ražošanas izmaksām nav lielas nozīmes tam, kādā veidā grāmatvedība iegrāmato atlīdzību par produktīviem ieguldījumiem: vai tie iet grāmatvedībā tikai vienīgi kā ražošanas izmaksas vai arī iet kā daļa tīras peļņas. Piemēram, Rīgā smagais ormanis var strādāt pilnīgi patstāvīgi vai arī var strādāt kādā transporta kantorī par noteiktu lugu. Kā vienā, tā otrā gadījumā ormanis saņem atlīdzību par savu darbu; otrā gadījumā viņš saņem tikai atlīdzību par darbu, bet pirmajā gadījumā - par darbu un kapitālu. Ķeguma spēkstacijā ir nepieciešams ieguldīt zināmu kapitālu, par ko nepieciešams maksāt zināmu atlīdzību. No cenu veidošanās procesa mūsu piemērā vienalga, vai atlīdzību aprēķinātu kā procentus par aizņemto kapitālu, vai šī atlīdzība ietilptu šī uzņēmuma tīrā peļņā, ko gada beigās saņemtu valsts, kā tā ipašniece. Pirmajā un otrajā gadījumā fakts ir viens un tas pats; ražošanas faktori šo atlīdzību par līdzdalību ražošanas procesā arvienu ir saņēmuši.

RAŽOŠANAS IZMAKSU IEDALIJUMI.

1. Krītošas, konstantas un augošas izmaksas.

Runājot par Millu, mēs redzējām, ka jau no klasiskās skolas laikiem ražošanas izmaksas ir pieņemts iedalīt 1/krītošās, 2/konstantās un 3/ augošās ražošanas izmaksas. Parasti ir pieņemts uzskatīt, ka krītošas izmaksas sastopamas rūpniecībā, konstantas - amatniecībā un augošas - lauksaimniecībā.

Apstāsinies vispirms pie augošām ražošanas izmaksām, kas sastopamas lauksaimniecībā. Pie ražošanas izmaksām lauksaimniecībā, jeb pie augošo izmaksu likumības jāievēro apstākļi, ka šī likumība pamatojas uz diviem svarīgiem pieņēmumiem, t.n., šī likumība ir spēkā tikai tik tālu, cik tālu abi pieņēmumi izpildīti. Ja kāds pieņēmums nav izpildīts, tad nevar runāt, ka šī likumība izpildītos.

Šie divi pieņēmumi, uz ko pamatojas augošo izmaksu likumība, ir:

- 1/ augošas izmaksas lauksaimniecībā ir tad, ja iedzīvotāju skaits zināmā valstī pastāvīgi pieaug un
- 2/ zemes daudzums paliek konstants jeb nemainīgs.

Abus pieņēmumus aptieņojot, var teikt, ka pieņem, ka vienai un tai pašai zemes platībai nākas uzturēt arvienu lielāku un lielāku iedzīvotāju skaitu. Kā vēlāk - nodaļā par ražošanu - redzēsīm, ka augošo izmaksu likumību ir iespējams saukt par krītošo ieguvumu jeb krītošo ražošanas likumību, jo tā pēc būtības ir viena un tā pati lieta, tikai citā skatījumā. Pie augošām izmaksām nonākam, ja jautājam: cik izmaksas katras nākamās produkta vienības ražošana un ja izrādās, ka nākamās vienī-

bas ražošana ir dārgāka par iepriekšējās vienības ražošanu, t.i. ja par vienu un to pašu izmaksu daudzumu būs iespējams saražot arvienu mazāku un mazāku kvantumu preču, tad ir augošanas ražošanas izmaksas. Ja par vienu un to pašu izmaksu daudzumu ir iespējams saražot vienu un to pašu daudzumu, t.i. preču daudzums paliek konstants, tad mums darīšana ar konstantām izmaksām. Ja pie konstantām izmaksām var saražot arvienu vairāk un vairāk preces vienību, tad ir krietošas izmaksas.

Pieaugošanas ražošanas izmaksas lauksaimniecībā var parādīties divos dažādos veidos:

1/ tās var parādīties tad, kad pieaug iedzīvotāju skaits un līdz ar to kļūst nepieciešami nent apstrādāšanā arvienu sliktāku jeb mazauglīgāku zemi. Tā tad sakarā ar iedzīvotāju skaita pieaugumu, jāņem apstrādāšanā tāda zeme, kur, piem., 1 kvintāla labības ražošanai vajadzīgs arvienu vairāk cilvēka darba vai kapitāla ieguldījumu /piem., mākslīgie mēsli/, t.i., vajadzīgs arvien vairāk izmaksu. Tautsaimnieki saka, ka šai gadījumā augošanas izmaksas parādās uz ekstensivitātes robežas, jo šeit ražošana iet plašumā - izplešas. Atcerēsimies, ka par šo veidu mēs runājam tad, kad apskatījām Rikardo mācību par vērtību.

2/ Lai izprastu otro veidu, kā var parādīties augošanas ražošanas izmaksas lauksaimniecībā, pieņemsim, ka kādā zemē sliktākas zemes, ko varētu apstrādāt, nav, ka visa zeme ir nenta apstrādāšanā. Pieņemsim, ka visa zeme caurmērā vienlīdzīgi /īpašuma ziņā/ sadalīta starp mājturībām un ka šādā zemē pieaug iedzīvotāju skaits, piem.: dubultošanās. Skaidrs, ka šādos apstākļos iztikai būs vajadzīgs dubults uztura priekšmetu krājums. Lai šo uztura priekšmetu daudzumu saražotu uz tās pašas zemes, ko līdz šim apstrādāja, būs vajadzīgs nevien dubultot lauksaimniecībā nodarbināto darbu un kapitālu, bet pacelt vēl vairāk, varbūt 3 - 5 reizes. Atsevišķām saimniecībām nāksies saimniekot intensīvāk, lai tās spētu saražot uzturlīdzekļus. Tautsaimnieki saka, ka šeit augošanas ražošanas izmaksas parādās uz intensivitātes robežas, jo nāksies zemē ieguldīt arvienu lielākus un lielākus darba upurus.

Kā no aprakstītā redzams, tad šī augošo izmaksu likumība, kas ietver problēmas par izmaksām uz intensivitātes un ekstensivitātes robežas, attiecas uz lauksaimniecības tehniku. Tomēr šai likumībai ir svarīgas arī tautsaimnieciskas sekas, sevišķi uz cenu veidošanos. Šīs sekas ir tās, ka lauksaimnieki negribēs ražot iedzīvotājiem nepieciešamo labības daudzumu, kamēr neatmaksāsies šīs labības ražošanas izmaksas. Bet ko šeit mēs aprotam ar ražošanas izmaksām? Šeit mēs runājam par tām izmaksām, kas ir nepieciešamas, lai sagādātu labību iedzīvotāju pieaugumam. Šeit nav nozīmes faktam, ka var būt tādas saimniecības, kur labība aug bez mēslošanas, līdzīgi kā aug Krievijas dienvidos melnzemes rajonos, kur ražošanas izmaksas sastādās no ražas ievākšanas izmaksām. Šādu saimniecību izmaksas mūsu piemērā nav no svara. Noteicījas ir tās ražošanas izmaksas, kas ir nepieciešamas pēdējo iedzīvotājiem nepieciešamo labības kvintālu ražošanai. Ja lauksaimnieks, kas ražos šos kvintālus - marginalos kvintālus, nesapņems izmaksas, tad viņš savus labības kvintālus neražos, jo pārdoš zem ražošanas izmaksas nozīmē zaudēt. Nevienš nebūs ar nieri kādu daļu no saviem ražojumiem pārdoš lētāk nekā pārējo. Iedzīvotāju pieaugums ir spējīgs maksāt vairāk, lai atlīdzinātu par viņiem nepieciešamo labības kvintālu daudzumu. Vairāk vajadzēs maksāt arī veciem patērētājiem, jo tirgu ir vienūdas cenas, saskaņā ar indifferences likumu, ko apskatījām /vienā un tai pašā tirgū visām preces vienībām dotā laikā ir viena un tā pati cena/.

No apskatītā viegli redzēt, ka mēs šo jautājumu par augošām ražošanas izmaksām iztirzājām no robežviedokļa. Ir iespējams runāt par ražošanas robežizmaksām. Ražošanas robežizmaksas ir tās izmaksas, kas nepieciešamas, lai pavairotu ražošanas apmērus par tik, cik ir vajadzīgs, lai apmierinātu iedzīvotāju pieauguma pieprasījumu. Atkarībā no tā, vai augošanas ražošanas izmaksas atrodas uz ekstensivitātes vai intensivitātes robežas, runā par ekstensīvām un intensīvām ražošanas robežizmaksām.

Sakarā ar visu teikto, var formulēt vienu visai svarīgu likumību attiecībā uz cenām.

Lauksaimniecības produktu cenām jābūt tādām jeb tās būs tādas, kas spēj segt ražošanas robežizmaksas.

Ņemsim kādu piemēru. Rīgas pilsēta saņem svaigu pienu no dažādām pusēm, no dažādiem pārdevējiem. Šie pārdevēji lielā mērā atkarājas no tā, kāda ir svaiga piena cena Rīgā un kādas ražošanas izmaksas tā spēj segt. Ņemsim dzelzceļliniju Rīga - Lielvārde:

Rīga

Lielvārde



Piem., ja svaiga piena cena spēj segt ražošanas izmaksas un transportu līdz lielvārdes stacijai un ja dzelzceļu uz Rīgu, tad Lielvārdes apkārtnes lauksaimnieki sūtīs pienu uz Rīgu. Jo tālāk aiz Lielvārdes, jo mazāk būs tādu lauksaimnieku, kas sūtītu svaigu pienu uz Rīgu, jo cena tur vairs nesedz visas ražošanas izmaksas un transportu.

Kad esam pārrunājuši par ražošanas izmaksām lauksaimniecībā, apskatīsim ražošanas izmaksas rūpniecībā.

Klasiskās skolas uzskats, kā redzējām, bija tāds, ka rūpniecībai raksturīgas krītošās izmaksas. Tū tad, lai rūpniecībā būtu vajadzīgs ražot divreiz vairāk preču nekā tagad, tad ražošanas izmaksas nebūtu jādubulto, bet tās būtu mazākas.

Jāpiezīmē, ka agrākās klasiskās skolas uzskats, kas diezgan bieži attaisnojās, pārāk vienkāršs. Klasiskās skolas pieeja ļoti vienkārša, kas netver lietas dziļi, viņu būtību. It sevišķi maz apmierina rūpniecības nostādīšana preti lauksaimniecībai tai ziņā, ka rūpniecība ražo ar krītošām, bet lauksaimniecība ar augošām izmaksām. Lai šādu pretnostādni varētu izdarīt, rūpīgi jāpārbauda, kādi ir salīdzinošie elementi. Ja to dara, tad iegūst uzkrītošus rezultātus. Ja runā par krītošām izmaksām rūpniecībā, tad parasti iziet no pieņēmuma, ka paplašinot visu ražošanas kārtību rūpniecībā, ražošana pieaug tā, ka pieaug rūpniecības uzņēmumos nodarbināto strādnieku skaits, pieaug arī ieguldītā kapitāla daudzums, pieaug zemes platība, cik tālu tas nepieciešams jaunu fabriku būvēm. Ja turpretī runā par augošām izmaksām lauksaimniecībā, tad parasti pieņem, ka pieaugot ražošanai lauksaimniecībā, tiek ieguldīts vairāk darba un kapitāla, bet uz vienu un tā paša zemes gabala jeb ja runā par augošām izmaksām lauksaimniecībā, tad iziet no pieņēmuma, ka visi faktori var pieaugt, izņemot zemi.

Otrkārt, ja runā par krītošām ražošanas izmaksām rūpniecībā, tad ražošanas izmaksās arvienu ietilpst zemes rente, kas ražošanas izmaksās var ietilpt kā nomas maksa vai arī kā procenti no zemes gabala pirkšanā ieguldītā kapitāla. Ja šīs izmaksas par zemi sākumā ir jāgulstās uz mazu produkciju, uz visai nelielu ražotā produkta vienību skaitu, bet vēlāk - paplašinoties ražošanai - uz lielu produkciju, uz lielu ražotā produkta vienību skaitu, tad nevar būt šaubu, ka tā zemes rentes daļa, kas krīt uz vienu vienību, kļūst arvienu mazāka un mazāka. Piem. ja ir kāda fabrika ar zināmu ražotā vienību skaitu. Ja šīs fabrikas ražošanu dubulto, tad uz 1 vienību iznāk tikai puse no tās zemes rentes daļas, kas iznāca agrāk uz vienu ražoto vienību.

Arī lauksaimniecībā būtu līdzīga aina kā rūpniecībā, ja zemes renti sadalītu uz lielāku un mazāku produkciju. Ja runā par ražošanas izmaksām lauksaimniecībā, tad zemes renti neievēro. Šai rūpniecības nostādīšanai pretstatā lauksaimniecībai tai ziņā, ka rūpniecībā ir

krītošas ražošanas izmaksas, bet lauksaimniecībā ir augošas izmaksas, savā laikā bija ievērojama nozīme ekonomiskajā politikā - sevišķi muitu politikā.

Teorija par krītošām un augošām izmaksām veicinājusi labvēlīgu ievēdmuitu politiku rūpniecības produktiem. Pirms pasaules kara daudzi bija tādos ieskaatos, ka rūpniecība strādā ar krītošām izmaksām, tāpēc secina, ka ievēdmuitas pieaugums, kas palīdz attīstīties rūpniecībai, nevar ļauni atsaukties uz pārējām saimniecības nozarēm, jo - uzlikt muitas - rūpniecība rašos vairāk, ražošana pieaugs ar krītošām izmaksām. Krītošas izmaksas kompensēs uzlikto muitu un patērētāji nemanīs cenu pieaugumu, sakarā ar muitu uzlikšanu. Tā tad sprieda, ka ievēdmuitas rūpniecības ražojumiem var nākt par labu visiem.

Tas rāda, ka izmaksu jautājumu nevaremt tik vienkārši, tai jāiedziļinājās. Redzam, ka ražošanas izmaksu iedalījums augošās, konstantās un krītošās ir vecs iedalījums. Šis iedalījums ļauj noskaidrot vienu otru jautājumu un likumību, bet tas ir stipri maz, lai izprastu šo problēmu. Tāpēc iepazīsinies ar citiem jaunākiem ražošanas izmaksu iedalījumiem.

2. Ieguldījuma un darbības ražošanas izmaksas.

Ieguldījuma ražošanas izmaksas ir tādas izmaksas, kas saistās ar lielākam un ilgākam laika periodam noderīgo ražošanas līdzekļu iegūšanu un uzturēšanu.

Ieguldījuma izmaksas rodas tad, kad uzņēmums sāk savu darbību vai arī esošo uzņēmumu paplašina. Piem., ieguldījuma izmaksas ir visas tās izmaksas, kas saistās ar Ķeguma spēkstacijas būvi, jo šīs izmaksas saistās ar ilgāku laiku, kamēr šī spēkstacija darbosies. Ieguldījuma izmaksas raksturīgas ar to, ka tās attiecas uz ilgāku laika periodu, tās sedzas ilgākā laika periodā. Ieguldījuma izmaksās ietilpst arī amortizācijas un eksperimentēšanas jeb pētīšanas izmaksas. Piem., sakarā ar Ķeguma spēkstacijas būvi vajadzēja izpētīt Daugavas gultni tai vietā u.t.t. Zviedrijā bija konstruēts modelis, pēc kura sprieda, kā ies Daugavā ūdens, kad spēkstacija būs uzcelta. Visi šie pētīšanas darbi prasa izmaksas - tās ir ieguldījuma izmaksas.

Darbības izmaksas ir tālas izmaksas, kas nepieciešamas, lai uzņēmuma darbību uzturētu gadu no gada.

Darbības izmaksas ir darba algas, izejmateriāli, kurinamais materiāls u.t.t. Piem., darbības izmaksas radīsies tad, kad Ķeguma spēkstacija būs gatava un to vajadzēs uzturēt gadu no gada.

Jāpiezīmē, ka nav viegli novilkt skaidru un stabilu robežu visiem gadījumiem starp ieguldījuma un darbības izmaksām. Kas nazar uzņēmumam ir ieguldījuma izmaksas, tās lielam uzņēmumam var būt darbības izmaksas. Piem., rakstmašīna. Ja to nopērk kāds cilvēks savai personīgai lietošanai, tad sakarā ar to viņam ir ieguldījuma izmaksas. Turpretī lielas bankas rakstmašīnas pērk gadu no gada; bankām sakarā ar mašīnu iegūšanu rodas darbības izmaksas.

Šī problēma, ko iesākām iztirzāt, ir visai svarīga. Par šo jautājumu, ko ieskaitīt ieguldījumu un ko darbības izmaksās, strīdas nodokļu maksātāji ar nodokļu inspektoriem. No atrisinājuma var atkarāties nodokļu summa. Atsevišķi tirdzniecības un rūpniecības uzņēmumi cenšas ieguldījuma izmaksās ieskaitīt pēc iespējas vairāk darbības izmaksu, jo tad nodokļi ir zemāki. Tomēr nodokļu inspektors bieži to neļauj darīt

un rodas strīdi. Līdzīgs stāvoklis ir ar mums - mācības spēkiem. Mācības spēkiem ir jāmaksā ienākuma nodoklis. Lai savu amatu uzturētu, tad profesoriem ir jāpērk dažādas grāmatas. Sakarā ar to profesoriem rodas ieguldījuma izmaksas, ko it kā vajadzētu izskaitēt no ar nodokļiem apliekamās sumas. Saprotams, tas reti gadās. Cenu inspektori parasti šīs izmaksas ieskaita darbības izmaksās.

Ņemot vērā kopīgo piedāvājumu un citas problēmas ražošanas izmaksu pētīšana ir sarežģīts un grūts darbs. Tomēr tas ir ārkārtīgi svarīgs, sevišķi privātsaimniecībā. Tāpēc pastāv dažādas zinātniskas iestādes, institūti, kas nododas ražošanas izmaksu pētīšanai dažādos uzņēmumu veidos. Ražošanas izmaksas pēti ar nolūku, lai samazinātu ražošanas izmaksas un panāktu uzņēmuma racionalizāciju. /Ar šo vārdu sastopamies jau otro reizi. Šoreiz šo vārdu lietojam tehniskā nozīnē/.

Pastāvīgas un mainīgas ražošanas izmaksas.

Ražošanas izmaksu iedalījums pastāvīgās un mainīgās ražošanas izmaksās ir ļoti svarīgs.

Pastāvīgas ražošanas izmaksas daudreiz sauc par vispārējām, bet labāk tās saukt par pastāvīgām ražošanas izmaksām. Angļi pastāvīgās ražošanas izmaksas sauc par "prime costs". Pastāvīgās izmaksas raksturīgas ar to, ka tās nav atkarīgas no apgrozījuma lieluma. Piem., uzņēmuma telpu nomas maksa, direktora alga u.c. izmaksas nav stipri atkarīgas no tā, vai ražo daudz vai maz. Tāpēc tās ir pastāvīgas izmaksas.

Mainīgas ražošanas izmaksas sauc arī par proporcionālām un par specialām. Mēs tās sauksim par mainīgām ražošanas izmaksām. Angļi šo izmaksu veidu sauc par "supplementa in costs". Mainīgas jeb proporcionālas izmaksas raksturīgas ar to, ka tās mainās līdz ar apgrozījumu.

Piemēram, automašīna. Pieņemsim, ka auto maksā Ls 8.000,- un ka šie Ls 8.000,-, kas samaksāti par auto, ir aizņēti bankā, kurai jāmaksā 5% gadā jeb Ls 400,- gadā. Šie Ls 400,- ir pastāvīgas izmaksas, jo % ir pastāvīgas, tās neatkarīgas no auto lietošanas. Pastāvīgās izmaksas ietilpst arī auto amortizācijas izmaksas. Tipiskas mainīgas izmaksas ir izmaksas par benzīnu. Benzīna daudzums ir atkarīgs no nobrauktā ceļa gabala: jo lielāks gabals ir nobraukts, jo auto ir patērējis vairāk benzīna, jo lielākas izmaksas par benzīnu. Turpretī, ja auto nav lietots, tad izmaksas par benzīnu ir nulle.

Pastāvīgās un mainīgās izmaksas var redzēt arī pie grāmatu iespēšanas un izdošanas. Maksa par salikumu burtličiem ir pastāvīgās izmaksas, jo tā paliks viena un tā pati, neatkarīgi no iespiesto eksemplāru skaita. Turpretī maksa par papīru un iespēšanas darbu, ietilpst mainīgās izmaksās, jo to lielums ir proporcionāls iespiesto eksemplāru skaitam.

Fabrikā mainīgas izmaksas satādās no izejmateriāliem un darba algas, bet pastāvīgās izmaksas no ieguldītā kapitāla augļiem, mašīnu un ēku amortizācijas u.t.t.

Šīm pastāvīgām un mainīgām izmaksām ir ļoti liela nozīme saimnieciskajā dzīvē. Piemēros redzams, cik bieži ar tām jāstopas. Interessants piemērs ir medikamenti. Latvijā tirdzniecībā ir medikamenti ar divējādiem nosaukumiem, piem:

aspirīns - acetilsalicilskābe,

dermotols - bāziskais galluskābais bisnūts u.t.t.

Kāda šeit starpība? Šī starpība ir diezgan interesanta:

1/ pirmais nosaukums, piem.: aspirins, ir firmas dots, kas laiž šo medikamentu tirdzniecībā, bet otrais nosaukums, piem: acetilsalicilskābe, ir šā medikamenta zinātniskais, ķīmiskais nosaukums, kas rāda medikamenta ķīmisko sastāvu un

2/ ja pērk šo medikamentu ar pirmo nosaukumu, tad tas ir dārgāks, nekā pērkot to ar otro nosaukumu.

Kāpēc tas tā? Izskaidrojumu ir daudz. Viens no tiem slēpjas pastāvīgās un mainīgās izmaksās. Tām firmām, kas šo medikamentu sāk laist tirgū pirmās, ir bijušas eksperimentēšanas izmaksas. Šīs firmas bija ierīkojušas laboratorijas, kur pirmo reizi šis medikaments tika izgatavots, tika pētītas viņa spējas: tas tika izlietots sanatorijās, slimnīcās, tika piesūtīts ārstiem atsauksmju došanai. Kad izrādījās, ka šis medikaments ir derīgs, tad to firmas patentēja un laida tirdzniecībā. Tā tad šie eksperimenti maksāja naudu, prasīja lielas izmaksas. Tirgū laižot, vajadzīga reklāma. Šie eksperimentēšanas un reklāmas izdevumi ir jāsedz, tāpēc firma šim medikamentam uzliek augstāku cenu. Kad šis medikaments ir parādījies tirdzniecībā, tad ķīmiķi to analizē un atrod panēmienus, kā to pagatavot un no kādām sastāvdaļām. Ķīmiķi šo medikamentu pagatavo un laiž ar ķīmisko nosaukumu. Tā kā viņiem eksperimentēšanas izdevumi - pastāvīgas izmaksas nav jāsedz, tad viņu šo medikamentu var laist tirgū par daudz zemāku cenu. Šādu gadījumu ir daudz.

Attiecībā uz pastāvīgām un mainīgām izmaksām jāievēro, ka izmaksas ir pastāvīgas vai mainīgas tikai pret zināmu laiku vai daudzumu. Tāpēc šis ražošanas izmaksu iedalījums ir visai relatīvs. Piem., jau minētā auto izmaksas, amortizācija Ls 800,- un % bankai Ls 400,-, kopā Ls 1.200,- ir pastāvīgas izmaksas viena gada laikā atsevišķiem izbraucieniem. Ja turpretī gadu uzskata par 1 vienību, tad pastāvīgas izmaksas pārvēršas proporcionālās.

Grāmatu iespiešanā tas ir labāk redzams. Burtliču darbs, kas izsakās darba algās, ir pastāvīgās izmaksas. Tas tā ir, ja iespiesto eksemplaru skaits nav liels. Tomēr ar vienu salikumu nevar iespiest bezgalīgi lielu skaitu, jo šie salikumi sadilst: tie pagatavoti no svina u.c. samērā mīkstiņiem metāliem. Ja iespiestu kādus 40 tūkstošus eksemplarus vai arī mazāk, tad salikums būtu pastāvīgās izmaksas. Turpretī, ja vajadzētu iespiest 80 vai 120, vai 160 tūkstošus eksemplaru, tad salikšanas izmaksas pārvērstos no pastāvīgām par mainīgām izmaksām, jo pie 40.000 eksemplaru skaita vajadzīgs viens salikums, pie 80.000 eksemplaru - 2, pie 120.000 - 3 salikumi u.t.t. Kā pastāvīgas izmaksas paliks honorārs grāmatas autoram, ja būs izdevējs ar autoru vienojušies par vienu noteiktu sumu, neatkarīgi no iespiesto eksemplaru skaita.

Parasti pastāvīgo un mainīgo izmaksu interpretēšanai ņem piemērus no rūpniecības. Tomēr kā pastāvīgās, tā mainīgās izmaksas ir ļoti plaši sastopamas lauksaimniecībā, kam arī tur diezgan ievērojama nozīme. Ar pastāvīgām izmaksām jāstopas pie lauksaimniecības mašīnu iegādāšanas un lietošanas. Lauksaimniecības ekonomijā ir formula, pēc kuras var aprēķināt, cik izmaksā lauksaimniecības mašīnas vienas dienas darbs.

Šī formula ir:

$$x = a + b + c + \frac{d + p}{m},$$

kur x apzīmē lauksaimniecības mašīnas l d. darbu,

a - 1 dienas darba algu cilvēkam vai cilvēkiem, kas šo mašīnu apkalpo,

b - zirga darba dienas izmaksas: ja iedarbina ar mehānisku spēku /motoru/, tad kurināmo materiālu,

c - 1 dienā patērēto smērēļu,

d - mašīnas gadskārtējas atskaitījumus - amortizāciju, apdrošināšanu un gadskārtējus remontus,

- p - % no mašīnā ieguldītā kapitāla un
m - dienu skaitu, cik mašina gada laikā tiek nodarbināta.

Tā pēc šīs formulas aprēķina lauksaimniecības mašīnas 1 dienas darbu. Šī formula ir interesanta arī mums. Lai aprēķinātu lauksaimniecības mašīnu 1 dienas darbu, tad jāsaliek divējūdas izmaksas: pastāvīgās un mainīgās. Mainīgās izmaksas ir a, b un c, tās ir proporcionālas laikam. Turpretī d un p ir pastāvīgas izmaksas, jo to lielums paliek tas pats, vai mašina ir nodarbināta vai nē. Jo vairāk mašina ir nodarbināta, jo m ir lielāks, jo lētāks ir mašīnas 1 dienas darbs un pretēji: pie naza m lauksaimniecības mašīnas 1 dienas darbs ir dārgs, varbūt pat dārgāks par cilvēka roku vai zirga darbu. Tas var notikt ļoti mazās saimniecībās. Piem., traktora 1 dienas darbs, ja to nodarbinātu tikai dažas dienas gadā, tā tad m būtu mazs, iznāktu ļoti dārgs. Tāpēc viegli sapratīsim, kāpēc lauksaimniecības mašīnu lietošana gausi ieviešas mazsaimniecībās, jo tās iznāk pārāk dārgas.

Daudzos gadījumos mazsaimniecības apvienojas t.s. mašīnu koplietošanas biedrībās, lai palielinātu mašīnas nodarbinātības dienu skaitu /m/ un lai šādā kārtā mašīnas 1 dienas darbs kļūtu lētš; lai mašīnas lietošana atmaksātos.

Jāievēro, ka dažos gadījumos tas var radīt dažādas grūtības, kas var pa daļai vai pilnīgi atsvērt ietaupījumus. Arī šai gadījumā pastāvīgas izmaksas var pāriet mainīgās izmaksās. Ja saimniecība ir ļoti liela, tik liela, ka sezonā nepieciešama vesela rinda šādu mašīnu, tad pastāvīgas izmaksas pārvēršas mainīgās izmaksās. Tādā gadījumā visu šo mašīnu m ir iespējami liels un 1 dienas darbs iespējami lēts. Jāpiezīmē, ka no teiktā, pie kā apstāsimies vēlāk, nedrīkst secināt, ka lielsaimniecības var strādāt ar zemākām izmaksām nekā mazsaimniecības. Lielsaimniecībās var nodarbināt vienu otru lielāku mašīnu, kas var dot nemākas izmaksas, bet jāievēro, ka ir arī tādās izmaksas, kas pieaug, pieaugot saimniecības lielumam. Pieaugot saimniecības lielumam, pieaug iekšējā transporta izmaksas: ražojumu, mēslu, strādnieku u.t.t. pārvadāšana.

Pārrunājot tālāk pastāvīgas un mainīgas izmaksas lauksaimniecībā, jāaizrāda vēl uz vienu apstākli, ko bieži neievēro un toisa kļūdas: ar pastāvīgām un mainīgām izmaksām jāstopas arī citās lauksaimniecības nozarēs, arī lopkopībā. Prof. Bušmanis ir uzstādījis šādu normu govslomu ēdināšanai:

500 kg smagai govij, kas dod pienu ar 4% tauku saturu, vajadzīgs:

	Sagremojamais olbaltums kg	Stērķelvērtības kg
1. <u>uzturbarības,</u> kas nepieciešama dzīvniekam, lai uzturētu līdzšinējo stāvokli, lai būtu vesels un būtu līdzšinējais miesas stāvoklis.	0,225 - 0,250 /lai būtu tāda barība, kas dotu dzīvniekamorganismam šāda daudzumu/	2,25 - 2,50
2. <u>piena ražošanai,</u> kas aprēķināts 1 kg piena ar 4% tauku ražošanai.	0,045 - 0,050	0,25 - 0,28

Redzam, ka izmaksas uzturbarībai ir pastāvīgas, bet izmaksas piena ražošanai - mainīgas, jo, ja grib ražot 10 kg piena ar tauku saturu 4%, tad

jādo 10 reizes vairāk nekā tabulā uzrādīts. Tāpēc kļūst saprotams, kāpēc lauksaimnieki cenšas izaudzēt tādas govīs, kas dod daudz piena. Katrai govij vajadzīga uzturbarība neatkarīgi no tā, vai govs pienu ražo vai nē. Ja pienu ražo, tad pieaug ražošanas izmaksas, bet barības, kas vajadzīga līdzšinējā stāvokļa uzturēšanai, izmaksas paliek tās pašas, bet visas izmaksas kopā, attiecībā uz 1 kg piena, kļūst arvienu mazākas un mazākas.

Zirgam, ja tas ir bez darba, dienā vajadzīgi 14 - 15 kg siena, bet ja tas strādā, tad vēl 6 kg auzu. Siens ir pastāvīgas izmaksas, auzas - mainīgas izmaksas. Šīs pastāvīgās izmaksas jāsedz - vienalga, vai zirgs ir nodarbināts vai nē. Daži tautsaimnieki brīnās, kāpēc daži lauksaimnieki pienu paši ved uz pilsētu, bet nevis pa dzelzceļu, jo tas neatmaksājas. Ja ņem attiecībā pret 1 dienu, tad tautsaimniekiem taisnība: tas neatmaksājas. Turpretī attiecībā pret visu gadu iznāk pretēji. Pavisam pamēts veselam gadam un zirgs zienu atrodas bez darba - tāpēc atmaksājas braukt uz pilsētu, bet nevis vest pa dzelzceļu.

Šie un daudzi citi piemēri rāda, ka ar pastāvīgām un mainīgām izmaksām jāstopas diezgan bieži. Ja tās neievēro, tad slēdzieni var būt nepilnīgi. No šī viedokļa, pastāvīgo un mainīgo izmaksu viedokļa, sevišķi maz pētīti ir lauksaimniecības procesi. Šiem pētījumiem un arī teoretiskām pārrunām ir liela praktiska nozīme. Tomēr tas ir vairāk privātsaimniecības un lauksaimniecības ekonomijas jautājums. Ar pastāvīgām un mainīgām izmaksām jāstopas arī ekonomiskajā politikā, agrārpolitikā un mūcībā par tirdzniecību.

Pastāvīgo un mainīgo izmaksu sakars ar piedāvājuma cenu.

Ņemsim pierēru ar auto. Pienemsim, ka auto nopirkta tāds cilvēks, kas to iznomātu tālāk, iznomātu citiem braukšanai. Par kādu cenu šis auto īpašnieks iznomās savu auto, jeb kāda būs tā cena, par kādu īpašnieks piedāvās savu auto braukšanai - kāda būs piedāvājuma cena? Auto īpašnieks liks tādu cenu, lai tā segtu izlietoto benzīnu /mainīgas izmaksas/ un ilgā laika periodā arī par auto saraksāto naudas summu /pastāvīgas izmaksas/. Tā redzam, ka piedāvājuma cena tieksies uz to līmeni, kas segtu ne tikai mainīgās izmaksas, bet ilgākā laika periodā arī pastāvīgas izmaksas. Vēl jāievēro, ka piedāvājuma cenu ietekmēs nevis pagātnes, bet nākotnes rēķini. Pagātnē ir noticis fakts un tas vairs nevar ietekmēt cenu. Ja uzņēmējs grib, lai segtos viņa uzņēmuma ne tikai mainīgas, bet arī pastāvīgas izmaksas, tad viņš pārdomā, vai savu jauno pasākumu sākt vai nē. Pārdomā, pirkt vai nepirkt. Sakarā ar to viņš aprēķina, kāda varētu būt piedāvājuma cena, vai tā atsvērs visas izmaksas. Kad auto ir iegūts, kapitāls ir ieguldīts, kapitālu vairs atpakaļ nevar dabūt, tad piedāvājumam jānotiek par to cenu, par kādu var iznomāt vai pārdot. Kad kapitāls ir ieguldīts, tad uzņēmums centīsies iegūt pēc iespējas augstāku cenu. Uzņēmuma pastāvīgas izmaksas piedāvājuma cenu ietekmēs tīri psihiski, tās spiedīs uzņēmēju vairāk domāt un rūpēties par savu uzņēmumu. Agrāk ieguldītam kapitālam brīvas konkurences apstākļos nav nozīmes uz tirgus cenu.

Ņemsim vēl vienu pierēru. Atcerēsimies mūsu pierēru par ogām. Tad kad Rīgas tirgū ogu cenas bija augstas, ogu lasītāji kalkulēja ogu lasīšanas izmaksas. Savu darbu ogu lasītāji uzskatīja par mainīgām izmaksām, bet novešanu uz Rīgu - par pastāvīgām izmaksām, jo vest vienalga, cik salasīts. Ja ogu lasītājiem ir izredzes, ka cena segs kā mainīgas tā pastāvīgas izmaksas, tad ogu lasītāji dodas mežā. Ja turpretī cena nesegtu izmaksas, tad ogu lasītāji nedotos mežā un ogu piedāvājuma nebūtu. Redzam, ka ogu lasītājam izmaksu jautājums svarīgs tad, kad viņam jāizšķiras: lasīt vai nē. Kad ogas salasītas un atvestas Rīgas tirgū, tad pastāvīgām un mainīgām izmaksām nav vairs nozīmes. Kad ogas jāpārdod, tad nevar interesēties par izmaksām. Izmaksas ir

noticis fakts un tām tirgus cenām veidošanās procesā nav sevišķi nozīmes. Nozīme var būt tikai tā, ka tas, kam lielākas izmaksas, mēģinās pielikt visas pūles, lai savas ogas pārdotu. Ja šim ogu lasītājam būs no jauna jāizšķiras: lasīt vai nē, tad izmaksām atkal ir nozīme.

Šī iespēja izšķirties ir radusies tāpēc, ka ogu lasītājs šai gadījumā nav nekādu kapitālu ieguldījis. Ja būtu ieguldīts kapitāls: mašīnas, ēkas, ko nevar pārvērst atpakaļ naudā, tad izmaksām nav nozīmes tirgus veidošanās procesā.

To izteicis arī viens no vecākiem amerikāņu tautsaimniekiem - Henri Kerējs /H.Ch.Carey/.

Kerējs ir teicis, ka vērtība nav atkarīga no ražošanas izmaksām, bet no reprodukcijas izmaksām, kas saistītas ar attiecīga priekšmeta ražošanu no jauna. Nav no svara, cik izmaksājusi kāda kuģa būve, bet svarīgi, cik tā tagad izmaksā. Saprotams, reprodukcijas izmaksas nav vienīgas, no kā atkarīgas vērtība. Tas issaka, ka jālūkojas nākotnē, kas ir noteicēji tirgus veidošanās procesā.

1934.gadā, kad studēju tautsaimniecību vienā no ASV universitātēm, tad tur bija priekšnests, kas saucās "Ņujorkas štata lauku saimniecību darbības analīze". Mācības gaita noritēja tā, ka /uz to varēja pierakstīties tikai vecāki studenti/ visi studenti zināmā dienā sēdās automašīnās un apbrauca dažas sekmīgākās saimniecības, katra studenta studenta rīcībā bija grāmatvedības dati un tie uz vietas mēģināja sameklēt sekmju cēloņus. Tā analizējot, interesanti atzīmēt, ka mūsu lauksaimnieki ir tehniķi, Amerikas lauksaimnieki zināmā mērā ir arī uzņēmēji.

Aizbraucot uz vienu no tādām saimniecībām, ar būvēm iepazīties ļoti ātri, bet toties viss vakars pagāja apspriežoties par saimniecību. Šo māju saimnieks par saviem dažādiem tīrumiem zināja to, ko reālais latviešu lauksaimnieks zinās. Viņam bija galvā skaitļi par to, cik maksā mākslīgie mēsli, lauku apstrādāšana u.t.t.

Kādā saimniecībā strādāja kāds profesors, kas bija labāk izvēlējis farmera nodarbošanos. Viņa farmā bija liels dārzs. Tā kā tas nav nesis peļņu, tad viņš otrā pavasarī to ir uzaris.

Šādā braucienā nonācām pie viena jauna lauksaimnieka, kas studējis inženierzinātnēs un gribējis kļūt par inženieri. Bet kādā pavasarī tam nomiris tēvs un viņam vajadzējis visu vasaru pavadīt uz laukiem. Šāda dzīve viņam iepatikusies un palicis tur strādāt.

Es prasīju viņam, lai pasaka īsos vārdos, kas ir svarīgākie faktori, kas ietekmējuši viņa sekmes. Šis farmers atbildēja, ka viņš pateicas divi lietām par savas saimniecības ienesību un tās ir zīmulis un papīrs. Viņš nevienu pasākumu nav iesācis bez attiecīga aprēķina.

Pie tam viņš nerēķināja, kā to dara citi, bet rēķināja no otra gala. Parasti skaitot kopā visas ražošanas izmaksas un tad rudeni aprēķinot peļņu. Bet viņš rēķinot pavasari un izejot no tā, kādu cenu dabūs, zina, kādu daudzumu ražēt.

Dieži vien tie agronomi, kas ierodas tēva mājās mēģina nostādīt mājas tā, lai dotu lielāku ražu, bet nav teikts, ka liela raža dod arī lielu peļņu. Tas atkarīgas no izmaksām.

Ar šiem piemēriem gribēju rādīt, kāda nozīme ir nākotnes izmaksām, bet ne tām, kas jau notikušas. Linētā amerikāņu lauksaimnieka pieredze nav nekādi sevišķi. Tikai tik daudz, ka lauksaimniecībā tā nav piegriežta vajadzīgā vērtība.

Bet ja viens tirgotājs jeb rūpnieks nopiegrīztu izmaksām vērtību, tad sekas, droši vien, būtu līdzīgas.

Pastāvīgo un mainīgo izmaksu praktiska nozīme.

Apskatīsim īsumā praktisko nozīmi izšķirībai starp pastāvīgām un mainīgām izmaksām.

Ekonomiskajā politikā nūkas sastapties ar t.s. dempinga /dumping - angliiski/ problēmu. Mēs šo problēmu ņemsim sev kā piemēru, tās dziļāku un tuvāku apskatu atstājot ekonomiskajai politikai. Dempings var nozīmēt:

- 1/ ja kādu preci pārdod ārzenju tirgū par cenu, kas zemāka par mainīgām izmaksām, kas nesedz mainīgas izmaksas. To dara galvenā kārtā tāpēc, lai iekarotu kādu tirgu. Kad šis tirgus ir iekarots un nodibināts pat pārdošanas monopolstāvoklis, tad cenas atkal cenšas pacelt. Ja kaimiņš ir kāda mazāka zeme, tad ar šādu dempinga politiku var iznīcināt tā rūpniecību. Saprotais, šāds dempings ir īslaicīgs, jo ilgu laiku šādus zaudējumus uzņemt nespēj nest. Zvicdru uzņēmējs Ivars Krēgers izlietoja šādu dempingu, lai iekarotu tirgu saviem sērskociņiem.
- 2/ ka piedāvājuma cena sedz visas mainīgas izmaksas, bet paliek nesētas pastāvīgas izmaksas vai to daļa. Dažas ārzenju firmas ieinteresētas pārdot preci lētāk ārzenīs nekā savā zemē. Savā zemē tie uztur tādu cenu, lai pašu zemes tirgus segtu visas pastāvīgas izmaksas, bet ārzenīs preces piedāvā par tādu cenu, kas segtu vienīgi mainīgas izmaksas un dotu varbūt mazu peļņu.

Liela nozīme pastāvīgām un mainīgām izmaksām ir arī tad, kad fabrika - pārdodot jaunas preces - pēc atpakaļ lietotas, ko nevis izlabo, bet iznīcina. Ja šīs preces izlabo, tad pārdod tālu citus, piem.: Balkānos, kā to dara Amerikas rakstammašīnu fabrikas. Ir daudz tādu, kas vēlētos iegūt lietotas un izlabotas preces, bet fabrikas tās iznīcina, baidīdamās, ka patērētāji - pērkot lietotas preces - nepirks jaunas. Fabrikas cenšas uzturēt labāku tirgu jaunās precēm, baidās samaitāt tirgu jauniem priekšmetiem /no spoil the market/. Šiem uzņēmumiem ir no svāra pārdot jaunus priekšmetus, tā radot augstāku apgrozījumu. Jaunām precēm ir augstas pastāvīgas izmaksas: visas izmaksas sakarā ar preces ražošanu, pētījumiem, eksperimentiem, reklamu u.t.t. Turpretī, mainīgas izmaksas - salīdzinot ar šo preču tirgus cenu - ir mazas: netāls darbs u.t.t. Tāpēc daļiem uzņēmumiem ir izdevīgāk vecos priekšmetus iznīcināt, bet pārdot jaunus.

ASV ir tā, ka bagātnieki savu auto ilgi nelieto, jo katru gadu parādās jauni modeļi un saprotams ir jāpērk jauns auto, jo kā tad brauks ar vecu modeli. Veco auto pārdod atpakaļ firmai. Ir aprindas, kas pērk tikai šādas mašīnas, jo tās ir vēl labas un samērā lētas. Tie brauc atkal zināmu kilometru skaitu un tad pārdod tālāk un nopērk tādu, kas braukta piem., tikai vienu gadu. Tas tā turpinājas, līdz beidzot, kad auto kļūst vislētāks, to pērk studenti. ASV ir tāds stāvoklis, ka tiem studentiem, kam nav savu auto, nav piekrišanas pie dāmām. Pie studentēm dzīvoklī studenti nevar nākt, jo par to interesējas morāles dekāns. Tad vakarā auto novieto ielas malā, kur morāles dekāns neinteresējas. Šī paraša, laikam, nāk no veciem puritāņu laikiem, tad, kad notiekot svētdienās baznīcās dēvkalpojumiem, pa ceļu tad drīkstēja braukt tikai virzienā uz baznīcu un ne pretēji, jo citādi bija gaidāms sods. Bet puritāņu laikā automobiļu nebija un attiecībā uz tiem, tad nav nekādu normu.

Bet visas vecās preces nolaiž tirgū tā kā automobiļus, jo tos priekšmetus, kuru cena ir samērā zema, piem.: putekļsūcēja, tad to var iegādāties vecu un labi varēs iztikt.

Te ir svarīgs apgrozījuma lielums /nozīme pastāvīgām izmaksām/.

Vēl aizādišu, ka pastāvīgo un mainīgo izmaksu problēma ir svarīga problēma. Tien, kurus šī problēma interesē tuvāk, ieteicams izlasīt grāmatu:

"Studies in the Economics of Overhead Costs"
by J. Maurice Clark.

Kopizmaksas un caurmēra izmaksas.

Ja saskaita pastāvīgās un mainīgās izmaksas, tad dabū t.s. totalās jeb kopizmaksas. Ja kopizmaksas savukārt izdala uz pārdoto vienību skaitu, tad iegūst caurmēra izmaksas. Tā tad

1. Totalās izmaksas Pastāvīgās izm. + mainīgās izmaksas.
2. Caurmēra izmaksas $\frac{\text{Totalās izmaksas}}{\text{Pārdoto vienību skaits}}$

Ja pastāvīgās izmaksas apzīmēsim ar p
mainīgās " " m
caurmēra " " c un
ražoto preces vienību skaitu " " n ,

tad dabūjam šādu algebraisku formulu:

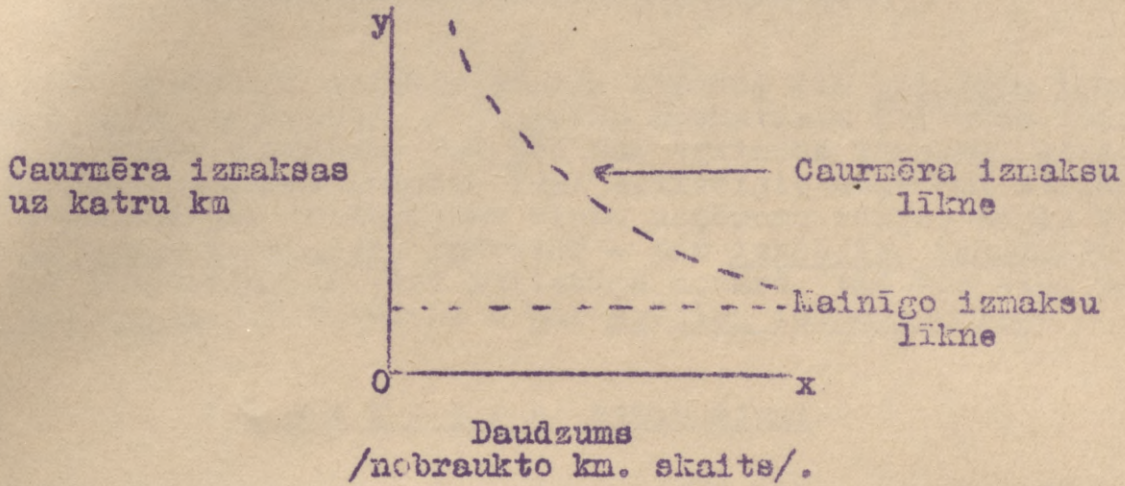
$$c = \frac{p + mn}{n}$$

Minētās caurmēra izmaksas ir tās, par kurām parasti runā uzņēmumos. Ja uzņēmumā saka, ka zināma prece izmaksā tik un tik, tad visbiežāk domā šīs preces caurmēra izmaksas. Apstāsimies pie mūsu piemēra ar auto. Mēs redzējām, ka auto pastāvīgās izmaksas sastādījās no ieguldītā kapitāla rentes un auto amortizācijas. Rentes gada laikā bija Ls 400,-, amortizācijas - Ls 800,-, tā tad pastāvīgās izmaksas ir Ls 1.200,-. Mainīgās izmaksas ir benzīns. Ar 1 lt benzīna, var nobraukt 5 km, jeb 10 snt uz 1 km. Sastādīsim tabulu, kurā ievietosim totalās un caurmēra izmaksas, atkarībā no nobraukto km skaita:

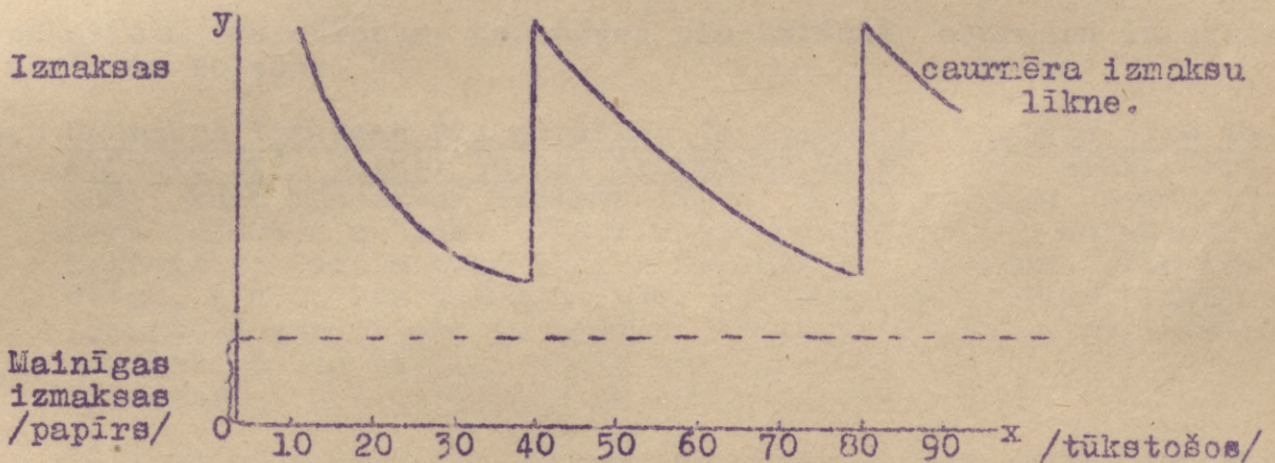
Gada laikā nobraukto km skaits	Totalās izmaksas Ls	Caurmēra izmaksas Ls
1	1.200,10	1.200,10
2	1.200,20	600,10
3	1.200,30	400,10
4	1.200,40	300,10
5	1.200,50	240,10
6	1.200,60	200,10
...

Redzam, ka ar katru jaunu km caurmēra izmaksas krit. Redzam vēl, ka caurmēra izmaksu samazināšanās - pieaugot nobraukto km skaitam - top gausāka, kamēr beidzot pie liela nobraukto kilometru skaita tā kļūst pavisam naza; caurmēra izmaksas tuvojas 10 santīmiem, kaut tas

arī nekad nesasniedz. No mūsu piemēra var uzzinēt caurmēra izmaksu līkni:

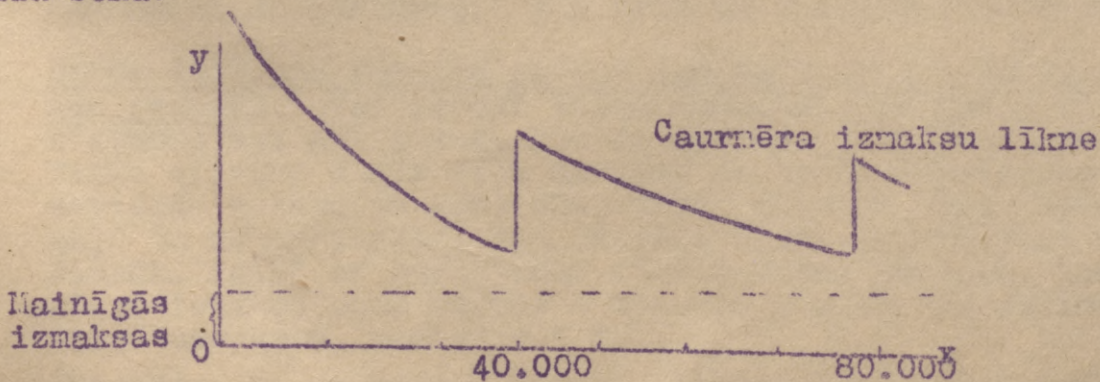


Mēs zinām, ka izmaksas pastāvīgās vai mainīgās ir tikai attiecībā pret zinamu ražoto vienību skaitu, vai zinamu laiku. Ja ņem lielu vienību skaitu, tad pastāvīgās izmaksas pārvēršas mainīgās izmaksās. Atcerēsimies mūsu piemēru ar grāmatu iespiešanu. Līdz 40.000 eksemplāriem salikums ir pastāvīgās izmaksas, bet tālāk tas kļūst par mainīgām izmaksām. Sakarā ar to arī caurmēra izmaksu līkne kļūst citādāka:



Redzam, ka līdz 40.000 caurmēra izmaksas samazinās, tuvinās mainīgām izmaksām. Kad 40.000 sasniegts, tad rodas vajadzība pēc otra salikuma - pastāvīga un līdz ar to caurmēra izmaksas pieaug un pēc tam pieaugot eksemplāru skaitam līdz 80.000 atkal samazinās u.t.t.

Vēl var būt honorārs grāmatas autoram, ko piem. izmaksā ar 1 sumu, neatkarīgi no eksemplāru skaita. Tādā gadījumā pastāvīgās izmaksas nepalielināsies pie 40.000 eksemplāru par tik, cik lieko pastāvīgās izmaksas bija sākumā, jo honorārs atkrīt, kad saliek otro salikumu. Dabūjam šādu šemu:



Krītošas izmaksas jeb ietaupījumi.

Pēc visa apskatītā atgriezīsimies atpakaļ pie krītošām izmaksām jeb ietaupījumiem uzņēmumos. Vispirms apskatīsim krītošās izmaksas attiecībā uz vienu uzņēmumu, bet pēc tam krītošās izmaksas attiecībā uz visu zināmu ražošanas nozari, kurā attiecīgie uzņēmumi strādā. Krītošās izmaksas jeb ietaupījums viena uzņēmuma rāņjos angļu valodā sauc par internal economics, latviski - par iekšējiem ietaupījumiem. Ja runā par ietaupījumiem visā attiecīgā nozarē, tad tos sauc par external economics jeb latviski - par ārējiem ietaupījumiem.

I e k š ē j i e ietaupījumi.

Runājot par iekšējiem ietaupījumiem jeb krītošām izmaksām viena uzņēmuma robežās, mēs domāsim par tādu uzņēmumu, kam ir caurmēra iekārta, kas nav ne pārāk labi, ne pārāk slikti nostādīts, vārdu sakot, tipisks uzņēmums iekārtas, vadības, strādnieku, klientūras u.t.t. ziņā.

Angļu tautsaimnieks M A R Š A L S /Marshall/ šādu uzņēmumu sauc par reprezentatīvu uzņēmumu /representative firm/. Šo termiņu pārņēmuši daži citi tautsaimnieki.

Apskatīsim tos cēloņus, kas noved pie krītošām caurmēra izmaksām viena uzņēmuma robežās:

1. Caurmēra izmaksas būs mazākas, ja ražošanas iekārta tiks izmantota līdz pilnai jaudai jeb kapacitātei. Ir daudzi uzņēmumi, kuru ražošanas iekārta atļauj daudz lielāku produkciju nekā ražošana notiek. Šādos uzņēmumos lieka jeb neizmantota kapacitāte rāda samērā lielas pastāvīgas izmaksas. Tas redzams, piem., pie automobiļiem, ar kuriem maz brauc, kuru neizmantotā kapacitāte ir liela. Līdzīgi ir ar lauksaimniecības mašīnām un zirgiem māsās saimniecībās u.t.t. Tas svarīgi arī attiecībā uz spēkstacijām.
2. Šī ražošanas kārtības izmantošana līdz pilnai jaudai ietekmē arī citas pastāvīgas izmaksas, kuras var sadalīt uz lielu produkciju jeb apgrozījumu, piem.: fabrikas direktora alga u.t.t. Pieaugot apgrozījumam, šīs pastāvīgās izmaksas, sadalītas uz lielāku vienību skaitu, kļūst mazākas, krīt.
3. Pieaugot ražošanai, uzņēmumā rodas iespēja izvest efektīvāku darba dalīšanu, kas savukārt rada ietaupījumus: caurmēra izmaksas krīt. Piem., "Bekona Eksports" - ievēdot darba dalīšanu - ievērojami samazinājis caurmēra izmaksas un palielinājis produkciju. Šai gadījumā uzņēmums darbojas ar krītošām mainīgām izmaksām. Tās krīt uz katru ražoto vienību.
4. Darba dalīšana veicina mašīnu ieviešanu un izlietošanu ražošanas procesā. Var ievest tādas mašīnas, kas agrāk bijušas pazīstamas vai arī tādas, kas ir jaunāko pētījumu rezultāts. Tikko cilvēka darbs tiek novests ar arba sadalīšanu līdz atsevišķām nedaudzām kustībām, tikko cilvēka darbs kļūst vienkamš un nekomplicēts, tad cilvēka vietā var stāties mašīna. Jaunākā laikā ir pazīstamas iesaiņošanas mašīnas, kas izdara visus iesaiņošanas darbus - iesaiņo papīrā, to salīmē, uzlīmē virsū uzrakstu, sasien u.t.t.

Jāievēro, ka ar katras jaunas mašīnas ieviešanu mainīgo izmaksu vietā, strauji pieaug pastāvīgās izmaksas, jo strādnieku algas ir mainīgas izmaksas, kamēr augļi no kapitāla un amorti-

zaciņa sastāda pastāvīgās izmaksas. Šāda tendence: pāriet no mainīgām uz pastāvīgām izmaksām ir mūsdienu parasta parādība. Ne visur gan šī pāreja ir izveidama. Parasti strādnieku algas ir mainīgas izmaksas, jo strādniekus pieņem proporcionāli darbam. Turpretī mazās lauku saimniecībās, kur ir tikai viens algots laukstrādnieks, laukstrādnieka alga ir pastāvīga izmaksa. Tādās mazās lauksaimniecībās ir grūti ievest mašīnas, kas ietaupītu darba spēku.

5. Arī kurīrāmā materiāla ietaupījumi var rasties, ja rūpniecības uzņēmuma apgrozījums pieaug. Tas ir krītošo mainīgo izmaksu piemērs. Sakarā ar to, lielos uzņēmumos var rasties ietaupījumi.
6. Ir no svara arī augļi par preču krājumu ieguldīto kapitālu, kas samazinās - pieaugot apgrozījumam. Katram uzņēmumam ir nepieciešams turēt krājumā zinamu daudzumu ražojumu, lai ar šo daudzumu varētu apmierināt katru pircēju pieprasījumu. Ja apgrozījums šī uzņēmumam dubultojas, tad nebūs nepieciešami arī preču krājumu dubultot: divreiz lielāku pieprasījumu iespējams apmierināt ar krājumu, kas nebūs divreiz tik liels. Tā tad šeit rodas ietaupījumi uz preču krājumā ieguldīto kapitālu.
7. Pieaugoša produkcija dod iespēju labāk un pilnīgāk izmantot ražošanas blakus produktus. Tam ļoti liela nozīme rūpniecībā. Piem., cūku kaudzes gūst lielu ietaupījumu ar blakus produktu racionālu izmantošanu. Dānijā, kur darbojas eksporta cūku kaudzes kā kooperatīvās sabiedrības, ir izdarīti pētījumi, lai noskaidrotu tās metodes, pēc kurām var labāk izmantot visus blakus produktus, kas rodas. Šāda pilnīga blakus produktu izmantošana pavairo pārdoto preču daudzumu. Tāpēc to ir iespējams uzskatīt par līdzekli, kas samazina ražošanas izmaksas. Minēsim vēl vienu piemēru: zāģu skaidas. Skaidas agrāk uzskatīja par nederīgu atkritumu, bet tagad tās kokzāģētavās izmanto apkurināšanai. Jāievēro, ka ļoti daudzos gadījumos blakus produktu izmantošana prasa speciālas mašīnas. Tās uzņēmumam var atraksāties tikai tad, ja apgrozījums sasniedz zinamu lielumu.
8. Var minēt vēl reklamu. Lielākam apgrozījumam reklama arī iznāk lētāka. Šeit pastāv īpatnēja attiecība starp reklamas izdevumiem un apgrozījumu. Reklama, ja to pareizi nostāda, pavairo apgrozījumu, bet lielākais apgrozījums savukārt dod iespēju ziedot vairāk līdzekļu reklamai.
9. Līdzīgs stāvoklis ir ar pētīšanu, eksperimentēšanu. Arī eksperimentēšanas izmaksas uzņēmumam vieglāk segt tad, ja lielāks apgrozījums. Šī eksperimentēšana, pētīšana dod iespēju samazināt ražošanas izmaksas.
10. Sakarā ar lielāku produkciju, ar lielāku apgrozījumu rodas iespēja izdevīgāk iepirkt izejmateriālus un pārdot gatavus produktus. Lielākos daudzumos pērkot - pārdojot, ir iespējams pērkot - pārdojot par lētāku cenu, jo samazinās dažas izmaksas, kas saistās ar nodaudzu vienību pārdošanu, kā nosūtīšana, iepakojšana, norēķināšanās u.t.t. Pieaugot apgrozījumam var rasties monopolstāvoklis, bet par to vēlāk.

Kad runājam par pastāvīgām izmaksām lauksaimniecībā, tad minējam, ka - pieaugot saimniecību lielumam - daudzos gadījumos, piem.: pie mašīnām, caurmēra izmaksas var samazināties. Tā tad mēs toreiz izteicām to pašu, ko tikko konstatējām 10 punktos. Jau toreiz aizrādījām uz svarīgu faktu, kas nav jāaizmirst, ka tai pat laikā - pieaugot apgrozījumam - vienas izmaksas krīt, citas - pieaug. No izmaksām, kas - pieaugot apgrozījumam - pieaug, mērējam iekšējo transportu, kam ir diezgan ie-

vērojama nozīme, sevišķi lauksaimniecībā. Tādas ražas pieaugošas izmaksas var būt tirdzniecībā un rūpniecībā. Kad runā par lieliem, milzīgiem uzņēmumiem, tad ļoti reti ievēro, ka blakus krītošām izmaksām lielos uzņēmumos ir arī augošas izmaksas. Šīs augošās izmaksas var rasties kā sekas no kopīgā pieprasījuma, par ko jau runājām. Jo mazāk jāmaksā par vienu ražošanas faktoru, jo vairāk ir iespējams maksāt par otru, jo ražošanas faktoriem ir kopīgais pieprasījums. Šai iespējā slēpjas pieaugošās izmaksas. Jo zemākas kļūst tīri tehniskas ražošanas izmaksas, jo vairāk uzņēmumā rodas iespēja maksāt par gatavu produktu transportu, t.i., gatavu produktu var sūtīt uz daudz tālākiem tirgiem nekā tad, kad tīri tehniskas izmaksas bija lielākas.

Pēdējā gadsimtā, sakarā ar uzņēmumu apmēru pieaugumu, tehniskās ražošanas izmaksas krit. bet pieaug transporta un tirdzniecības izmaksas, citiem vārdiem sakot, ražošana uzņēmumos pieaug.

Šie jautājumi par krītošām un augošām izmaksām ir visai interesanti un tie noved pie visai interesantas problēmas:

kāda ir optimāla uzņēmuma lieluma robeža? Cik tālu uzņēmums var augt?

Tuvāk šo problēmu apskatīsim nodaļā par ražošanu.

Jau aizrādījām, ka visai neprecīzs un paviršs ir nēģinājums it kā nostādīt vienu otram pretī rūpniecību ar krītošām izmaksām, bet lauksaimniecību ar augošām ražošanas izmaksām. Redzējām, ka arī rūpniecībā ir savas augošas izmaksas un arī lauksaimniecībā var runāt par zināmām krītošām izmaksām. Lauksaimniecībā ļoti plašos apmēros ir sastopamas arī pastāvīgas izmaksas. Ja apskatām visus 10 cēloņus, kas ved pie krītošām izmaksām, tad redzam, ka daudzi no šiem cēloņiem attiecas kā uz rūpniecību, tā uz lauksaimniecību. Piem., ražošanas iekārtas izmantošana līdz pilnai kapacitātei ir pazīstama arī lauksaimniecībā: pie mašīnām, ēkām u.t.t. Tāpat darba dalīšana, eksperimentēšana u.t.t. Starpība starp lauksaimniecību un rūpniecību ir tā, ka lauksaimniecība ātrāk nonāk pie tā punkta, kur ražošanas paplašināšana nesamazina vaiņe ražošanas izmaksas, nekā rūpniecība. Tas ir tāpēc, ka lauksaimniecības ir samērā mazas salīdzinot ar rūpniecības uzņēmumiem. Lauksaimniecībā ražošanas paplašināšana katrē atsevišķā lauksaimniecības uzņēmumā iespējama galvenā kārtī vienā virzienā - uz intensivitātes pieņemšanos, jo ka-tras lauksaimniecības zemes apmēri ir nosprausti, ko palielināt var tikai ar lielām grūtībām.

Ā r ē j i e ietaupījumi.

Līdz šim apskatījām jautājumu par krītošām izmaksām, jeb par cēloņiem, kas ved pie krītošām izmaksām, viena uzņēmuma robežās /internal economics/. Tagad parunāsim nāzliet par tiem krītošo izmaksu cēloņiem, kas rodas ar visas attiecīgas ražošanas nozares paplašināšanu /external economics/. Visā plašumā šo problēmu neapskatīsim, bet minēsim dažus piemērus tām, kā rodas krītošas izmaksas dažās ražošanas nozarēs.

Var minēt gadījumu, ka viens vesels rajons, bet nevis atsevišķs šī rajona uzņēmums, kļūst slavens ar savien ražojumiem. Latvijā šāds rajons ir Pielga, kas slavens ar ratiņiem un audumiem. Ārzemēs šādu rajonu ir daudz, piem. Kalifornijā ir slavens ar apelsīniem u.t.t. Tikko kāda nozare aug, tikko šai nozarē rodas daudz uzņēmumu, tūliņ šai nozarē rodas palīguzņēmumi. Piem., tur, kur plaši attīstās vistkopība /kā ASV pie Klusā okeāna krastiem/, tur blakus vistu audzēšanas saimniecībām pastāv tādas saimniecības, kuru uzdevums ir apgādāt vistu saimniecībām cāļus. Šīs specialās saimniecības - palīguzņēmumi - nodarbojas tikai ar dējīgo un veselīgo vistu audzēšanu, kas dotu labus cāļus. Tā tas ir Origonas un Kalifornijas štatos. Rodas arī citi palīguzņēmumi, piem., tādi, kas izgatavo vistām vajadzīgo barību gatavā veidā un piegādā to vistkopjiem.

Šādi palīguzņēmumi rodas arī citās nozarēs, kā sēklkopībā u.c. Ņujorkas apkaimē redzamas šādas raksturīgas sēklkopības saimniecības. Amerikā ir iecienīta viena kukuruzas šķirne, kas ir saldāka pa pārējām. Šis specialās kukuruzas nepieciešamība ir, lai vēlītes būtu pilnas, lai tā būtu salda un raža būtu augsta. Noskaidrots, ka vislabākos rezultātus var sasniegt, ja sakrusto 2 citas kukuruzas šķirnes: krustojums ir iecienītā kukuruzas šķirne. Nelaipe ir tikai tā, ka šīs šķirnes sēklas neder sēšanai, jo - pēc bioloģijā pazīstamiem MENDELA likumiem - šīs šķirnes īpašības saskaldās. Lai tomēr varētu ražot vajadzīgo kukuruzu, tad nepieciešami, lai pastāvētu sevišķas saimniecības, ko minēto krustojumu izpildītu un piegādātu saimniecībām katru gadu vajadzīgo sēklu. Tas ir palīguzņēmums.

Šādi palīguzņēmumi noved pie krītošām ražošanas izmaksām.

Tais rajonos, kur attīstās kāda speciala rūpniecības nozare, tur pakāpeniski izveidojas arī specialisti šai nozarē. Šie specialisti, saprotams, rodas tikai vienā otrā uzņēmumā, bet mainot darba vietas, tie pārnes savas zināšanas uz citiem šā rajona uzņēmumiem. Šādi lietpratēji izveidojušies Norvegijā - valzivju mednieki, Šveicē - pulksteņtaisītāji. Jāpiezīmē, ka arī lina mērcēšanā vajadzīgi specialisti, jo tā ir sevišķi grūta lieta. Labs speciālists pēc mārka ūdens garšas nosaka, vai lina ir izmirkuši, vai nav. Pie mums sākumā tāds speciālists bija Mārcienā, ko ievada no Beļģijas. Vēlāk mēģina uzaudzēt pašus specialistus.

Kur darbojas specialisti, tur darbs ir produktīvāks, sevišķi kvalitātes ziņā. Šis ražīgums savukārt ievērojamā kārtā spēj samazināt ražošanas izmaksas visiem tiem uzņēmumiem, kas attīstas šī rajona robežās.

Arī lauksaimniecībā ir pienēri. Piem., piensaimniecības katram atsevišķam lauksaimniekam ļauj samazināt ražošanas izmaksas.

Jāievēro, ka vienas un tās pašas priekšrocības ir iespējams uzskatīt kā tādas, kas noder kā cēloņi izmaksu samazināšanai viena uzņēmuma robežās un arī visā attiecīgā ražošanas nozarē. Lielos centros, kur plaši attīstās ēku būvniecība, kā palīguzņēmumi attīstas kokapstrādāšanas fabrikas, kas izgatavo kokus zināmās standartdimensijās /lielumos/. Šādi palīguzņēmumi sagādā t.s. ārējos ietaupījumus. Var gadīties, ka lielāka būvniecības fabrika ierīko pati šādu standartdimensiju sagatavošanu, sakarā ar ko tad iegūst iekšējos ietaupījumus. Tā tad palīguzņēmums šai gadījumā ir cēlonis ražošanas izmaksu samazināšanai katrā atsevišķā uzņēmumā. Tā tad šeit ietaupījumi gāja no ārējiem uz iekšējiem ietaupījumiem. Var būt arī pretēji. Šai gadījumā piemēru var atrast piensaimniecības vēsturē Dānijā. Dānijā atsevišķas sīksaimniecības nevarēja ievest pienotavas. Tāpēc tās apvienojās piensaimnieku sabiedrībās. Tagad piensaimnieku sabiedrības ir tās, kas sastāda Dānija piensaimniecības pamatu. Sākumā šīs pienotavas atradās pie atsevišķām lauksaimniecībām: sagādāja atsevišķām lauksaimniecībām iekšējos ietaupījumus. Tagad ir piensaimnieku sabiedrības, kopīgas pienotavas, kas sagādā ārējos ietaupījumus visiem piensaimniekiem. Šeit attīstība gājusi no atsevišķo uzņēmumu iekšējiem ietaupījumiem uz visas nozares ārējiem ietaupījumiem.

Ražošanas izmaksu, pieprasījuma un cenu savstarpīgā ietekme.

Kad esam apskatījuši ražošanas izmaksas no dažādiem redzes viedokļiem, tad tagad pārrunāsim ražošanas izmaksu nozīmī cenās veido-

Šanās procesā.

Klasiku uzskats šai jautājumā samērā vienkāršs tai ziņā, ka tie domāja, ka ražošanas izmaksas-vērtības cēlonis. Viena vai otra priekšmeta maiņas vērtība - pēc klasiku domām - ir tik un tik liela tāpēc, ka šī priekšmeta ražošanas izmaksas ir tik un tik lielas. Klasiku skatījumā ražošanas izmaksas ir cēlonis, bet preces cena - sekas. Par cenu klasiķi sauc attiecīgas preces maiņas vērtību, izteiktu naudā.

Kopš klasiku laikiem tautsaimnieki mainījuši savus uzskatus tai ziņā, ka tautsaimnieciskās prasības neizskaidro ar vienpusīgu cēlonības sakarību, bet cēloniskas sakarības vietā meklē funkcionālu /apgriezenisku/ sakarību.

Citiem vārdiem izsakoties - tautsaimnieki ir nākuši pie atziņas, ka starp divām tautsaimnieciskām parādībām A un B ne vienmēr pastāv cēloniska sakarība, t.i., tāda sakarība: A ir cēlonis, B - sekas, jeb ja parādās A, tad parādās arī B. Tagad tautsaimnieki atzīst, ka ļoti daudzos gadījumos sakarības starp tautsaimnieciskām parādībām ir funkcionālas, apgriezeniskas, t.i., A var ietekmēt B un B savukārt A. Funkcionālas sakarības gadījumā A ietekmē B nevis kā cēlonis, jo B ietekmē arī A. Tāpēc šeit nevar izšķirt, kurš no šiem faktoriem ir cēlonis un kurš sekas. Mūsdienu tautsaimnieki to nepūlas arī meklēt, bet konstatē vienīgi starp šīm parādībām esošo funkcionālo sakarību.

Šāda savstarpīga ietekme, funkcionālā sakarība pastāv arī starp piedāvājumu un cenu. Mēs redzejam, ka ilga laika periodā piedāvājums ir atkarīgs no ražošanas izmaksām. Tāpēc var teikt, ka ilgā laika periodā ražošanas izmaksas ar cenu ir šādā funkcionālā sakarībā. Tā tad var teikt, ka

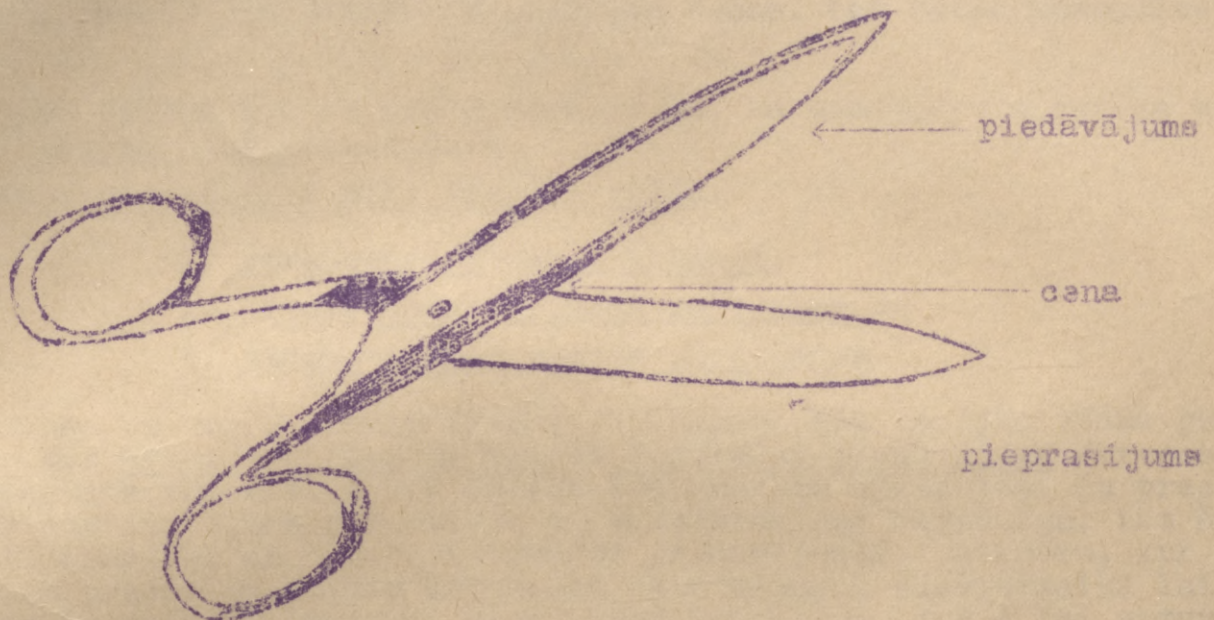
cena ir funkcionālā sakarībā kā ar piedāvājumu, tā ar pieprasījumu.

Tas nozīmē, ka cena ir atkarīga no piedāvājuma un pieprasījuma, un savukārt piedāvājums un pieprasījums ir atkarīgi no cenas.

Neraugoties uz to, daži tautsaimnieki arī jaunākā laikā mēģina diskutēt jautājumu par to, kuram no šiem faktoriem /piedāvājumam vai pieprasījumam/ ir lielāka ietekme uz cenu tīri vēsturiski ņemot? Tautsaimnieki, kas simpatizē klasiskajai skolai, cenšas parādīt, ka cenas veidošanās procesā - vēsturiski ņemot - ražošanas izmaksām ir lielāka nozīme nekā pieprasījumam, t.i., patērīna ierašām, gaumes mainām u.t.t. Savu domu apstiprināšanas nolūkos šie tautsaimnieki norāda uz lielām tehniskiem jaunizgudrojumiem, sakarā ar kuriem ievērojami pazeminājas dažu preču ražošanas izmaksas un līdz ar to arī cena. Šie tautsaimnieki, piemēram, aizrāda, ka pēc tam, kad 1886.g. atrada metodi kā ražot alumīniju /Al/ elektrolītiskā ceļā, samazinājās šī metāla ražošanas izmaksas. Līdz ar to krita arī alumīnija cenas. Minot šos piemērus - tautsaimnieki grib rādīt, ka klasiskās skolas uzskatam: cenu ietekmē ražošanas izmaksas vairāk nekā pieprasījums, ir ļoti daudz taisnības.

Subjektīvās vērtības teorijas pārstāvji aizrāda, ka ražošanas izmaksas varēja kristies tikai tāpēc, ka pieprasījums bija sasniedzis tik lielus apmērus, ka atmaksājās pielietot šīs jaunās metodes. Tie izsaka, ka, ja alumīnija priekšmeti neatrastu piekrišanu patērētājos, ja patērētāji neprastu izlietot alumīnija preces, tad diez cik lētas ražošanas izmaksas nevarēs radīt pieprasījumu un tāpēc nebūs nekādas cenas. Subjektīvās vērtības teorijas pārstāvji mēģina pārliecināt, ka lielāka nozīme ir pieprasījumam cenas veidošanās procesā.

Pēc manas pārlicības - strīdum: kam lielāka nozīme cenas veidošanās procesā, piedāvājumam vai pieprasījumam, nekad nevar būt beigu, jo šis strīdus ievirzas tādā posmā, kam jēgu - man šķiet - ir grūti atrast. Šis jautājums līdzinās citam jautājumam: kurš no šķēru asmeņiem griež vairāk papīru? Veltīgi meklēt atbildi. Šo piemēru minēju tāpēc, ka daudzi tautsaimnieki šīs problēmas ilustrācijai izmanto šķēres, kurām uz viena asmeņa uzrakstīta pie dāvājums, uz otra - pieprasījums, bet tas punkts, kur abi asmeņi savienojas, apzināts ar cenu:



MONOPOLCENA

Līdz šim apskatījām, kā veidojas cena brīvas un pilnīgas konkurences apstākļos. Tagad pievērsīsimies cenās veidošanās procesam monopolapstākļos.

Mēs zinām, ka brīvas konkurences apstākļi - it sevišķi pēdējā laikā - samazinas. Brīvas konkurences apstākļi tagadnē atrodamī retos gadījumos. Sakarā ar to mēdz teikt, ka tautsaimniecības teorijas atziņas, kas iegūtas ar priekšnosacījumu par brīvas konkurences eksistenci, zaudējušas savu nozīmi. Lai to noskaidrotu, tad jāapskata problēma, par cenās veidošanos monopolapstākļos. Lai to spētu atrisināt, tad jāiepazīstas, kas ir monopols.

Monopols

Visus monopolus ir iespējams sadalīt divās lielās grupās: pārdošanas un iepirkšanas monopolos. Mēs ne-mēģināsim dot kopīgu monopola definīciju, bet apskatīsim katru no šiem monopola veidiem atsevišķi un raksturosim katra monopola veida būtību.

Pārdošanas monopols

Par pārdošanas monopolu mēs sauksim iespēju noteikt cenu kādai precei, mākslīgi ierobežojot šīs preces piedāvājumu.

Monopols var piederēt vai nu vienam vienīgam uzņēmumam, vai arī at-sevišķu uzņēmumu grupai jeb apvienībai. Mūsu definīcijā ir lietots vārds "mākslīgi". Šis vārds ir sevišķa nozīme tai ziņā, ka monopols nav tas pats, kas laurība. Retiem jeb šauriem priekšme-tiem var būt augsta cena, bet tā nav monopolcena. Piem., dažas vēs-

turiskas grāmatas, no kurām uzglabājies neliels eksemplaru skaits, ir dārgas. Šo grāmatu augstā cena tik ilgi būs šaurības cena, bet nevis monopolcena, kamēr to īpašnieki nebūs vienojušies nelaist dažus šīs grāmatas eksemplārus tirgū, mākslīgi ierobežojot piedāvājumu, tā noteicot šīm grāmatām vēlamo cenu.

Par zemes īpašniekiem mēdz teikt, ka tie ir monopolisti. Runā arī par zemes monopoli. Tomēr tas nav visai pareizi - vismaz tik ilgi, kamēr nepastāv nekādas vienošanās par to, ka būtu jāuztur augstākas cenas. Bieži sastopamas augstās apbūves gabalu cenas, sevišķi lielpilsētās /Ņujorkā/, ir šaurības cenas, bet nevis monopolcenas.

Mūsu definīcijā no svara ievērot to, ka monopolcenu cenšas uzturēt, ierobežojot piedāvājumu.

Piedāvājumu ierobežot mēdz trešādā veidā:

1. saražotās preces iznīcinot,
2. atsakoties no preces ražošanas un
3. atsakoties no preces pārdošanas.

Zīmējoties uz preču iznīcināšanu, jāpiezīmē: mēs domājam tādas gadījumus, kad precī iznīcina ar nolūku ierobežot piedāvājumu /preces iznīcināšana var notikt arī brīvas konkurences apstākļos, ja precī vispār nav iespējams pārdot, ja tā cilvēkiem nav vajadzīga, bet šoreiz tā nenotiek ar nolūku ierobežot piedāvājumu/. Piemēru, kur iznīcina preces ar nolūku ierobežot piedāvājumu, pēdējā laikā laikrakstos ir daudz. Piem., par Brazīliju, kur - lai uzturētu kafijas cenas - kafiju sadedzina, ber jūrā u.t.t. Citās zemēs sadedzina kokvilnu u.t.t. Visumā ņemot pie preču iznīcināšanas ņemas tikai izņēmuma gadījumos.

Visbiežāk cenšas izlietot divus pārējos līdzekļus: ierobežot ražošanu vai atsakoties no pārdošanas. Piem., cenšoties ierobežot kafijas ražošanu, Ceilonā no tējas krūmiem plūkuši tikai zināmu lapu daudzumu. Anglijas kolonijās mēģina ierobežot gumijas ražošanu, Kubā - cukura produkciju u.t.t. 1933. un 1934.g. ASV zemkopības slēdza īpašus līgumus ar lauksaimniekiem, lai lauksaimnieki zināmus laukus neapsētu, par ko zemkopības ministrija lauksaimniekiem maksāja. Līdzīgi maksāja arī par cūku audzēšanas ierobežošanu u.t.t. Šādu piemēru, kur cenšas ierobežot piedāvājumu - samazinot ražošanu - ir daudz.

Arī tam, kad tirgotāji uzglabā preces un nelaiž tirgū, daudz piemēru. Piem., mašīna materiāli. Tirgotāji noslēdz zināmu apvienību: laist tirgū tikai zināmu daudzumu kokmateriālu. Šis līdzeklis cenu pacelšanai dabreiz ļoti labi noder. Ir arī gadījumi, kad šis līdzeklis ir maz efektīvs, kā tas bija 1932.gadā ASV un Kanādā. Kanādā valdība uzpirka daudz kviešu, lai tos uzglabātu elevatoros. Sekas bija pretējas: cenas nevis cēlās, bet sabruka, jo katrs tirgotājs rēķinājās ar varbūtību, ka elevatoros atrodošās preces var ikkatru brīdi parādīties tirgū un tāpēc centās pārdot savus kviešu krājumus. ASV valdība arī uzpirka labību un to turēja līdz 1934. gadam, kad to pārdeva Ķīnei, cik var spriest, laikan bez maksas ...

Definīcijā teicām, ka monopols ir iespēja. Vārdu "iespēja" definīcijā ietilpinājām tāpēc, ka ne visi monopoli to mēdz izmantot, kaut iespēja vienmēr ir to darīt.

Monopolim, kas neizmanto iespēju noteikt cenu, pieskaitami valsts un pašvaldību monopoli, kuru nolūks nav sagādāt ienākumus valsts vai pašvaldības kasei.

Latvijā pie šādiem monopoliem pieder līnu monopols u.c. Latvijas valsts pirmajos pastāvēšanas gados līnu monopols valsts kasei deva lielus ienājumus, tāpēc tad arī toreiz to nevarēja pieskaitīt šo monopolu grupai. Jāpiezīmē, ka par to, vai šādu valsts un pašvaldību mono oļu cenas ir vai nav monopolistiskas cenas, nav iespējams spriest pēc rezultātiem, ko uzrāda grāmatvedība, jo dažreiz pie monopolcenas grāmatvedība var arī neuzrādīt peļņu.

Šādus valsts un pašvaldības monopols, kas neizmanto sava monopola varu pilnos apmēros, sauc par

monopoloīdiem.

Šādu termiņu lieto vairāki tautsaimnieki.

Iepirkšanas monopols

Līdzīgi pārdošanas monopoliem ir arī iepirkšanas monopoli. Šādi iepirkšanas monopoli Latvijā ir vairāki, piemēram: cukurbieš un līnu u.c. iepirkšanas monopoli.

Par monopoliem ir jāievēro tas, ka absolūtu jeb tīru monopolu ir maz. Vispārī saimnieciskajā dzīvē ir daudz tādu parādību, kas atrodas itkā vidū starp monopoliem un brīvo konkurenci, kam piemīt raksturīgās monopola pazīmes. Jau agrāk aizrādīju, ka saimnieciskajā dzīvē tīri monopolu tipi reti sastopami, bet gan -- visvairāk starpformas. Monopoli visbiežāk sastopami tādi, kuriem piemīt lielākā vai mazākā mērā monopola īpašības, bet ne pilnīgi.

Tīrie monopolu tipi mums jāapskata tāpēc, lai varētu saprast starpformācijas, lai varētu saprast, kādam tipam un par cik katra starpforma līdzinās. Tādiem uzņēmumiem, kas atrodas starp monopolu un brīvo konkurenci, piemēru ir daudz. Piem., lauku tirgotāji, kuru pārdošanas atrodas tālu no konkurenta, ir vidū starp monopolu un brīvo konkurenci. Šis tirgotājs var līdz zinamai pakāpei prasīt tādas cenas, kādas viņam patīk, jeb kādas viņam izdevīgākas. Jāievēro, ka to viņš drīkst darīt līdz zinamai pakāpei, līdz zinamai robežai, jo pircēji var arī iepirkties pie konkurenta, kas atrodas kautkur tālāk. Jāievēro vēl tas, ka šim tirgotājam, kaut gan pašreizējā mirklī nav konkurentu, tomēr tādi var rasties nākotnē. Tautsaimnieki saka, ka tirgotājam šai gadījumā ir darīšana ar tā saukto

potencialo konkurenci.

Pārāk augstas cenas var tādu konkurentu rašanos sekmēt. Ja tirgotājs sāk stipri ledzīvotājus izmantot, tad tie nodibina patērētāju biedrības, kas sagādā šim tirgotājam konkurenci. Līdzīgu piemēru ir daudz. Rīgā daži dārznieki bija uzeēlušī siltumnīcas vīnogu audzēšanai. Vīnogām bija augsta cena un to audzēšana atmaksājās. Noskatījās citi, ka šis veikals zeļ un sāka celt vairākas šādas siltumnīcas. Te iedarbojās potenciālā konkurence.

Tautsaimnieki vēl runā par kvazimonopoliem.

Par kvazimonopoliem tautsaimnieki sauc īpatnēju stāvokli, kad konkurenti bez iepriekšējas norunas necenšas izplest piedāvājumu līdz rentabilitātes galējām robežām, cenšamies to ierobežot.

Visi šie stāvokļi, starpstāvokļi starp monopoliem un brīvo konkurenci ir nepastāvīgi, nestabili. Tiem ir tendence kļūt vai nu par īstiem monopoliem, vai arī pārvērsties brīvā konkurencē.

Monopolu iedaļījums
/veidi/.

Tagad apskatīsim dažus monopola veidus. Monopulu iedaļījumi ir dažādi. Vācu literatūrā monopola iedaļījumi ir ar nozarojumiem un apakšnozarojumiem. Mēs tik drīzi šai jautājumā neieiesim, jo katra klasifikācija iziet no kādas monopola īpatnības un sakarā ar katru klasifikāciju šīs īpatnības jāstudē. Tāpēc mēs ņemsim vienkāršu, gandrīz primitīvu monopola iedaļījumu, kas mūsu nolūkiem būs pietiekošs.

Monopolus iedala:

1. ar likumu radītos monopolos,
2. dabīgos monopolos un
3. privātsaimnieciskos monopolos.

Pie iedaļījuma jāpiesūmē, ka viens un tas pats monopols var tikt iedalīts dažādās grupās. Piem., ja kāds fabrikants izgudrotu jaunu ražošanas metodi, ko viņa konkurenti nepazītu, kas dotu viņam zināmas psihiskas priekšrocības, tad saskaņā ar mūsu iedaļījumu, šo monopolu mēs iedalītu 2. grupā - dabīgos monopolos.

Turpretī - ja šis izgudrotājs savu atradumu patentētu, tad šādu monopolu mēs iedalītu 1. grupā - ar likumu radītos monopolos. Tomēr tas, ka ir monopoli, kas iederas vairākās grupās, mums lielus šķēršļus neradīs.

No šiem trim minētajiem monopola veidiem līdz šim saimnieciskajā dzīvē vissvarīgākais ir trešais veids - privātsaimnieciskie monopoli. Mēs sāksim apskatīt ar pirmo grupu, jo šīs grupas monopoli ir visvienkāršāki. Pēc iepazīšanās ar tiem daudz vieglāk būs saprast citus.

1. Ar likumu radītie monopoli.

a/ Starp šīs grupas monopoliem jāmin vispirms valsts un pašvaldību monopoli.

Valsts monopola gadījumā pati valsts patur tiesības uz vienu vai otru savu darbu. Šie monopoli, kā redzējam, var

1. pastāvēt fiskālos nolūkos, ar nolūku iegūt ienākumu, kas līdzīgi privātsaimnieciskajiem monopoliem;
2. vest darbību vienas vai otras iedzīvotāju grupas interesēs vai arī visu iedzīvotāju interesēs.

Mūsu lauksaimniecības monopola nevar ieskaitīt pirmajos, t.i. tajos, kas pastāv ienākuma sagādāšanai valstij, jo mūsu lauksaimniecības monopols dod zināmas priekšrocības lauksaimniekiem. Var būt valsts monopoli, kas pastāv visu iedzīvotāju interesēs, kā valsts labības monopols Norveģijā. Norveģijā ir daudz tādas vietas, kur labības ražošana ir ļoti grūta un tās piegāde vajadzīgā vietā arī grūta. Tāpēc valsts visu iedzīvotāju interesēs dibinājusi labības monopolu. Jāpiezīmē, ka daudziem valsts monopoliem var būt vairāki nolūki reizē, piem.: spirta monopols Latvijā. Valsts spirta monopola nolūks ir:

1. sagādāt ienākumus valstij un
2. sekmēt tīri alkoholpolitiskus mērķus: ierobežot kaut pa daļai spirta lietošanu.

Valsts monopoli pašlaik ļoti daudz katrā valstī, bet visvairāk to ir Padomju Krievijā.

b/ Šai grupā bez valsts monopoliem ietilpst vēl tie privātsaimnieciskie monopoli, kas radušies uz likuma pamata. Ar likumu radīto privātsaimniecisko monopoli gadījumā atsevišķie privātie uzņēmumi ar likumu iegūst vienīgās tiesības veikt zināmu saimniecisku darbību. Sevišķi merkantilisma laikā šādu privātsaimniecisko monopoli bija ļoti daudz. Karāļi izfalija privātpersonām monopoltiesības plašos apmēros, piem., Anglijā STJUARTU valdīšanas laikā.

Viens no svarīgākajiem šādiem privātmonopoliem ir izgudrojuma monopols, kas saistās ar izgudrojuma patentēšanas tiesībām. Katru izgudrojumu ir nepieciešams patentēt. Ienākumu no šāda monopola ir iespējams uzskatīt par tā uzņēmuma peļņu, kas minēto izgudrojumu patentējis. Uz šo ienākumu var skatīties arī no cita viedokļa: kā uz zināmu atlīdzību par izgudrotāja darbu, risku un eksperimentēšanas izmaksām. Ja tādas atlīdzības izgudrotājam nebūtu, tad tikai neliels skaits cilvēku nodotos izgudrošanas darbam un dašos gadījumos būtu izgudrojumi, bet nebūtu cilvēku, kas šos izgudrojumus realizē. Piemērs: angļu filozofs HERBERTS SPENSERS izgudroja savā laikā īpatnēju krēslu, kas bija sevišķi piemērots veciem cilvēkiem. Viņš bijis sajūsmīnāts par to, un nolēmis dāvināt cilvēcei, atteicoties sava izgudrojuma patentēt. Liels bija viņa pārsteigums, jo neviens uzņēmējs nebija ar mieru nepatentējot šo krēslu ražot. Tas tādēļ, ka katrs galdnieks rīķinājās ar divām varbūtībām: vai nu šis krēsls strādās piekrišanu patērētājos vai arī nē. Ja krēsls neatrastu piekrišanu, tad galdniekam būtu tikai zaudējumi. Ja turpretī piekrišana būtu, lieta ietu, tad tādā gadījumā, ja šis izgudrojums nebūtu patentēts, iedarbotos potencialā konkurence, rastos vesela rinda citu galdnieku, kas izmantotu iepriekšējā galdnieka piedziņojumus un gatavotu šos krēslus. Tā kā pirmajam galdniekam bija jānes reklamas un papildkonstrukcijas izmaksas un zināms risks, bet pārējiem galdniekiem nē, tad pārējie galdnieki varēs šos krēslus lētāk ražot un varēs, varbūt, izkonkurēt pirmo. Šādos apstākļos arī neviens nav gribējis pie šī pasākuma realizēšanas ķerties. Šis piemērs rāda ne tikai patentes tiesību nozīmi, bet arī pastāvīgo un mainīgo izmaksu nozīmi, par ko jau runājām.

Daudzos gadījumos patentes tiesības var kritizēt. Zīmīgs gadījums šai ziņā ir ar lielā kuga "Titaniks" nogrimšanu 1912.gadā, kad tas uzskrēja ledus kalnam Atlantijas okeanā un nogrima. Par "Titanika" nogrimšanu stāsta interesantu lietu. Kad kugis bija uzskrējis ledus kalnam, tad kuga radiotelegrafists sācis raidīt S O S signālus. Šos signālus uztvēra daudzas stacijas, bet neatbildēja uz tiem, jo instrukcijās bija noliegts atbildēt tiem kugiem, kam nebija Markoni tipa bezdrātes telegrafa aparāts. Tā kā "Titanikam" šāda aparāta nebija, tad neviens uz tiem arī neatbildēja.

Jāpiezīmē, ka patentes tiesības nav mūžīgas. Ja zināmu gadu skaitu patente ir pastāvējusi, tad pēc tam tā pāriet vispārības īpašumā. Pēc Latvijas pastāvošiem likumiem, patentes tiesības pastāv 15 gadus. Tas tāpēc, ka šais 15 gadus patentes īpašnieks - izmantojot savas tiesības - sedz pastāvīgas izmaksas. Kad tās ir segtas, kad šie 15 gadi ir pagājuši, tad izgudrojums kļūst par vispārības īpašumu.

2. Dabīgie monopoli.

Ja vienīgi kādam uzņēmumam pieder īpašuma tiesības uz kādām vērtīgām vielām, piem. izrakteņiem, tad saka, ka tas ir dabīgs monopols. Raksturīgs piemērs ir Čīles zālpetera monopols, kam pieder visi zālpetera slāņi Čīlē. Šī monopola stāvokli tomēr vājināja sintetiskā zālpetera izgudrošana. Japānai bija dabīgs kampara monopols, ko tā izmantoja plašos apmēros peļņas iegūšanai. Kad kamparu sāka ražot sintetiskā ceļā, Japāna savu monopolstāvokli zaudēja.

Lai monopolu iedalījumu nesarežģītu, tad šai grupā, t.i. dabīgos monopolos ieskaitīsim arī

slepenos ražošanas papēmienu, ko varētu ieskaitīt izgudrojumos, bet tie nav patentēti /nepatentētie izgudrojumi/.

Izrādas, ka dažos gadījumos uzņēmums savus atradumus nelabprāt patentē un tur tos slepenībā. To uzņēmēji dažreiz dara šādu divu apstākļu dēļ:

1. augsta patentes nodokļa dēļ;
2. patentes tiesības izbeigšanās dēļ /Latvijā, kā jau minējām, 15 gados/ un
3. tāpēc, ka attiecīgai iestādei jāiesniedz šis jaunizgudrojuma apraksts.

Patentes tiesības gan dabū, bet izgudrojuma plāns līdz ar to var kļūt zinams citiem. Bieži specialisti, dabūjuši šo izgudrojumu savās rokās to pārveido, padara varbūt pat labāku un pēc tam šo pārveidoto jaunizgudrojumu no savas puses patentē. Tādā gadījumā pirmajai patentei nav nozīmes. Visi šie apstākļi izskaidro, kāpēc daži uzņēmumi savus izgudrojumus tur slepenībā. Tomēr šajos uzņēmumos censas iespēsties spiegt un uzzināt ražošanas noslēpumus.

3. Privatsaimnieciskie monopoli.

Šie monopoli ir tie, kas radušies privatas uzņēmības laukā /privatsaimnieciski radušies monopoli/. Privatsaimnieciskie monopoli ir privatas uzņēmības plānveidīgas darbības rezultāts, lai pārvaldītu zinamu tirgu. Privatsaimnieciskie monopoli rodas:

1. ja kāds viens uzņēmums uzvar savus konkurentus, piespiež tos padoties un
2. ja vairāki mazāki uzņēmumi savstarpīgas vienošanās ceļā uzsāk kopdarbību.

Privatsaimnieciskie monopoli parādas tādās uzņēmumu savienību formās, kādi ir karteli, sindikāti, trestī u.t.t.

1. Kartelis

ir privatsaimniecisku monopolu apvienība, lai:

1. novērstu konkurenci starp apvienībā ietilpstošiem uzņēmumiem,
2. monopolizētu tirgu un
3. regulētu preču cenas.

2. S i n d i k a t i

ari ir privātsaimniecisku monopolu apvienība, bet jau ciešāka nekā kartelis.

To m ē r ķ i s:

1. apvienot uzņēmumus,
2. regulēt šo uzņēmumu ražošanu un
3. monopolizēt tirgu.

3. T r e s t i

ir augstākā attīstības stadija privātsaimnieciskiem monopoliem. Treštā atsevišķi uzņēmumi zaudē rīcības brīvību. Fabrikas pārņem tresta valde, novērtē un izsniedz akcijas atsevišķiem uzņēmumiem. Pilnīgi cieša organizācija - patiesībā jau akciju sabiedrība. Tresta valdei tiesības slēgt atsevišķas fabrikas, atvērt vai paplašināt citas.

Padomju Savienībā trests nozīmē lielu fabriku.

C e n a s v e i d o š a n ā s p r o c e s s monopolapstākļos.

Lai šo jautājumu noskaidrotu, tad jāievēro, ka monopola būtības nolūks ir cenšanās iegūt iespējami augstāku tīrienesu.

Lai spriestu par to, kā veidojas cena monopolapstākļos, jāatrisina jautājums:

kāda ir viszdevīgākā cena, kas monopolistam sagādātu augstāko tīrienesu?

Arī brīvas konkurences apstākļos uzņēmēja mērķis ir - iegūt iespējami augstāku tīrienesu. Brīvā konkurencē uzņēmējam iespējams šādu augstāku tīrienesu iegūt, pavairojot apgrozījumu, cenšoties pārdot vairāk preču nekā pārdot šī uzņēmuma konkurenti. Tādā kārtā - jo vairāk uzņēmums pārdod, jo lielāka ir tā tīrienesa.

Monopolapstākļos stāvoklis ir cits. Monopolists iegūst augstāku tīrienesu, ja ierobežo apgrozījumu - preču daudzumu. Tas tāpēc, ka konkurences apstākļos cenu nosaka tirgus apstākļi, bet katram atsevišķam komponentam nasa nozīme, bet monopolapstākļos vienīgais noteicējs ir monopolists. Monopolapstākļos monopolists manipulējot piedāvājumu, manipulē arī cenu. Tāpēc monopolists augstāku tīrienesu iegūst tad, ja ierobežo tirgū laišamo preču daudzumu. Tomēr monopolists nedrīkst pārāk ierobežot piedāvājumu, jo tad cena var būt augsta, tāpēc apgrozījums var būt mazs un arī tīrienesa var būt maza.

Monopolistam ir jāatrod istais apgrozījuma lielums, kas varētu dot augstāku tīrienesu.

Precīzāk izsakoties:

monopolistam ir jāatrod tāds apgrozījuma lielums, kas reizināts ar cenu, kura pastāvētu tirgū, dotu augstāku tīrienesu.

Lai to izprastu, nemsim kādu piemēru. Pieņemsim, ka kādā pilsētā būtu ieradies kāds ievērojams dziedātājs, kam tautsaimnieciskā ziņā nebūtu konkurentu. Pieņemsim, ka dziedātājs šai pilsētā gribētu noturēt koncertu. Tagad viņam būs jāizšķiras: kādu ieejas maksu noteikt koncerta apmeklētājiem? Lai jautājumu padarītu vienkāršāku, pieņemsim vēl, ka dziedātājam, sakarā ar koncerta sarīkošanu, nav nekādu

izmaksu. Tādā gadījumā mūsu uzstādītais jautājums kļūst vienkāršs:

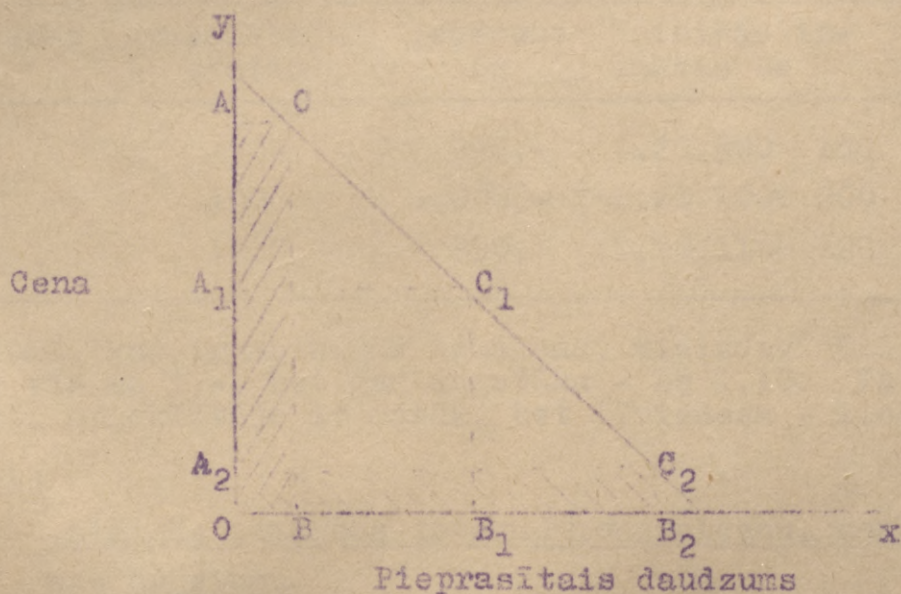
kāda ir tā ieejas maksa, pie kuras koncertdziedātājs iegūtu lielāku ienēmumu no šī koncerta?

Ņemsim dažas skaitļu rindas. Ienēmuma lielums atkarīgs no pieprasījuma, no to personu skaita, kas koncertu apmeklēs. Tāpēc ir svarīgi zināt, cik liels būs pilsētas iedzīvotāju skaits, kas apmeklēs koncertu pie dažādām cenām? Pieņemsim, ka to mums kaut kādā ceļā būtu izdevies uzzināt un mēs būtu jau sastādījuši attiecīgu tabeli, kurā teikts: pie zināmas cenas apmeklēs koncertu tik un tik personas. Mēs nerakstīsim visu šo tabeli, bet ņemsim kādu vienu tās daļu, lai redzētu, kāda ieejas maksa ir izdevīgākā:

Billetes cena	Apmeklētāju skaits	Ienēmums
1,10	900	990,-
1,00	1000	1.000,-
0,90	11000	990,-

No tabeļītes redzam, kāda billetes cena ir izdevīgāka koncertdziedātājam. Cena, kas dos lielāku ienēmumu ir Ls 1,-.

Šo mūsu domu var attēlot diagramā:



Redzam, ja cena ir augsta /OA/, tad klausītāju ir maz /OB/ un ienēmums arī ir mazs, ko rāda taisnstūris OACB. Ja cena ir ļoti zema /OA₂/, tad klausītāju ir daudz /OB₂/, bet ienēmums atkal ir mazs - taisnstūris OA₂C₂B₂. Ja cena ir vidēja /OA₁/, tad klausītāju skaits arī ir vidējs /OB₁/, bet ienēmums ir lielāks - taisnstūris OA₁C₁B₁. Tā ņemot dažādas cenas, dabūsim dažādus taisnstūrus, kas izteiks ienēmumu. Ja taisnstūris OA₁C₁B₁ būtu vislielākais no visiem, tad cena OA₁ būtu visizdevīgākā koncertdziedātājam. Mūsu piemērā - taisnstūris OA₁C₁B₁ izteiktā Ls 1.000,- un OA₁ visizdevīgāko cenu OA₁.

Tāds būtu stāvoklis, ja koncertdziedātājam nebūtu absolūti nekādu izmaksu. Ja turpretī koncertdziedātājam sakarā ar koncerta sarīkošanu ir kādas izmaksas, tad stāvoklis mainās. Pieņemsim, ka šim dziedātājam sakarā ar koncerta sarīkošanu būtu pastāvīgās izmaksas, t.i., tādas izmaksas, kuru lielums ir viens un tas pats, neatkarīgi no billetes cenas un apmeklētāju skaita. Piem., šādas izmaksas būtu

zāles nomas maksa. Ja koncerts notiktu, piem., Amatū zālē, tad par zāles lietošanu būtu jāmaksā Ls 300,- ar noruru, ka zāles nomas maksa nav atkarīga no biļetes cenas un apmeklētāju skaita. Skatīsimies, kāda situācija būs tagad:

Biļetes cena Ls	Apmeklētāju skaits	Iepēsums Ls	Pastāvīgas iz- maksas Ls	Tīrienesa Ls
1,10	900	990,-	300,-	690,-
1,00	1000	1.000,-	300,-	700,-
0,90	1100	990,-	300,-	690,-

Redzam, ka pastāvīgām izmaksām nav nekādas ietekmes uz biļetes cenu. No šejienes varam secināt, ka

pastāvīgās izmaksas izdevīgāko monopolcenu neietekmē.

Iepēsumu summa šoreiz gan ir mazāka, bet izdevīgākā cena palikusi tā pati.

Pieņemsim, ka koncertdaledātājam, sakarā ar koncerta sarīkošanu būtu arī mainīgās izmaksas - izmaksas, kas ir proporcionālas apmeklētāju skaitam, piem., pilsētas nodoklis Ls 0,20 no pārdotās biļetes. Tad situācija kļūst citādāka:

Biļetes cena Ls	Apmeklētāju skaits	Iepēsums Ls	Mainīgās iz- maksas Ls	Tīrienesa Ls
1,10	900	990,-	0,20.900 = 180	510,-
1,00	1000	1.000,-	0,20.1000 = 200	500,-
0,90	1100	990,-	0,20.1100 = 220	470,-

Šai gadījumā, kad ir mainīgās izmaksas, visizdevīgākā cena, kā redzam, nav vis Ls 1,-, bet gan augstāka - Ls 1,10. Ja biļetes cena ir Ls 1,10, apmeklētāju ir mazāk, bet tīrienesa - lielāka.

Tā tad

mainīgās izmaksas ietekmē monopolcenu, monopolce-
nas augstumu.

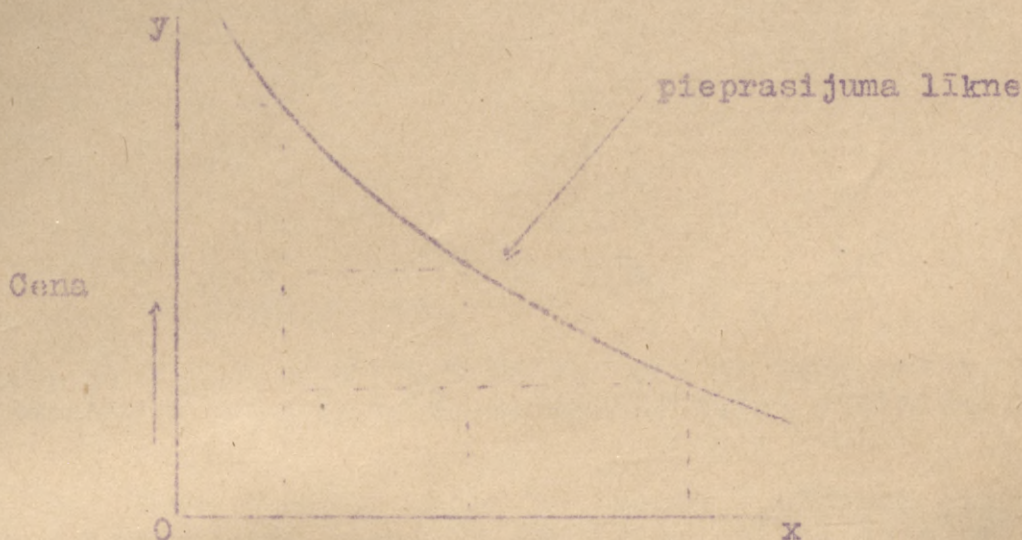
Ierobežojot apgrozījumu, monopolistam rodas zināmi ietaupījumi uz mainīgo izmaksu rēķina. Šie ietaupījumi ir svarīgi un tie izšķir cenas augstumu.

Monopolcena un pieprasījuma elastība.

Jāievēro tas apstāklis, ka pie monopolcenas veidošanās liela nozīme ir arī pieprasījuma elastībai. Izrādās, ka -

jo elastīgāks ir pieprasījums, jo - paaugstinot cenu -
arvienu vairāk un arvienu straujāk kritīs apgrozījums.

Tāpēc elastīga pieprasījuma gadījumā monopola īpašniekam jābūt ļoti uzmanīgam cenu paaugstināšanā. Teiktais attiecas kā uz valsts, tā uz pašvaldību un uz privātsaimnieciskajiem monopoliem. Atcerēsimies diagramu:

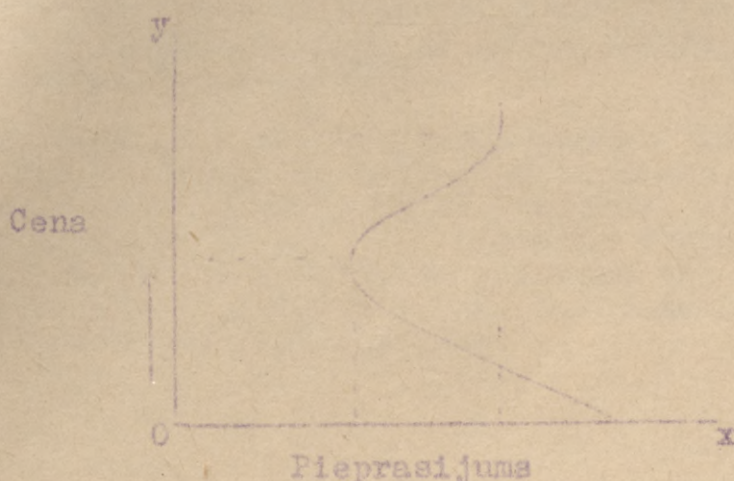


Šī diagrama rāda, ka paceļoties cenai - pieprasījums krīt. Pie elastīga pieprasījuma šī pieprasījuma mazināšanās ir ievērojama. Tas monopolistam jāievēro.

Starp daudziem apstākļiem, no kā atkarējās pieprasījuma elastība, mēs minējam arī surogātus un substitūtus. Surogātiem un substitūtiem ir ļoti liela nozīme pie monopolcenas veidošanās. Visur tur, kur valsts cenšas monopola veidā uzturēt cenas, cenšas panākt, lai šimai monopolprecei nebūtu surogātu un substitūtu. Piem., ja valsts cenšas uzturēt cukura cenas, tad neatļauj lietot cukura vietā surogātu - sacharīnu. Tais valstīs, kurās ir sērskābes monopols, valsts mēģina aizliegt lietot šķiltavas. Šai ziņā parocīgi valsts monopoliem ir sāls un tabaka, jo tiem nav ne dz surogātu, ne dz substitūtu. Valsts mēģina vienalīdzādiem līdzekļiem ierobežot surogātus un substitūtus, kam ir milzīgi svarīga nozīme monopolcenas veidošanās procesā. Kā piemērs te noder sviesta cenu noteikšana Skandināvijas valstīs. Saimnieciskās krīzes periodā, valdība centās rākt palīgā lauksaimniekiem, nosakot iespējami augstas sviesta cenas. Bet valdībai bija jāreķinās ar substitūtu, kas sviestam ir margarinš. Ja substitūtam ļauj brīvi iet tirgū, tad sviesta pieprasījums būs elastisks. Šo apstākli pēma vēra valdība un nokārtoja tā, ka uzlika margarinam krietni augstu nodokli. Tādā gadījumā ir augstas margarinam un sviestam, un cilvēki izšķiras par sviestu. Arī privātie monopoli to dara. Tomēr tiem grūtāk ierobežot substitūtu un surogātu ražošanu un lietošanu. Privātie monopoli, piem., uzpērk fabrikas, kas ražo substitūtus vai surogātus un pēc tam tās slēdz.

Teiktais attiecas ne tikai uz precēm, bet arī uz pakalpojumiem. Arī šeit ir surogāti un substitūti. Piem., kad pasta izdevumi bija lieli, tad Rīgas firmas bija ierīkojušas it kā savu pastu, kur algotie ierēdņi nogādāja vēstules vajadzīgā vietā.

Viegli monopolists spēj iegūt peļņu tur, kur pieprasījums ir mazelastīgs vai navīsam neelastīgs. To redzējam tad, kad apskatījām tādu preču pieprasījumu, kas vajadzīgs nabadzīgo cilvēku uzturam. Toreiz mēs redzējam, ka šādu preču gadījumā veidojas īpatnējā līkne - pieaugot cenai, pieprasījums arī pieaug:



Šāda līkne rodas, ja monopolapstākļos pacel cenu uz produktiem, kas ir galvenie nabadzīgo ļaužu patēriņā /piem. Norvegijā attiecībā uz siļķēm/.

Jāpiezīmē, ka taisni vissvarīgākās no precēm /patēriņa ziņā/, kam neelastisks pieprasījums, piemēram lauksaimniecības ražojumi, ir grūti monopolizējamas. Vispār - patēriņa svarīgākās preces ar neelastisku pieprasījumu ir grūti monopolizēt.

Attiecībā uz lauksaimniecības ražojumiem jāsaka, ka tos grūti monopolizēt tāpēc, ko lauksaimniecības produktus ražo daudzi individuāli ražotāji, kuru uzņēmumi samērā sīki un kas atrodas viens ar otru konkurences attiecībās. Lauksaimniecībā, pie tam ļoti liela nozīme ir arī potenciālai konkurencei, jo katrs lauksaimnieks ir potenciālā konkurencē ar otru. Tikko Rīgā pieaug svaiga piena cenas, tūlīt gar dzelzceļa malām apkārtējie lauksaimnieki ved pienu uz staciju, lai to sūtītu uz Rīgu. Parasti svaigu pienu Rīgai piegādā tikai Rīgas apkārtnē dzīvojošie zemkopji. Tā tad te ir potenciālās konkurences iedarbība.

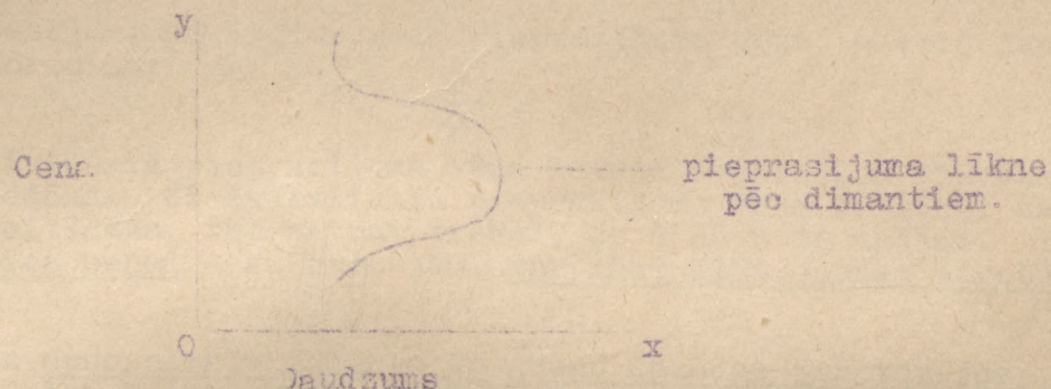
Kad Ruzvelts gribēja pacelt cenas lauksaimniecības ražojumiem, tad valdība par neapstrādātu zemi lauksaimniekiem maksāja. Nelaine tikai bija tā, ka valdība slēdza līgumus tikai ar tiem lauksaimniekiem, kas līdz šim labību ražoja. Kad cenas cēlās, iedarbojas potenciāla konkurence, labības ražošana sāka atmaksāties; pārējie lauksaimnieki, kas līgumus ar valdību nebija slēguši, sāka ražot labību un cenas atkal kļuva zemas. ASV dažos štatos paši lauksaimnieki mēģināja monopolizēt savus ražojumus. To darīja ar kooperatīvu organizāciju palīdzību, kurās bija apvienoti lauksaimnieki, kas deva ap 95% no visas ražas. Sākumā panākumi bija - cenas pacēlās, bet drīz iedarbojās potenciālā konkurence. Šeit ir dinamiskas dabas problēma. Ja pacēlās labības cenas, tad potenciālā konkurence iedarbojās pēc gada, bet ja pacēlās plūmju cenas, tad tā iedarbojās vēlāk, jo vajadzīgs zināms laiks, lai citi lauksaimnieki spētu izaudzēt plūmju kokus. - 1935.g. Dānijas lauksaimnieku pārstāvji satikās ar Jaun-Zēlandes lauksaimnieku pārstāvjiem un gribēja panākt vienošanos, lai laistu mazāk sviestu tirgū, jo tad cenas kāptu. Tomēr no šī mēģinājuma nekas neiznāca, jo citās valstīs, kā Latvijā, Lietuvā, Igaunijā, pie augstākām cenām, sāktu daudz maz atmaksāties sviesta ražošanu.

1933. un 1934.g. ASV samazināja kokvilnas ražu, lai paceltos kokvilnas cenas pasaulē tirgū. Tikko cenas pacēlās, Ēģipte paplašināja savu kokvilnas ražošanu un cenas atkal kļuva zemākas. ASV ar savu mēģinājumu zaudēja daļai kokvilnas tirgu. Visi šie piemēri rāda, ka grūti monopolizēt lauksaimniecības ražojumus.

Kad runājam par cenu tad redzējam, ka piedāvājuma līkni ietekmē ražošanas izmaksas. Ja monopolista jārāžo ar kāpjošām izmaksām, tad viņš mēģina sasaurināt piedāvājumu. Sasaurinot piedāvājumu,

vājumu, monopolistam būs jānes tikai zemākas ražošanas izmaksas un viņam ir drošas izredzes iegūt augstāku tīrienesu. Tā tad: kāpjošas ražošanas izmaksas ir liels pamudinājums monopolistam savu piedāvājumu ievērojami ierobežot.

Tomēr šādu gadījumu nav pārāk daudz. Kā piemēru minēsim dimanta produkciju. Jo vairāk grib dimantu iegūt, jo jārokas dziļāk zemē. Tā ražošanas izmaksas kļūst lielākas, kļūst kāpjošas. Tā tad ražošanas izmaksas ir tās, kas pamudina monopolistu ierobežot piedāvājumu. Attiecībā uz dimantu jāievēro vēl viens apstāklis - dimanta pieprasījuma īpatnēja līkne, kur pazeminoties cenai var cerēt arī uz pieprasījuma samazināšanos.



Ierobežojot dimantu daudzumu, var panākt augstas cenas. Tā tad: kā no pieprasījuma, tā no piedāvājuma puses monopolista interesēs ir ražošanas apmērus ierobežot.

Praktiskā dzīvē redzam, ka monopolstāvoklī parasti nonāk tās ražošanas nozares, kurās pastāv vai nu kratošas vai konstantas ražošanas izmaksas. Tāpēc monopolistam nav izdevīgi apgrozījumu pār-
mērīgi ierobežot.

Mākslīga piedāvājuma ierobežošana un cenas paaugstināšana patērētāju skar tā, ka ierobežo, samazina patērētāja renti. Redzējām, ka patērētāja renti nav iespējams mērīt naudā. Taču tas, ko patērētājs šai gadījumā zaudē, ir pilnīgi reāla lieta: tas derīgums, no kurā jāatsakās sakarā ar zināmas preces patēriņa ierobežošanu.

Tāpēc patērētāju kooperatīvi, kuru mērķis apgādāt patērētājus ar precēm par iespējami izdevīgākām cenām, visās zemēs ved asu cīņu, cik tiem atļauj viņu spēki un līdzekļi, pret privātsaimnieciskajiem monopoliem. Šī cīņa notikusi arī Zviedrijā, kur kooperatīvi mēģināja "uzspridzināt" privātsaimnieciskus monopoliem un pie tam ar labām sekmēm. Zviedrijā kooperatīvi un to savienība ir ļoti spēcīgas organizācijas. Šī savienība veda cīņu ar visiem privātiem monopoliem. Viena no šīm cīņām notika ar galošu fabriku karteli ap 1926. g. Šai galošu karteli ietilpa 4 galošu fabrikas. Šis kartelis bija spēcīgs un bija panācis, ka Zviedrijā bija augstas galošu cenas par 1 pāri maksāja 8,50 kronas. Patērētāju kooperatīvu savienība, kas pēma karteli galošas pārdošanā, uzstādīja ultimātu pazemināt cenas. Ja kartelis cenu galošām nepazeminātu, tad savienība patērētāju celtu fabriku un ražotu tās. Šis ultimāts līdzēja un kartelis cenu pazemināja uz 6,50 kronām. Kooperatīvu savienība prasīja cenu pazemināt vēl par 1 kronu. Tāpēc savienība gatavojās celt jaunu fabriku. Viena no karteli ietilpstošām fabrikām piedāvāja savienībai, lai to nopērk. Savienība fabriku nopirka, modernizēja un sāka galošas ražot par 4,90 kronām pāri.

Kur kooperatīvās organizācijas nav pietiekoši spēcīgas, tur šī cīņa nevar notikt. Ja tomēr tā notiek, tad uzvar spēcīgākais pri-

vātsaimnieciskais monopols. Piem., Dānijā kooperatīvu savienība bija spiesta slēgt līgumus ar sērskociņu sindikātu, ar cementa karteli u.t.t. Saimnieciskajā dzīvē uzvar spēcīgākais.

Tirgus sadalīšana.

Monopolists - pārvaldot tirgu - var izvest tirgus sadalīšanu. Tirgus sadalīšana var notikt pēc vairākiem veidiem:

1. pēc p i r k t s p ē j ā m.

Mēs redzējam, ka individualā pieprasījuma cena c veidojas apmēram pēc formulas:

$$c = \frac{d}{n},$$

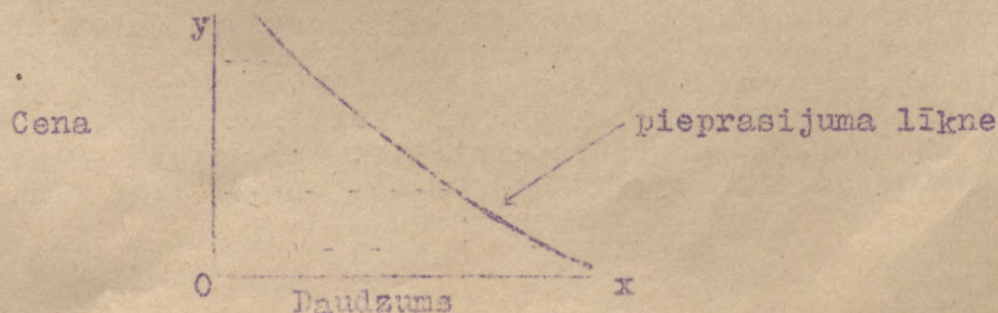
pie kam individualā pieprasījuma cena katram atsevišķam cilvēkam var būt citādāka. Šī individualā pieprasījuma cena ne tikai katrai mājturībai citādāka, bet katrai precei, jo d un n ir dažādi. Tāpēc - pazeminoties cenai - kā redzējam, var nākt klāt jaunas pircēju grupas.

Dažreiz monopolists izmanto šo grupu dažādas pirktspējas, iekārtojot tā, lai katra grupa - atkarīgi no šīs grupas individualās pieprasījuma cenas - maksātu dažādas cenas. Lai to panāktu, monopolists cenšas tirgu it kā sadalīt atsevišķās daļās, atsevišķos tirgos, cenšas iznīcināt indifferences likumību, par ko runājām.

To monopolists izdara tā: vispirms nelielu daudzumu no ražojumiem piedāvā par augstāku cenu. Šoreiz precī var iegūt tie, kam individualā pieprasījuma cena ir augsta, tā tad bagāti cilvēki. Pēc tam, bagātās personas vairāk vai mazāk savas vajadzības apmierinājuši, monopolists piedāvā savus ražojumus par zemāku cenu. Tagad šo precī var iegādāties arī tie cilvēki, kam individualā pieprasījuma cena ir zemāka, t.i. nabadzīgāki cilvēki. Šādu piemēru dzīvē ir daudz.

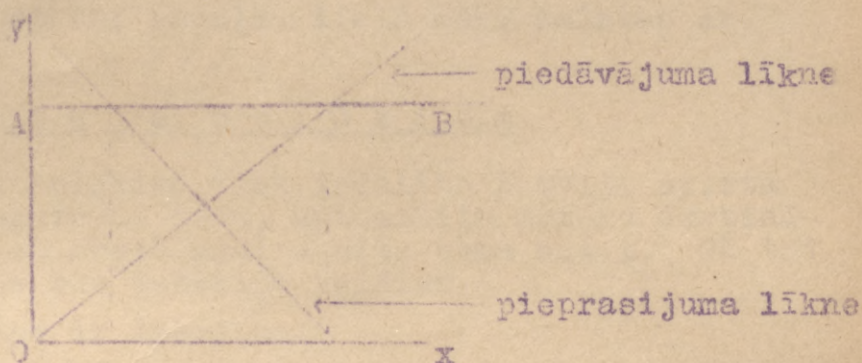
Piemēram, tas notiek grāmatrūpniecībā. Daudzās zemēs ir paražums sākumā grāmatas izdot nelielā eksemplāru skaitā, numurētas. Šī pirmiespieduma grāmatu cena ir augsta, tās var pirkt tikai bagātnieki. Pēc tam seko vienkāršais jeb parastais izdevums, kur grāmatas cena ir jau zemāka - tās pērk vidējās šķiras. Beidzot nāk lētāis tautas izdevums, ko pērk nabadzīgākās grupas. Ārzemēs šādu piemēru ļoti daudz. Līdzīgi ir ar teatriem Rīgā. Rīgas teatri sākumā dod pirmizrādes, kad biļetes cena ir visaugstākā /bagātākām aprindām/, tad seko pēc kārtas: parastās, pazeminātās un beidzot tautas izrādes, kur biļetes cena ir viszemākā /nabadzīgām aprindām/. Ja ņem vērā dažādus atlaidumus studentiem u.t.t., tad var redzēt īpatnēju tirgus iedalījumu pēc pircēju maksātspējām: lai tas, kam ienākums, maksātu vairāk, bet tas, kam ienākums ir mazāks, maksātu mazāk. Līdzīgs stāvoklis ir ar dzelzceļiem, kur ir 1., 2. un 3. klases vagonu. Šai gadījumā pircējs iegūst zinamas priekšrocības, ja viņš brauks 1. vai 2. klases vagonā. Tāpat arī pirmā izdevuma grāmata publicēta uz labāka papīra, pirmizrādēs - labāka publika u.t.t. Starpība cenas ziņā starp pircēju grupām galvenā kārtā atkarīga no tā, kā monopolists izmanto pircēju grupu maksātspējas.

Šo tirgus sadalīšanu varam attēlot grafiski:



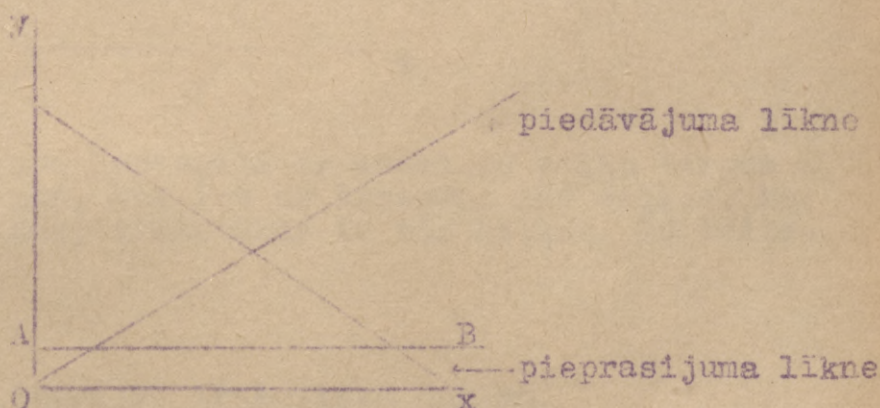
Apskatītā problēma ir jauna ekonomiskajā politikā. Šai jaunai situācijai seko daudzas valstis, to starpā arī A.S.V., kas saimniecisko krīžu laikā labību pārdeva par ļoti zemu cenu. Dienvidu štatos nēģeri dzīvo pusbadā un lai tos apgādātu ar labību, tad to pārdeva par daudz zemāku cenu, nekā tā bija tirgū.

Valdības bieži ir noteikušas *m i n i m a l o c e n u* lauksaimniecības ražojumiem. Šai gadījumā grafiskais attēls šāds:



Nosakot minimālo cenu, piedāvājums palielinās un pieprasījums samazinās, kāpēc rodas stāvoklis, kādu to rāda līkne AB.

Līdzīgs stāvoklis ir, ja nosaka maksimālo cenu, tikai šai gadījumā līnija AB neatrodas virs līdzsvara punkta, bet zem tā.



Tā tad redzam, ja nosaka maksimālo cenu, tad pieprasījums ir liels, bet piedāvājums apstājas. Tas tā notika pasaules kara laikā ar produktiem /seviski tur, kur bija ieviesta kartiņu sistēma/. Ja tagad gadītos līdzīgi apstākļi, tad neievestu kartiņas, bet sadalītu pēc pirktspējām.

2. Pēc g e o g r a f i s k ā s t ā v o k ļ a.

Piem., minētais Zviedrijas galošu kartelis pārdeva galošu pāri par 8,50 kronām Zviedrijā, bet Norvegijā par 6 kronām /zviedru naudā/. Tā tad šis kartelis cenas ir ģeogrāfiski sadalījis. Ari elektriskām spuldzēm dažādās zemēs ir dažādas cenas. Elektrisko spuldžu pasaules tirgu pārvalda ļoti spēcīgs kartelis, kas atrodas Šveicē. Šis kartelis visu pasaules tirgu ir sadalījis starp karteli ietilpstošām firmām: katrai firmai ir zināms tirgus apgabals. Atsevišķas firmas izmanto savu monopolstāvokli un savā rajonā nosaka sev labvēlīgu cenu. Ja rodas uzņēmumi, kas karteli neietilpst, tad tos apkaro visiem līdzekļiem. Parasti gan sāk prāvas ar patentes likuma pārkāpšanu. Šie patentes jautājumi ir grūti izšķirami, atšķirības dažreiz ir sīkumos. Ja pretinieks ir vājāks, tad prāvu tiesā ved pēc iespējas plašu, aicina daudzus lietpratējus u.t.t., tā kā tiesas izdevumi iznāk ļoti lieli. Ja nu jaunā firma strādā zaudē, tad

līdz ar to arī šīs firmas pastāvēšanas liktenis ir izšķirts.

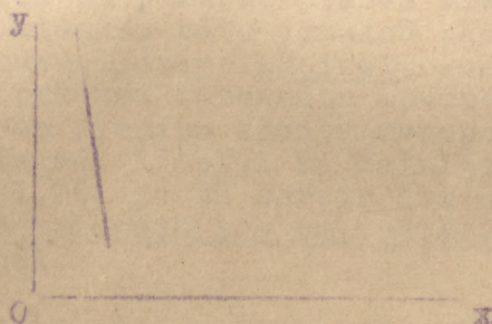
Norvegijā, lai panāktu augstāku cenu cūkas gaļai, vienu daļu tirgū esošās gaļas uzpirka valdība. Tirgū gaļas palika mazāk un cena cēlās. Uzpirkto gaļu sūtīja uz tālajiem ziemeļiem, kur dzīvo nabadzīgi zvejnieki, kas gaļu reti dabū. Tur šo gaļu pārdeva pēc kartipu sistēmas par lētu cenu. Tā tad norvegi pārdeva nevis ārzemēm, bet pašu zemes zināmā apgabalā.

Problemas, kas ietilpst šai nodaļā, lielā mērā saistas ar dempinga jautājumu.

3. Pēc preces patērētāja nolūkiem.

Pēc preces patērētāja nolūkiem tiek iedalīts Latvijā spirta patēriņš: dzērājiem - visaugstākā cena, automobiļu motoru darbināšanas - zemāka cena, slimību ārstēšanai - cita cena u.t.t. Tā tad spirta patēriņš ir iedalīts pēc patēriņa veidiem.

Šāda pieprasījuma līkne ir dzērājam:



Pēc patērēšanas nolūkiem Norvegijā ir iedalīts silķu tirgus - visdārgākās ir svaigas silķes, kas iet uz ārzemēm; tās silķes, ko izlieto sālīšanai, ir lētākas; vislētākas ir tās silķes, ko izlieto eļļas iegūšanai.

Monopolcenas teorijas praktiska nozīme.

Jāaizrāda, ka monopolcenas teorijai ir diezgan liela praktiska nozīme. Ar to jāsaprotas kā modernās ekonomiskās politikas, tā finansu zinātnes problemās. Lai redzētu monopolcenas teorijas nozīmi, nemsim kā ilustrāciju kādu piemēru: kā dažāda veida nodokli ietekmē cenu?

Vispirms pieņemsim, ka nodoklis uzlikts kādas vienas noteiktas sumas veidā, piem.: Ls 200,-. Atcerēsimies mūsu piemēru ar koncertdziedātāju. Šis nodoklis atgādina pastāvīgās izmaksas, tāpēc tas monopolcenu neietekmēs:

Billetes cena Ls	Apmeklētāju skaits	Iepērumi Ls	Nodoklis Ls	Atlikums Ls
1,10	900	990,-	200,-	790,-
1,00	1000	1.000,-	200,-	800,-
0,90	1100	990,-	200,-	790,-

Redzam, ka sakarā ar nodokļa uzlikšanu, iepēnu samazinas, bet visizdevīgākā cena, kas dod visaugstāko tīrienesu, ir palikusi tā pati. Tā tad nodoklis, kas uzlikts vienas noteiktas summas veidā, monopolcenu neietelmē.

Tagad pieņemsim, ka būtu uzlikts nodoklis no tīrienesas, piem. 50%. Tad:

Tīrienesa Ls	Nodoklis Ls	Atlikums Ls
990,-	495,-	495,-
1.000,-	500,-	500,-
995,-	495,-	495,-

Redzam, ka arī procentuāls nodoklis no tīrienesas patiesībā stāvokli negroza. Tas monopolistam nedod iemeslu paaugstināt vai pamazināt cenu.

Ja uzliktu nodokli uz pārdoto preces vienību skaitu, piem: par katru pārdoto preces vienību būtu jāmaksā kāda noteikta summa, kā Ls 0,30 u.t.t., kas būtu līdzīgs akcīzei. Šāds nodoklis ir līdzīgs mainīgām izmaksām, tāpēc tas ietekmētu monopolcenu jeb pie šāda nodokļa no pārdoto preces vienību skaita monopolistam būs izdevīgāk pacelt cenu. Tāpēc tagad, līdzīgi kā mainīgo izmaksu gadījumā, izdevīgākā cena būs Ls 1,10, jo tā šoreiz dos augstāko tīrienesu. Tāpēc šāds nodoklis monopolapstākļos nav patērētāja interesēs, jo samazina patērētāja renti.

Valsts interesēs ir, lai monopolists maksātu pats, bet neuzveltū uz citu pleciem. Šai gadījumā monopolists būs spiests maksāt no savas kabatas.

Ja būtu nodoklis no apgrozījuma, zinamas procentes no summas par pārdotām precēm: piem. 10%, 15% u.t.t. no pārdoto preču vērtības. Šeit ir zinama atšķirība no iepriekšējā nodokļa, no nodokļa par pārdoto preču vienību skaitu, jo šeit augstākas cenas gadījumā iznāk arī augstāks nodoklis par katru pārdoto preces vienību. Neieejot sīkāka analizē, atzīmēsim, ka galu galā arī šis nodoklis monopolapstākļos ietekmēs cenu pie tam tā, ka monopolistam būs interese cenu paaugstināt.

Ja būtu uzlikts progresīvs nodoklis no tīrienesas vai cenas, kas pieaug nevis proporcionāli, bet vairāk, progresīvi, tad šis nodoklis aizkavētu cenu celšanu no monopolista puses. Jo augstāku cenu monopolists uzliks, jo lielāks kļūs nodoklis un izrādīsies, ka monopolistam nav izdevīgi cenu vēl vairāk paaugstināt. Šis nodokļa veids ir tas, kas - teoretiski ņemot - iedarbojas pret monopolista centieniem: iegūt augstāku tīrienesu, paaugstinot cenu. Praktiski tas atkarīgs no nodokļu iekasēšanas u.t.t.

N o b e i g u m s.

Nobeidzot šo nodaļu, jāievēro divi lietas:

- 1/ Ari monopolcenas veidošanās ir izprotama tikai no tā paša pieprasījuma un piedāvājuma liknes viedokļa, par ko runājam, apskatot cenas veidošanos brīvas konkurences apstākļos. Nevar teikt, ka pieaugot monopolu skaitam, problēmai par piedāvājumu un pieprasījumu nebūtu valrs nozīmes.

2/ apskatot problēmu par monopolizācijas veidošanos, mēs izgājām no priekšnosacījuma, ka monopolists skaidri pārredz tirgus apstākļus: zina, pazīst preču pieprasījumu pie dažādām cenām, zina pieprasījuma elastību u.t.t., u.t.t. Praktiski tas tā nav. Dažos gadījumos praktiskās dzīves rezultāti atšķiras no tās atziņām, ko dod teorija. Monopolists tikai mēģina iet tai virzienā, lai iegūtu augstāku tīrienesu. So virzienu monopolists atrod tāri intuitīvi, mēģinājumu un kļūdu ceļā, kā arī saka ar -

- the try and error method -

mēģinājumu un kļūdu metodi. Monopolists - izdarījis kļūdas - mēģina tās labot un tā atrod precīzāko virzienu. Ta tad praktiskā dzīvē monopolists tikai cenšas iet tai virzienā, kur viņš varētu iegūt augstāku tīrienesu.

Jāievēro arī tas, ka pēdējā laikā rodas arvienu vairāk un vairāk tautsaimnieciski izglītotu uzņēmēju un saimniecisku darbinieku, kas sāk šo ceļu iet apzinīgi, izvēlēdamies arvienu īsāko ceļu. Mūsu dienās pie katra lielāka moderna uzņēmuma un sevišķi pie moderna monopolistiska uzņēmuma atrodas zinātniskas pētīšanas iestādes, kas statistikas vai citā ceļā izdara tiesus vai netiesus aprēķinus, kas pēti tirgu, noskaidro atsevišķu preču pieprasījumu, tā elastību un t.t., lai šos uzņēmumus vadītu pēc jaunām atziņām. Tāpēc tagad ir radušies daudzi speciāli pētījumi un tirgus analīzes, par ko jau runājām.

Atzīmēsim vēlreiz šīs nodaļas par vērtību un cenu sākumā minēto pieņēmumu, ka naudas vērtība nemainās. Kad runāsim par naudu, tad to atmetīsim.

Par vērtības un cenas problēmu ir diezgan daudz literatūras:

Minēsim vienu - Kopenhāgenas universitātes profesora darbu -

"Theory of Marginal Value" by L.V. Birck.

R A Ž O Š A N A.

Ievads .

Ko nozīmē "ražošana", par to jau runājām ievadnodaļā par pamatjēdzieniem. Tāpēc tas tagad tikai jāatkārto.

Tautsaimniecības teorijas nodaļa - ražošana ietver mācību par uzņēmumu. Uzņēmumu organizē un vada viens vai vairāki uzņēmēji ar nolūku: iegūt sev no tā lielāku vai mazāku ienākumu.

Uzņēmumi ražo tādas labumus, kas nav domāti paša uzņēmēja vajadzību apmierināšanai, ne arī to personu vajadzību apmierināšanai, kas uzņēmumā nodarbinātas, bet kas domāti pārdošanai tirgū.

Šādu labumu, kas nav domāts pašam vajadzību apmierināšanai, bet pārdošanai, sauc par p r e c i.

Tā tad uzņēmumi ražo preces.

Naudas sumas, ko saņem par pārdotām precēm, atskaitot no šīs sumas nolietotā kapitāla atjaunošanai nepieciešamo daļu, sastāda to

fondu, no kā gūst sev ienākumu vai nu

- a/ uzņēmējs, ja gadījumā tas nodarbina savu darbu, vai arī
- b/ ražošanas procesā nodarbinātie strādnieki, uzņēmumā ieguldītā kapitāla īpašnieki un zemes īpašnieki, ja viss kapitāls, darbs un zeme nepieder uzņēmējam pašam.

Vienam un tam pašam uzņēmumam var būt dažādas juridiskas formas: uzņēmums var būt vienas personas vai mantinieku uzņēmums, tas var būt arī pilna sabiedrība, komandītsabiedrība, akciju sabiedrība u. t. t. Šī juridiskā forma uzņēmuma tautsaimniecisko būtību gan drīz tikpat kā negroza, jeb groza tikai tik daudz, par cik vienai vai otrai juridiskai uzņēmuma formai ir saimnieciskas īpašības. Tāpēc pie atsevišķām uzņēmuma juridiskām formām neapstāsimies. Ar to iepazīsimies mācībā par tirdzniecību un tirdzniecības tiesībās.

Lai ražošana būtu iespējama, tad uzņēmuma ir nepieciešami t. s. ražošanas līdzekļi, ko tautsaimniecībā sauc par

ražošanas faktoriem. Šie ražošanas faktori ir to spēku nesēji, kas rada ražošanas procesa rezultātu - gatavu produktu. Ievadā runājot par ražošanas faktoriem, jau iedalījām tos četrās grupās:

1. zeme, arī daba /precizāk: zeme/,
2. darbs,
3. kapitāla,
4. uzņēmība.

Jāievēro, ka katrs no šiem faktoriem ir savā ziņā vesela faktoru grupa, jeb katrs no šiem faktoriem nav tik homogens, kā tas liekas. Piem.: darbs. Ir dažādi darbi, kas atšķiras viens no otra, kā: fizisks darbs, izgudrotāja darbs, rakstnieka darbs u. t. t. Ražošanas faktors zeme ir arī dažādu atsevišķu faktoru kopība.

D A R B S

Vispirms apstāsimies pie šī ražošanas faktora. Darbu var saprast divējādā nozīmē:

1. tīri tehniskā un
2. tautsaimniecības nozīmē.

Ja darbu ņem tīri tehniskā nozīmē, tad darbs nozīmē enerģijas pārvēršanos no vienas formas otrā, piem., siltums - kustībā u. t. t. Darbu tehniskā nozīmē ir iespējams mērīt ar tehniskām vienībām / kg/m sek. /. Darbu tehniskā nozīmē var veikt vienalga - vai nu cilvēks, vai dzīvnieks, vai mašīna; vienalga, vai tas ir veikts sporta, vai citos nolūkos.

Jāievēro, ka nav lielākas kļūdas, kā runāt tautsaimniecībā par darbu, to saprotot tehniskā nozīmē, bet nevis tautsaimniecības nozīmē.

Starp darbu tehniskā nozīmē un darbu tautsaimnieciskā nozīmē ir liela starpība.

Kas ir darbs tautsaimniecības izpratnē?

Par darbu tautsaimniecības izpratnē sauc cilvēka muskuļu un nervu šūniņu enerģijas izlietošanu saimnieciskiem mērķiem.

Ievērosim, ka tautsaimniecība runā tikai par cilvēka darbu! Kamie-
lis, mašina, ēzelis u.t.t. nestrādā darbu tautsaimniecības nozīmē.
Tas jāatceras!

Ja darbu saprot tautsaimniecības nozīmē, tad diemžēl te vairs neder tās mēra vienības, ar ko darbu mēri teknikā. Ja ar tehniskām vienībām mēritu vienkāršu fizisku darbu un izgudrotāja darbu, tad atrastu, ka fiziska darba strādnieks strādā daudz lielāku darbu nekā izgudrotājs. Tomēr tautsaimnieciskā nozīmē, ne katrreiz fiziska darba strādnieks strādā vairāk par izgudrotāju, bieži gan mazāk. Sakarā ar to, ka par darbu kā faktoru sauc veselu faktoru grupu, tad grūti atrast tādu mērīšanas vienību, ar ko varētu mērit visus darba veidus. Vienīgā darba mērīšanas vienība paliek laika vienība, jo labākas mērīšanas vienības nav. Darba mērīšanas vienība ir vajadzīga, jo tautsaimniecībā svarīgi mērit darbu, ko jau minējām, izteicot laika vienībās.

Fiziskais un garīgais darbs.

Darbs, kā jau vairāki minējām, ir tik dažāds, ka to iedalīt ir grūti. Tautsaimniecības mācības grāmatās var atrast dažādus darba iedalījumus, bet visbiežāk to iedala

f i z i s k ā un g a r ī g ā darbā.

Pēdējā laikā arī šo iedalījumu neuzlūko par visai ideālu. Tā sauktais fiziskais darbs ir ļoti pārveidojies tādā veidā, ka prasa arvien mazāk un mazāk spēka pētēriņa no darba darītāja un fizisko spēku vietā stājas arvien vairāk un vairāk nervu un smadzeņu darbs. Šī pārmaiņa notiek tāpēc, ka smagu fizisku darbu sāk atvietot arvien vairāk mašīnas, bet cilvēks kļūst par šo mašīnu vadītāju. Piemēram: liels jautājums, vai šoferis, tramvaja vadītājs, elektriskās stacijas kurinātājs ir fiziska vai garīga darba strādnieki. Arī garīgais darbs, sakarā ar tām pašām mašīnām prasa mazāk domāšanas nekā agrāk, bet vairāk fiziska darba. Moderna gramatvedības mašīnas un statistikas mašīnas u.t.t. izdara vissarežģītākos matematisks aprēķinus, iegrāmatojumus, saskaita iegrāmātās sumas u.t.t., u.t.t. T.s. garīgam darbiniekam atliek mašīnas ar motoru iedarbināt un nostādīt tās tā, lai mašīna veiktu agrāko garīgo darbu. Tāpēc šis iedalījums nav stingrs. R o b e ž a starp garīgo un fizisko darbu kļūst neskaidra un pazūd miglā.

Z i n a t n e par darbu.

Pēdējā laikā ir radusies vesela zinatne par darbu. Tā pētī dažādu darbu efektivitāti jeb produktivitāti no fizioloģiska, psiholoģiska un tehniska viedokļa.

Zinatne par darbu ir tīri praktiska zinatne, kuras m ē r ķ i s ir noskaidrot kā darbs efektīgāki izpildams.

Piemēram, ir noskaidrots, ka trepju kāpnēm jābūt apm. 13 cm augstām, jo tad kāpšana pa tām prasa vismazākās pūles no kāpējiem. Tas ir atrasts vienkāršā ceļā. Ir arī daudzi citi atradumi, kas konstatēti specialos pētījumos. Ir pētīts, kāda lieluma lāpsta noder katram materialam, ko ar lāpstu pārvieto. Amerikāņu inženieris T E I L O R S /Fr. Taylor/ ir noskaidrojis ar rūpīgi izvēstiem eksperimentiem, ka darbs vislabāk sokas tad, ja lāpsta ietilpst 21 angļu mārciņa pārvietojamā materiala /ap 9,5 kg/. Šādos darba pētījumos noskaidrota arī

visefektīvākie darba paņēmieni, ko pēc tam iemāca strādniekiem, lai izslēgtu katru lieku un nevajadzīgu kustību darbā. Šai nolūkā lieto kinofotografēšanu, kurā uzņem strādnieku kustības, izpildot darbu. Vēlāk, rūpīgi pētot, atrod, kādas kustības darbā ir liekas un nevajadzīgas un tāpēc atmetamas. Tā, piem., izpētot mūrnieka darba paņēmienus, ir atrasts visefektīvākais paņēmienis: strādnieks 1 stundā var iemūrēt 350 ķieģeļus, kamēr ar veciem paņēmieniem strādājot, tikai 120 ķieģeļus. Tā tad darba efektivitate ir trīskāršota.

Vācu autori problēmas, kas attiecas uz darbu, ietver sevišķā terminā - darba racionalizācija. /Rationalisierung der Arbeit/. Angļiem tā ir nodaļa no zinātnes, ko sauc zinātni par darbu /scientific management - zinātniska vadība/. Šī zinātne par darbu ir cieši saistīta ar mūsdienu moderno tieksmi - racionalizēt uzņēmumus, t.i. padarīt uzņēmumu darbību efektīvāku. Šīs problēmas savukārt ir saistītas ar modernās organizācijas un tehnikas problēmām, bet par tām vēlāk.

Darba efektivitate.

Runājot par darba efektivitāti, parasti to saprot kā visa tehniskā procesa efektivitāti. Darba efektivitāti var saprast arī citādāk, t.i. kā atsevišķa strādnieka vai darbinieka tīri personīgu efektivitāti jeb ražīgumu. Šī atsevišķas personas darba efektivitate var būt atkarīga no vairākiem faktoriem.

1. No indivīda spējām.

Dažādus uzdevumus izpildot, atsevišķu personu spējas ir gan vairāk, gan mazāk noderīgas. Ir vēlams, lai katru cilvēku noliktu pie darba tur, kur tas spētu sasniegt augstāku efektivitāti. Tāpēc ir nodarbinātas specialas iestādes - psichotehniskie institūti, kuru uzdevums - izpētīt atsevišķu personu spējas, lai spriestu, cik tas noder vienam vai otram darbam. Arī Rīgā šāda iestāde ir. Saucas "Jaunatnes pētīšanas institūts", kas pārbauda to personu spējas, kas grib iestāties dzelzceļu darbā u.c., personas, kas grib zināt savas spējas.

2. Liela nozīme arī klimatam,

kur cilvēki dzīvo. Noskaidrots, ka nōgeri Afrikā ir mazefektīvi darbā, turpretī nōgeri ASVastīs uzrāda daudz augstāku darba efektivitāti. Ja Vidusafrikas nōgerus pārceļ no karstās joslas uz Afrikas dienvidiem, kur klimats ir vēsāks, tad viņu darba efektivitate ceļas.

3. Ir zināma nozīme arī cilvēka dzīves līmenim.

Starp darba efektivitāti un strādnieka dzīves līmeni ir funkcionālas attiecības: lielāka darba efektivitate dod iespēju pavairot ienākumus, līdz ar to nodrošināt augstāku dzīves līmeni un arī otrādi: augstāks dzīves līmenis ceļ darba efektivitāti.

4. Pastāv domstarpības jautājumā /kas nav visai skaidrs/: vai uz darba efektivitāti atsaucas arī cilvēku rase?

Daži domā, ka rasei attiecībā uz darba efektivitāti ir liela nozīme. Citi turpretī to apšauba, aizrādot, ka tā starpība, kas pastāv dažādu rasu cilvēku darba efektivitatē nav atkarīga no atsevišķas rases īpatnībām, bet gan no tiem klimatiskiem apstākļiem, kur attiecīgā rase dzīvo, vai dzīvojuši. Kam taisnība - to grūti izšķirt. Šī problēma pieder citām nozarēm. Mans nolūks bija norādīt uz šādas problēmas eksistenci.

5. Ir nozīme arī darba ilgumam.

Piem., Latvijā, lai pavairotu šoferu darba efektivitāti, grib samazināt šoferu darba laiku.

Iedzīvotāju problēma.

Tā ražošanas faktoru grupa, ko sauc par darbu, ir atkarīga no iedzīvotāju skaita un sastāva.

Šai punktā tautsaimniecības teorija sastopas ar mācību par iedzīvotājiem. Patiesībā, mācību par iedzīvotājiem, iespējams uzlūkot par tautsaimniecības mācības atsevišķu daļu, jo cilvēki nav tikai darba kā ražošanas faktora nesēji, bet arī patērētāji. Iedzīvotāju problēmu skata no patērētāju viedokļa. Iedzīvotāju problēma ir viena no vissvarīgākajām sabiedriskām problēmām, jo tajā atduras visas tautsaimnieciskās problēmas. Piem., ja kādā zemē dzīvotu ļoti daudz vecāku cilvēku, tad pieprasījums pēc daudzām un dažādām precēm grozītos. Tad samazinātos pieprasījums pēc gaļas, mode kļūtu konzervatīvāka, dzīvokļu problēma kļūtu cita. Taču ar visiem šiem ļautājumiem mēs nenodarbosimies. Apskatīsim tikai iedzīvotāju problēmu sakarā ar to, ka mums svarīgi pētīt tās ražošanas faktoru grupas lielumu, ko sauc par darbu.

Mācība par iedzīvotājiem saistās ar angļu tautsaimnieka M A L T U S A vārdu /T.R.Malthus/. Apskatīsim īsumā viņa mācību.

Maltuss uzsver, ka iedzīvotāju vairošanās notiek pārāk ātri - geometriskā progresijā - 1,2,4,8,, jo ik 25 gados iedzīvotāju skaits zināmā zemē divkāršojas.

Uzturlīdzekļus, turpretī, tai pat laikā ir iespējams pavairot daudz gausāk - aritmētiskā progresijā - 1,2,3,4, Ja salīdzina abas rindas:

1, 2, 4, 8, 16, 32, 64 ...

1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 ...

taid redzam, ka starp tendenci pieaugt iedzīvotāju skaitam un starp tendenci pavairot uzturlīdzekļu daudzumu pastāv it kā zinams saspiļējums. Tāpēc kulturtautu iedzīvotāju skaits pastāvīgi ir lielāks, nekā tautas uzturlīdzekļu daudzums. Iedzīvotāju skaits nedrīkst kļūt lielāks, kā to uzturlīdzekļi atļauj. Ir nepieciešami, lai iedzīvotāju skaits regulētos, pielāgotos katru reizi uzturlīdzekļu daudzumam, kā tas notiek dzīvnieku un augu valstī. Ir nepieciešami zināmi šķēršļi, kas neļautu zināmajam iedzīvotāju skaitam pārāk ātri pieaugt.

Šie šķēršļi, pēc Maltusa domām, ir divējādas dabas:

1. r e p r e s i v i e, piem., slimības, kari, nabadzība, kas laiku pa laiku uzbrūk cilvēkiem un samazina to skaitu,
2. p r e v e n t i v i e, kad cilvēki paši ierobežo iedzīvotāju pieaugumu, piem., atturties līdz zināmajam vecumam no laulības. Maltuss pats šim padomam ir sekojis un apcējis 39 gadu vecs.

Ir arī citi zinātnieki, kas savu uzskatu pamato uz Maltusa atziņām, bet atšķiras no Maltusa: ieteic to, ko Maltuss atzina par neērtu: precēties var, bet laulībā nedrīkst būt bērnu. Radusies vesela zinātnieku grupa, ko sauc par jaunmaltuzianistiem jeb neomaltuzianistiem, pie kuriem pieder zviedru tautsaimnieks V I K S E L I S /K.Wicksell/. Sakarā ar šiem neomaltuzianistu uz-

skatītiem šī gadsimta sākumā ir novērojams it kā lūzums iedzīvotāju skaita pieaugumā; iedzīvotāju pieaugums ir kļuvis mazs.

Austrumāzijā iedzīvotāju problēma mūsdienās lielā mērā līdzinās tai, kas pastāvēja Anglijā Maltusa laikā, jo Austrumāzijas tautām eksistence kļūst par šauru. Ar to var izskaidrot pa daļai Japānas kareivisko noskaņojumu un ekspansiju.

Vakarēiropā stāvoklis ir pavisam citāds nekā tas bija pirms 100 gadiem /Maltusa laikā/. Vakarēiropā novērojam:

1. iedzīvotāju pieaugums ir kļuvis stipri gausāks un
2. ražošana ir ārkārtīgi augsta.

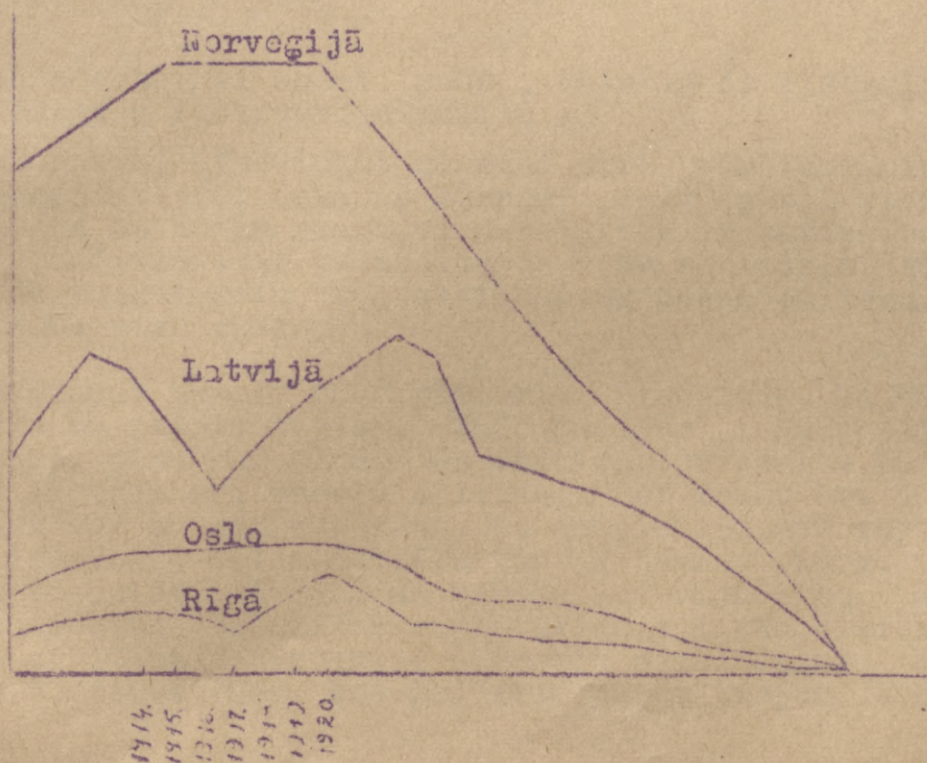
Par uzturliedzēju trūkumu Vakarēiropā, šķiet, nevar būt runa. Arī rūpniecība tehniskā ziņā tagad spēj ražot tik daudz, lai apmierinātu Vakarēiropas zemju iedzīvotāju vajadzības.

Tāpēc tad arī diskusijas par Maltusa mācību no šī gadsimta sākuma apklusā. Maltusa mācība palika vairāk kā vēsturisks notikums, par ko mācās galvenā kārtā tikai studenti tautsaimniecības mācības vēsturē. Tuvākā nākotnē, laikam, nenāksies (jau arī šodien) runāt par to, ka iedzīvotāju būtu sarāģies par daudz. Latvijā un arī rietumu zemēs ir cita problēma un tā ir: iedzīvotāju skaita samazināšanās vai gausais pieaugums var apdraudēt nācijas eksistenci un kā no tā izvairīties. Tā tad problēma ir pretēja. Visās zemēs tagad veicina ģimenes nodibināšanos, daudz bērnu ģimenes u.t.t. Šis jautājums ir akuts arī pie mums.

No iedzīvotāju skaita un sastāva, kā minējām, atkarājas d a r b a, kā ražošanas faktoru grupas, d a u d z u m s. Tāpēc iepazīsimies ar dzimušo un mirušo skaitu Latvijā dažādos gados. Ja uzzīmētu dzimstību skaita Latvijā tabulu, tad var redzēt, ka

1. sākot ar 1923.g. dzimstību skaits Latvijā samazinās un
2. dabūtajā līknē ir zināmi rabi, piem., pretī 1914. - 1919.gadam /pasaulē karš/, kad dzimstību skaits bijis daudz mazāks.

Lai varētu salīdzināt, tad pensim Latvijas un Rīgas dzimstības līknes un Norveģijas un Oslo dzimstības līknes. Uzzīmētā diagrama nebūs precīza, bet tā stāvokli tomēr varēs raksturot:



Redzam, ka pa kara laiku Latvijā dzimstības līknē ir robs. Šis robs rāda, ka dzimstība bija strauji kritusies un ka dzimušo ir tikai kādas 2/3 no tā skaita, kādam vajadzētu būt normalos apstākļos. Šis robs nozīmīgs tādēļ, ka tas gadu no gada kustēsies uz priekšu; cilvēki kļūs vecāki un vecāki un robs virzīsies uz leju. Šis robs pēc dažiem gadiem sasniegs to vietu, ka kara laikā dzimušie būs darbā visspējīgāki un darba roku trūksms Latvijā būs visasāk sajūtams. Tagad šis robs ir sasniedzis to vecumu, kad iestājas universitatē, kāpēc tad arī pieplūdums tai ir samazinājies.

Sakarā ar šo tad svarīgs norvēģu sociālo problēmu pētnieka

EILERT SU. DT'a

uzstādītais l i k u m s:

gadi ar masu dzimstību izsauca tādus pat gadus vēlāk, kad šo gadu generācija ir izaukusi laulību samazināšanos.

Tādā kārtā iedzīvotāju skaita pieaugumā ir novērojami sinami cikli, zināms ritms.

Pēdējos gados neapšaubami ir samazinājies bērnu skaits visās zemēs. Šī samazināšanās tomēr nav notikusi tik lielos apmēros, salīdzinot ar to iedzīvotāju biežību un daudzumu senos laikos, par kādiem cilvēki stāsta. Tas ir interesants piemērs tam, ko statistikā sauc par optisko vilšanos.

Šī optiskā vilšanās notiek tā: no bezbērnu ģimenēm, kas bija agrākos laikos, novārēja palikt pēcnācēji, kas stāstītu, ka bija ģimenes bez bērniem; bērni palika tikai daudzbērnu ģimenēm. Tā arī iznāk, ka senākos laikos bijušas tikai tēdas ģimenes, kam bija daudz bērnu.

Starpība starp dzimušo un mirušo skaitu uz 1000 cilvēkiem bija:

1925.gadā	-	7,34	cilvēki,
1930.	"	5,61	"
1935.	"	3,46	"
1936.	"	3,99	"

Tā tad redzam, ka starpība starp dzimušo un mirušo skaitu arvienu samazinājās, tikai 1936.g. redzama nasa pieņemšanās.

Jautājumā par dzimstību samazināšanās iemesliem jāievēro divas lietas:

1. kādā mērā attiecīgajai zemei, resp., valstij ir līdzekļi uzturēt pieaugošo iedzīvotāju skaitu un
2. kādā mērā katrai atsevišķai ģimenei tīri privātsaimnieciski ir iespējams uzturēt daudzus bērnus. Šeit ir vēl viens piemērs tam, ka ne katru reizi viss tas, kas ir patiesība uz atsevišķu individu, ir patiesību uz visu sabiedrību kā vienu veselo, jo ne katrreiz, kas attiecas uz ūdens pilienu, attiecināms uz visu okeanu.

Domas ilustrēšanai pomsim kādu piemēru. Pieņemsim, ka kāda zeme būtu pārpildīta ar iedzīvotājiem. Tādā gadījumā iedzīvotāju dzīves līmenis ir zems, piemēram Ķīnā. Ja iedzīvotāju skaits būtu mazāks, tad dzīves līmenis arī varētu celties. Bet tomēr arī šādos apstākļos zemnieki var audzināt bērnus, jo zemniekiem nav vajadzīgi tik pārāk lieli izdevumi, lai izaudzētu vairāk bērnu. 10 g. vecs bērns laukos jau piedalās ražošanā un saražo sev vajadzīgo. Attiecībā uz visu saimniecību, valstij šis pastāvīgais lielo cilvēku pieaugums var radīt grūtības eksistences līdzekļu sagādāšanai. Kamēr tie ir savā ģimenē, tie strādā, bet kad tiem jāiet projām, tad rodas

grūtības darba atrošanās. No otras puses, tādā senē, kur iedzīvotāju nav pārpilnūn, tur var rasties izdevīgi apstākļi bērnu audzināšanai, jo tie varētu atrast nodarbošanos. Tomēr tas nenotiek, sevišķi pilsētās, jo pilsētās ir daudz grūtāk uzturēt lielu bērnu skaitu. Tāpēc dzimstība samazinās sakarā ar lielpilsētu pieaugumu.

Tautsaimniecībā svarīgs arī absolūtais dzimstību skaits, t.i., cik jaunu pilsoņu patiesībā piedzimuši zināmā laikā. Tas svarīgi daudzos tautsaimnieciskos aprēķinos, piem.: cik ir strādnieku zināmā gadā, cik apmeklē skolas, cik pilsoņu iestāties kara dienestā u.t.t.

Mirušo personu skaits rāda, par cik katru gadu samazinās darba roku, iedzīvotāju skaits. Latvijā ir zināma tendence uz mirušo skaita samazināšanos, kas daļai izskaidrojams ar medicīnas progresu.

Lai pareizi spriestu par iedzīvotāju kustību, jāievēro vēl izceļošanas un ieceļošana. A.S.Valstis, piem., ieceļošanai ir bijusi visai ievērojama nozīme. Sakarā ar to A.S.Valstis bija stāvoklis, ka tām bija jānes ļoti nazi izdevumi bērnu audzināšanā. Visus šos izdevumus sedza Eiropas valstis. Eiropā bērni tika audzināti. Kad tie uzauga, tad brauca uz Ameriku. Tāpēc Amerikā līdz šim maz nodarbojas ar iedzīvotāju problēmu, arī ar dzimstību un mirstību skaitu.

Svarīgs ir arī iedzīvotāju sadalījums pa vecuma grupām. Iedzīvotāju sadalījumam pa vecuma grupām ir tā nozīme, ka tas rāda, cik iedzīvotāju ir tai vecumā, kam ir nozīme attiecībā uz darbu kā ražošanas faktoru. Parasti no 20 - 60 g. vecām personām ir liela nozīme attiecībā uz darbu kā ražošanas faktoru. Latvijā tādu personu, kas patstāvīgi sev nopelna pārtiku, ir ļoti augsts - 61,3%. No svara arī, cik ir to personu, kas pašas nevar sev nopelnīt pārtiku: cik bērnu un cik vecu cilvēku?

Ja salīdzina pilsētas ar laukiem, tad izrādās, ka laukos vienmēr ir vairāk bērnu un vecu cilvēku, kamēr pilsētās saplūst parasti cilvēki pašos spēka gados. Tā ir arī, ja salīdzina mūsu Rīgu ar laukiem. Ja apskatām augšā uzminēto diagrammu, tad redzam, ka galvas pilsētā robežs nebūt nav tik liels, kā visā Latvijā. Galvas pilsēta pievelk cilvēkus spēka gados. Rīgā dzīvo:

0 - 24 gadiem	- 13%
25 - 29 "	- 24%
35 - 39 "	- 14%

Tāpēc var teikt, ka lauki ir mūsu bērnu šūpulis, bērnu dārzs un no otras puses nespējīgo patversme.

Redzam, ka iedzīvotāju problēma ir ļoti svarīga. Attiecībā uz šo problēmu der izlasīt šādas grāmatas:

- 1/ Alva Myrdal och Gunnar Myrdal - Kris i befolkningsfragen;
- 2/ E.F. Penrose - Population Theories and their application with special reference to Japan.

Z E M E

Zeme piedalās ražošanā, t.i., zeme kalpo kā ražošanas faktors galvenā kārtā trejādā veidā:

- 1/ zeme nodar par pamatu, bāzi augu un dzīvnieku dzīvei,

no kuriem cilvēks iegūst sev uzturu un apģērbu; zeme noder par pamatu lauksaimniecībai;

- 2/ zeme satur derīgus izrakteņus, kā: dzelzs rūdu, naftu, u.t.t.; zeme dod arī citus ienākuma avotus, piem.: ūdenskritumi;
- 3/ zeme sagādā vietu cilvēku saimnieciskajai darbībai. Kā labākais piemērs tam var noderēt apbūves laukumi, kur ēkas un fabrikas ceļ u.t.t.

Liela daļa no nācības par zemes nozīmi ražošanā, saistās ar DĒVIDA RIKARDO vārdu. Lēs jau apskatījām Rikardo uzskatus attiecībā uz zemes renti. RIKARDO runā par pirmatnējien un neizsmelamiem spēkiem, kas zemē slēpjas.

Zemes rente,

par ko runāsim nodaļā par sadalīšanu, Rikardo izpratnē nav nekas cits, kā

atlīdzība par zemes pirmatnējo un neizsmelamo spēku lietošanu - for the use of the original and indestructible powers of soil.

No RIKARDO šo atzīnu pārņēmuši citi tautsaimnieki. Tāpēc šo RIKARDO zemes rentes definīciju var atrast daudzās tautsaimniecības teorijas grāmatās. Tomēr šķiet, ka RIKARDO teiciens ir mazliet par stipru, ko nevar ņemt pilnīgi burtiski. Iespējams, ka Rikardo šādu uzsverumu izdarījis ar nolūku, lai uzevētu zemes īpašnieku īpatnējo stāvokli RIKARDO laikā /pagājušā gadsimtā/. Katrā ziņā RIKARDO apskata zemes renti galvenā kārtā kā lauku saimniecībā lietojamo zemes renti, ņemot vērā tā laikā pirmatnējo lauksaimniecības tehniku. Kas zīmējas uz raktuvēm, tad sapratīsim, ka par neizsmelamām jeb neiznīcināmām raktuvēm nevar būt runa. Ir daudzas raktuves, kuru bagātība mūsdienās ir izsmelta. Raktuves stāv panestas un aizmirstas. Amerikā ir pat izmirusas pilsētas, kas radušās tad, kad valdīja "zelta drudzis". Kad raktuves bija izsmeltas, ļaudis aizgāja projām un palikušās drupas liecina par to dzīvību, kas tur kādreiz ir pulsējusi.

Par neizsmelamu zemes spēku nevar runāt.

Līdzīgi var būt arī lauksaimniecībā. Iten., ASV ir DOKOTAS štats, kur agrāk ražoja daudz kviešu. Tēdējā laikā - sakarā ar mežu izciršanu - zeme lielā mērā zaudē savas ražošanas spējas, jo tur pašlaik bieži notiek smiltu vētras, kas aiznes projām pa gaisu arano zemes kārtiņu, kas nepieciešama augu saknēm. Tā DOKOTAS štata zeme var pūrvērsties tuksnesī. Tā tad zeme var zaudēt savas ražošanas spējas, kas nepieciešama, lai uz tās varētu augt augi.

Šī DOKOTAS problēma ir ļoti interesanta. Šai štatā lauksaimnieki var samērā lēti nopirkt saimniecību. Ja pagadās, kad vētru nav, tad šā laikā var saņemt par šo saimniecību, vai arī pretējā gadījumā var izputēt. Tad banka atkal pārdod tālāk ar ļoti lielu ienaksu.

Nevaram arī līdz ar RIKARDO uzsvērt vārdus: "pirmatnējie zemes spēki" - original power of soil.

Piem. D ā n i j ā pastāv projekts ļoti dziļi usart kādu tuksnešainu apvidu un tur ierīkot kādu 16 tūkstošu jaunsaimniecību pa 11 ha katrā. Šeit tiek radīta jauna lauksaimniecības zeme.

O s l o iedsīvotāji, lai pilsētu varētu paplašināt, mēģina iegūt zemi apbūvei, aizberot daļu jūras.

H o l a n d e grib nosusināt vienu jūras līci - 200.000 ha platībā, kas spēs uzturēt ap 300.000 cilvēku. Šai piemērā patiešām var teikt, ka ražo arī zemi, pie kam ražošanas izmaksas ir aprēķinātas uz 400

milj.guldenu. Līdzīgi piemēri, kur cilvēks ar savu darbu un ieguldīt kapitālu mēģina iegūt jaunus zemes gabalus lauksaimniecībai, ir arī Latvijā, kā: Lubānas ezera nosusināšana, Uzvaras līdums u.t.t. Ražotos ražošanas līdzekļus var saukt par kapitālu.

Sakarā ar to rodas jautājums:

kur beidzas zeme kā ražošanas faktors vai faktoru grupa un kur sākas kapitāls, kā ražošanas faktors vai faktoru grupa?

Vai tā zeme, kas it kā radīta Holandē, Norveģijā, Latvijā /nosusinot Lubānas ezeru/ ir kapitāls vai zeme?

Taisnība, daži tautsaimnieki cenšas novilkt pēc iespējas asu un noteiktu robežu un katrā gadījumā mēģina atdalīt kapitālu no zemes. Daļu no iegūtās zemes pieskaita kapitālam, otru daļu - zemei. Tā, piem., Holandes gadījumā tie teiktu: tā zeme, kas iegūta ar darbu un ieguldot kapitālu, ir kapitāls, bet apkārt zemei ir gaiss, saule, u. t. t., ko nevar ražot, tie pieder zemes faktoram, ko sauc par zemi. Šķiet, ka nav vajadzīgs visos šai gadījumos censties novilkt precīzu robežu, kur tā grūti saskatāma un iegūstama. Kā jau reis aizrādījām, tautsaimnieciskos iedalījumos ir arvien jārūķinājas ar zināmām starpformām, pārejas formām. Šeit ir zināmā mērā pārejas forma, jo šie - kapitāls un zeme - tik cieši sagulst viens ražošanas faktors ar otru, ka tos atdalīt ir grūta lieta. Šeit atzīmēsim, ka visi minētie gadījumi un citi līdzīgi gadījumi, ko neminējam, kopā ir to nēr samērā nedaudzi, salīdzinot ar pārējo zemi, ko ražošanas nolūkos izmanto cilvēks.

Ir vēl otrais viedoklis, no kura ir iespējams skatījums uz šo problēmu un no kura arī nen jāskatās. Problēmā: kur beidzas zeme un kur sākas kapitāls - tāpat kā pie ražošanas izmaksām - jāizšķir: pastāvošais no tā, kam jātop, par kā tapšanu notiek diskusija. Ja raugamies uz auglīgu tīruru, vai ziedošu dārzu, tad tautsaimnieciski nav visai lielas nozīmes starpībai, vai to pieraksta dabas devīgai rokai, vai kapitālam, kas to padarījis auglīgu. Ja kas grib izpētīt, kur auglība slēpjas, kas to radījis, tad tam ir tīri vēsturiska nozīme. Vēsturiski pētīt, mēģina noskaidrot, kāds no atrisinājumiem ir pareizāks. Šais gadījumos var runāt par zemi, arī tad, ja zemes auglība radusies pateicoties nosusināšanai vai citu iemeslu dēļ. Ja skatāmies novis atpakaļ - pagātnē, bet uz priekšu - nākotnē, kur mūsu priekšā ir jautājums, kas jāatrisina, piem.: vai kādu purvu nosusināt vai nē, vai zināmu jūras līci atkarot no jūras vilņiem, vai nē, vai zināmu zemes gabalu "ražot" vai nē, tad mums jādomā par kapitālu, par jauniem ražošanas līdzekļiem, ko mēs ar šo darbu gribam iegūt.

Ja runājam par zemi kā ražošanas faktoru, tad runājam par to no tautsaimniecības viedokļa. Ja uz šo jautājumu skatāmies no privātsaimnieciskā viedokļa, no uzņēmēja viedokļa, tad starpība starp zemi un kapitālu netūs liela, jo katrs uzņēmējs ir pieradis skatīties uz zemi kā kapitālu, jo pūrkot zemi, viņš ieguldījis kapitālu un pārdojot viņš iegūst atkal zināmu kapitālu. Ja šāds zemes gabals pāriet no viena īpašnieka rokās otru īpašnieka rokās, tad no tautsaimnieciskā viedokļa stāvoklis nav mainījies: īpašuma tiesības tikai ir mainījušās, kur kapitāls un zeme ir mainīti īpašnieki. Tāpēc daži tautsaimnieki zemi sauc par dabīgo - /naturālo/ un to zemi, ko iegūst, ieguldot ka itālu - par mākslīgo. Mēs šos terminus nelietosim. Saucsim zemi par zemi un kapitālu par kapitālu.

Runājot par darbu ražošanas faktoru, apovērām jautājumu: cik darba kā ražošanas faktors ir mūsu zemē? Tā mēs nonācām līdz iedzīvotāju problēmai. Līdzīgi varam jautāt: cik bagāti mēs esam ar zemi kā ražošanas faktoru? Tuvāk par to runāsim saimniecības geografijā. Mēs atbildēsim šim jautājumam tikai vispārīgos vilcienos.

Ja uz zemi skatamies kā uz pamatu augu un dzīvnieku attīstībai, tad jāsaprot, ka ar šo ražošanas faktoru mēs esam diezgan bagāti, jo iedzīvotāju skaits uz 1 kv.km. nav pārāk liels. Ja uz zemi skatamies kā uz derīgu izrakteņu glabātuvi, tad līdz šim valdīja uzskats, ka ar izrakteņiem mūsu zeme nav bagāta. Pēdējā laikā atradumi gan liecina, ka ar zemi kā derīgu izrakteņu glabātuvi mēs esam diezgan bagāti.

K A P I T Ā L S

Nodaļa par kapitālu ir viena no vigrūtākajām mūsdienu tautsaimniecības teorijā. Nodaļa par kapitālu grūta tāpēc, ka daži tautsaimnieki ar vārdu "kapitāls" saprot dažādas lietas un nereti pat gadās, ka viens un tas pats tautsaimnieks vienā grāmatā vienā vietā ar vārdu "kapitāls" saprot kaut ko vienu un otru vietā - kaut ko citu. Apskatot dažādas tautsaimniecības grāmatas, atradīsim tur daudzas un dažādas kapitāla definīcijas un daudzus dažādus kapitāla veidus un terminus, kas attiecas uz kapitālu vai tā veidiem. Tas attiecas it sevišķi uz vācu literatūru. LAKSIS VĒBERS ir teicis, ka vācu profesori drīzāk aizņēroties zobu birsti viens no otra, nekā terminus. Attiecībā uz kapitālu L.VĒBERS izsaka daļu taisnības. Atstāsim visus šos terminus un kapitāla veidus pie malas un apstāsimies tikai pie dažādiem terminiem "kapitāls" nozīmē, pie tam pie tādām, ar ko visbiežāk jāsaprot arī mums tautsaimnieciskās diskusijās. Ja kas interesētos par citām nozīmēm un terminiem, tad var uzmeklēt paši attiecīgās grāmatas un apskatīties.

Kapitāla nozīmes.

1. Atzīmēsim vienu no kapitāla nozīmēm, kas arī mūs interesē:

par kapitālu sauc aizdevuma sumu.

Šis kapitāla nozīmes definīcija šķir pašu aizdevumu no augļu sumas par šo aizdevumu. Šai nozīmē kapitālu lieto finanšu matemātikas aprēķinos. Šī vārda "kapitāls" nozīme ir ļoti iecienīta, bieži sastopama saimnieciskajā dzīvē, sevišķi t.s. "veikalnieciskā pasaulē".

Tā ir visvecākā kapitāla nozīme.

2. Par zināmām naudas sumām iegūst kādus konkrētus priekšmetus - preces, fabrikas, lauku saimniecības u.t.t. Šiem iegūtajiem priekšmetiem ir zināma vērtība, kas izteikta naudā. Ievērojot to, ar vārdu "kapitāls", kas sākumā apzīmēja aizdoto naudas sumu, sāka apzīmēt arī tos priekšmetus, kas par zināmām naudas sumām iegūti. Tā sākumā kapitāls apzīmēja aizdevumu. Tagad sāka vārdu "kapitāls" lietot citā nozīmē:

k a p i t ā l s ir iegūto priekšmetu vērtība.

Šādā nozīmē lietoto vārdu "kapitāls" apzīmē arī par ieguldīto kapitālu. Ar šo vārda "kapitāls" nozīmi saimnieciskajā dzīvē diezgan bieži jāsaprot, piem.: laikrakstos lasām, ka centrālajai savienībai "Turība" ir 7 miljoni liels savs kapitāls. Šai kapitālā ietilpst arī šī uzņēmuma iegūto zemes gabalu vērtība, zemes īpašuma ieguldītais kapitāls.

3. Tagad iepazīsimies ar trešo un vissvarīgāko vārda "kapitāls" nozīmi. Daži to sauc par r e a l k a p i t ā l u. Bet lai to saprastu, vispirms iepazīsimies ar t.s.

kapitalistisko ražošanu

un noskaidrosim tās būtību. Lai to noskaidrotu, ņemsim kādu piemēru. Atcerēsimies jau minēto riekstu lasītāju. Šis iegūst labumus tūlīt, līdz attiecīgs darba daudzums ir pielikts. Pieņemsim, ka viņš grib vairāk iegūt riekstu. Darbs būs grūtāks un jau gausāks. Ja viņš sākumā neneklēs zenes riekstus, bet gatavos darba rīkus, ar ko tos iegūt, tad zinams laiks būs jāpatērē tikai rīku pagatavošanai. Pa šo laiku viņam ir vajadzīgs zinams produkta krājums, ar kuru varētu iztikt, kamēr viņš šos rīkus pagatavo. Pa šo laiku tiešus patērīna priekšmetus neiegūst.

Tāpat būtu, ja šis riekstu lasītājs atrastu, ka arī augļi ir lietojami un tāpēc augļu kokus stādītu. Cilvēks nevar ēst to ābeli, ko iestāda. Pa to laiku, kamēr augļu koki nesīs augļus, ir jābūt krājumā riekstiem. Stādītājam jādomā par nākotni, par vajadzībām augļu koku stādīšanas laikā. Pieņemsim, ka iestādītie koki ir tādi, kas pirmos augļus varēs dot tikai pēc 10 - 15 gadiem. Tā tad šis riekstu lasītājs domā par nākotni, par 10 - 15 gadiem uz priekšu. Šim paņēmienam, t.i., augļu koku stādīšanai riekstu iegūšanas vietā ir zināmas priekšrocības: šis jaunais ražošanas paņēmēns dod iespēju labāk apmierināt cilvēku vajadzības, jo nākotnē, kad augļu koki dos augļus, tad tos iegūt būs daudz vieglāk un vienkāršāk nekā riekstus, pie tam augļi būs arī barības ziņā labāki par riekstiem.

No otras puses - šinī ražošanas veidā ir arī savs trūkums: šis jaunais ražošanas veids prasa laiku, jo jāgaida kamēr augļu koki dos augļus. Atcerēsimies, ka par gaidīšanu un gaidīšanas upuri runājām tad, kad apskatījām SENJORA mācību par vērtību. To der tagad vēlreiz izlasīt.

Līdzīgu piemēru var minēt daudz. Kāds pirmatnējos apstākļos dzīvojošs cilvēks nedrīkst dzīvniekus ar pirmatnējiem rīkiem. Ar labākiem rīkiem viņš var nopelīt vairāk dzīvnieku, bet labāku rīku pagatavošana prasa laiku. - Zivis var ņemt ar rokām. Saprotams, ar maksšēri vai tīklu ir labāk to darīt, bet to pagatavošanai vajadzīgs laiks.

Visos šajos gadījumos ir

1. zināms ieguvums - iespēja labāk un vieglāk apmierināt savas vajadzības un
2. tagadnes vajadzības jāziedo nākotnes vajadzībām.

Šai gadījumos darba rīku pagatavošana prasa laiku, bet ļauj arī labāk apmierināt savas vajadzības. Šeit mēs atduramies uz problēmu par nākotnes vajadzībām, par ko jau runājām.

Sakarā ar šiem piemēriem paceļas problēma par t.s.

f i n a n s ē š a n u.

Mēs redzējām, ka pa to laiku, ko prasa darba rīku pagatavošana, ir ne ieciešami zināmi uzturlīdzekļi, kas jāgatavo jau iepriekš. Tā tad ražotājs jāfinansē pa to laiku, kamēr viņš ražo darba rīkus. Mūsu riekstu lasītāja piemērā šī finansēšana notika tā, ka riekstu lasītājs pats sev sagādāja nepieciešamos uzturlīdzekļus tam laikiem, kad stādīja kokus. Šī finansēšana ir ārkārtīgi svarīga problēma un bez tās nav iespējama šāda veida ražošana. Ja cilvēks izgatavotu dzelzs arklu, kas darbu var padarīt daudz produktīvāku, tad pa arkla pagatavošanas laiku cilvēks nevar ēst to materiālu, no kā gatavo arklu, t.i., dzelzi, bet viņam zināmi uzturlīdzekļi jāiegūst iepriekš un tikai tad var ņerties pie arkla gatavošanas. Izrādās, ka

nav katru reizi nepieciešami, lai darba rīku ražotājs pats sev sagādātu attiecīgus uzturēšanas līdzekļus. Var būt arī pavisam cita persona, kas šos līdzekļus uzturam ir uzkrājusi, lai ar tiem finansētu ražotāju - darba rīku gatavotāju.

Visi minētie pierēri ir ļoti vienkārši. Mēs ar nolūku tos tādus izvēlējamies, lai labāk saskatītu problēmas būtību. Jāievēro, ka dzīvē šīs problēmas ir sareģitākas. No mūsdienu redzamākiem pierēriem varētu atsaukties uz mūsu jaunsaimniekiem, no kuriem daudzi ieguva zemi ar celtniecības pilnu. Daudz darba viņiem bija jāpieliek, lai zeme kļūtu auglīga. Pa šo laiku bija vajadzīgs uzturs, izejmateriāli u.t.t. Viss tas bija jāpagādā vai jāsarāžo iepriekš. Varbūt šai saimniecībā bija kāds no celtniecības zemes gabals, ko vispirms iztīrīja un uz tā iesūka ražot. Tā no šī gabala iegūtie ražojumi finansēja jaunsaimnieka tālāko darbu. Nelielu daļu finansēja arī dažādas kredītiestādes, tomēr vislielāko daļu paši jaunsaimnieki finansēja sevi.

Līdzīgs stāvoklis bija arī ar vecsaimniecībām tūlīt pēc pasaules kara, kur zeme arī bija apaugusi ar krūnēm un tā bija jāiztīra. Bija jāiegulda daudz darba, lai zemi, ūdas u.c. savestu kārtībā. Šai saimniecības atjaunošanas laikā bija vajadzīgi līdzekļi. Mūsu lauksaimnieki šai laikā galvenā kārtā paši sevi finansēja.

Vēl pieminēsim Koguma būvi. Arī tā prasa laiku. Pa šo laiku jāuztur cilvēki, kas tur strādā, jāpagādā būvmateriāli u.t.t. Šeit finansēšana notiek ļoti plašos apmēros. Koguma būvi pa daļai finansē mūsu valsts, bet mūsu zemes līdzekļi ir samērā šauri, tāpēc to finansē arī zviedru uzņēmēji.

Tas īstenībā ir tas, ko sauc par kapitalistisko ražošanu.

Kopsavilkumā var teikt, ka kapitalistiskā ražošana ir zināmā mērā

aplīniskā ražošana - roundabout -

un pie tam aplīniskā ražošana divējādā nozīmē:

1. tehniskā zinā, jo cilvēks ražo vispirms dažādus starpproduktus - darba rīkus, ko tieši pats nepatērē, bet kas atvieglo tālāku ražošanu un ar kuru palīdzību ražo tiešus patēriņa priekšmetus,
2. laika zinā, t.i., ka patērētājam noderīgie labumi nekļūst gatavi tūlīt ar darba pielikšanu, bet gan tie kļūst patērētājam noderīgi tikai pēc zināma īsāka vai garāka laika sprīža.

Laiks ir tas upuris, ko jānes, un kā ieguvums ir palielināta produktivitāte.

Tagad īsumā iepazīsimies ar kapitalistiskās ^{ražošanas} būtību, varam nēgināt apskatīt

realkapitālu,

t.i. kapitālu, kas ir ražošanas svarīgākā sastāvdaļa. Realkapitālam ir daudz un dažādu definīciju.

a/ Vieni saka, ka

realkapitāls ir tie starpprodukti, kas ražošanu padara kapitalistisku.

b/ Otrie saka, ka

realkapitāls ir saražoti ražošanas līdzekļi.

Šajā definīcijā jāuzsver vārds s a r a ž o t i, jo ar to realkapitāls atšķiras no citiem ražošanas līdzekļiem, ražošanas faktoriem - darba un zemes. Darbs un zeme ir pirmatnējie faktori, tie nav saražoti, turpretī kapitāls ir saražoti ražošanas līdzekļi.

c/ Trešie saka, ka

realkapitāls ir uzkrāts darbs.

Tā tad pēc šīs definīcijas kapitāls ir tāds darbs, kas nav ieguldīts tādos saimnieciskos labumos, kas donāti tiešai patēriņam. Šī trešā definīcija ir parocīga tai ziņā, ka tā dod zinamu izejas punktu mācībā par sadalīšanu, lai izskaidrotu kapitāla augļus.

Jāpiezīmē, ka šī kapitāla definīcija nav visai precīza, jeb precīzā skatījumā tā ir ļoti vienkārša. Pēc šīs definīcijas iznāk, ka kapitāls ir uzkrāts darbs un tikai darbs. Mēs turpretī zinām, ka darbs viens pats par sevi nekā nevar radīt. Lai rastos realkapitāls, tad nepieciešams ne tikai darbs, bet arī zeme. Tāpēc tik pat labi var teikt, ka realkapitāls ir uzkrāta zemes auglība un zināmā mērā uzkrāta uzņēmība, kas vajadzīga, lai kapitāls varētu rasties. Tur, kur zeme ir pilnīgi brīvs labums, tur zemes līdzdarbību kapitāla ražošanā var neievērot. Lāsu dienās šādu vietu būs samērā maz. Ja daudzās tautsaimniecības grūnatās realkapitālu definē kā uzkrāto darbu, kā sarecējušu darbu, tad tas izskaidrojams, ka šī vienkāršā definīcija ir pamēta no tā tautsaimniecības virziena, kas izaudzis no socialistu aprindām. Socialistu aprindās ir pārstāvji, kas darbu uzskata par galveno, ja ne vienīgo ražošanas faktoru.

Realkapitāla iedalījums.

Realkapitālu mēdz dažādi iedalīt. Vispirms realkapitālu iedala

1. pastāvīgā un
2. mainīgā.

Par pastāvīgu sauc tādu realkapitālu, kas piedalās daudzos ražošanas procesos,

ražošanas procesos, līdz nolietojas. piem. mašīna piedalās daudzos

Par mainīgu realkapitālu sauc tādu, kas piedalās tikai viena ražošanas procesā,

materials u.t.t. piem. jēlvielas, kurinamais

Atšķirība starp pastāvīgo un mainīgo realkapitālu ir redzama šādā piemērā: piena govs ir pastāvīgs realkapitāls, bet gaļas govs - mainīgais realkapitāls.

Jāizrāda, ka šis iedalījums pastāvīgā un mainīgā realkapitālā nesakrīt ar MARKSA iedalījumu konstantā un variablā kapitālā.

Ražošanā izlietotais mainīgais kapitāls, tā vērtība ietilpst gatavā produktā, jo tikai šāds apstākļos ražošana atmaksājas. Pastāvīgā kapitāla vērtība sadalās pa mazām daļām uz produktiem, kas rodas ražošanas procesā. Tā tad pastāvīgais kapitāls nolietojas ilgā-

kā laika periodā. Apstrādātā izšķirība starp pastāvīgo un mainīgo kapitālu lielā mērā sakrīt ar pastāvīgām un mainīgām izmaksām. Kā pastāvīgais, tā mainīgais realkapitāls ražošanas procesā pastāvīgi ir jāatjauno. Pastāvīgo realkapitālu atjauno tad, kad tas ir nolietojies, vai kļuvis nemoderns un ražošanai nenoderīgs. Naudas līdzekļu uzkrāšanu šī pastāvīgā kapitāla atjaunošanai sauc par amortizāciju, bet par to vēlāk.

Minēsim vēl vienu realkapitāla iedalījumu: To vēl iedala:

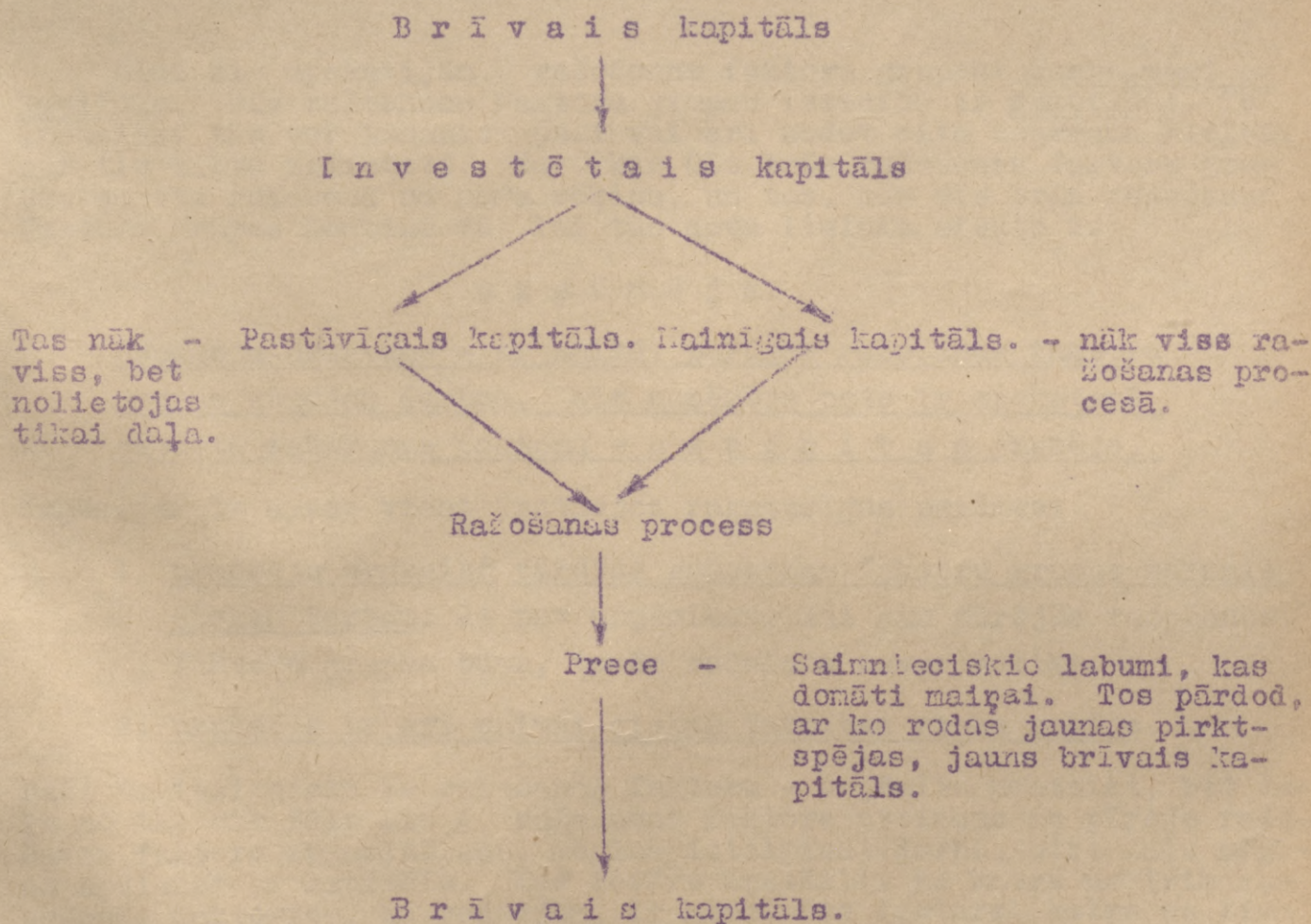
1. brīvā un
2. ieguldītā jeb investētā.

Investētais kapitāls ir tāds kapitāls, kas ir piesaistīts zināmā priekšmetu ražošanā,

piem., fabrikas ēkas ir ieguldītais realkapitāls, jo to nav iespējams novietot, ieguldīt citur. Modernā saimniecībā

par brīvo kapitālu uzskata brīvas jeb dispozīblas kapitāla īpašnieka pirktspējas, resp., šim kapitāla īpašniekam piederošos naudas līdzekļus, ko var ieguldīt pēc savas patikas.

Šis realkapitāls ražošanas procesā nekad nav mierā, tad apgrozās un sakarā ar šo apgrozījumu, nopieciēšana tā pastāvīga atjaunošana. Šī kapitāla apgrozīšanās vispārējos vilcienos notiek tā:



Kā redzam, kapitāla apgrozīšanās sākumā bija brīvais kapitāls, kas tika investēts un kapitāla cirkulācijās beigās radās atkal brīvais kapitāls, kas var tikt atkal investēts u.t.t.

Uznējumā brīvo kapitālu ražošanā mēdz investēt uz dažādiem termiņiem, atkarībā no ražošanas nozares un arī no tā, vai brīvais kapitāls tiek investēts kā pastāvīgais vai kā mainīgais kapitāls.

Atkarībā no ražošanas nozares, cik ilgi brīvais kapitāls tiek investēts, ka pierēru mēdzim nešai niecības, kur kapitāls tiek investēts uz samērā ilgu laiku - uz vairākiem gadu desmitiem. Citādi nevar - to prasa šī ražošanas nozare. Citā ražošanas nozarē, piem., grandkopībā - daļa no investētā kapitāla ir investēta uz samērā neilgu laiku - tikai uz nedaudziem mēnešiem: no labības izsēšanas līdz iekulšanai.

Kapitāla investēšanas ilgumu sauc par kapitāla augstuma dimensiju, arī par ražošanas vai produkcijas periodu.

Blakus kapitāla augstuma dimensijai ir arī otra dimensija - kapitāla platuma dimensija.

Par kapitāla platuma dimensiju sauc vienu vai otru investētā kapitāla daudzumu,

piem., mešu daudzumu nešsaimniecībā.

U Z Ņ Ē M Ī B A

Līdz šim apskatījām 3 ražošanas faktoru grupas: darbu, zemi un kapitālu. Šīs ražošanas faktoru grupas īstenībā ir nenobīlas. To īpašnieki tās var izmantot paši vai arī nodot cita uzņēmuma rīcībā, kur tie tiktu izlietoti. Tas, kas šīs trīs ražošanas faktoru grupas saista ražošanā uz sava rēķina, un tas, kas šīs trīs ražošanas faktoru grupas kombinē tā, lai tās dotu lielāku efektu ir

u z Ņ Ē M Ī J S.

Uzņēmēja uzdevums - organizēt pārējās ražošanas faktoru grupas kopējam darbam. Šis uzņēmējs pats ir apskatāmā ceturtnā ražošanas faktora - u z Ņ Ē M Ī B A S nesējs.

Uzņēmējam ir divas visai īpatnējas raksturīgas pazīmes:

1. uzņēmējs organizē pārējās ražošanas faktoru grupas saimnieciskam darbam. Ja nav uzņēmības, lai gan pārējās ražošanas faktoru grupas būtu, tomēr ražošana nevar notikt.
2. uzņēmējs ir arī saimnieciskās darbības riska nesējs.

Daži tautsaimnieki šo ražošanas faktoru - uzņēmību neatzīst, bet daļu no tā, cik tālu šis 4. ražošanas faktors attiecas uz pārējo ražošanas faktoru organizēšanu, mēģina ietilpināt darbā, otro daļu mēģina apvienot ar kapitālu. Kad ievēro apstākli, ka katrs no trim ražošanas faktoriem, kā redzējām, ir kombinēts faktors, katrs no tiem ir vesela faktoru grupa, tad iespējams šo ceturto ražošanas faktoru tā sadalīt un pievienot citiem.

Uzņēmēja organizēšanas funkcijas pieskaita darbam un risku - kapitālam.

Tomēr jāaizrāda, ka šī pārējo ražošanas faktoru organizēšana ir tik īpatnējas dabas, tā ir tik īpatnējs darba veids, ka grūti to iekļaut vienā grupā ar pārējiem darba veidiem, sevišķi vēl tāpēc, ka algu šis darba veids saņem citādāk nekā pārējie darba veidi. Līdzīgi ir arī ar otro uzņēmības kā faktora daļu, ko grūti iekļaut kapitālā. Tāpēc ir zināms panāts tiem tautsaimniekiem, kas uzņēmību uzskata par pilnīgi atsevišķu, ceturto ražošanas faktoru. Āri es tam piekritu. Lai redzētu, cik īpatnēja ir uzņēmība un cik krasi tā atšķiras no pārējiem darba veidiem, ieteicu izlasīt grāmatu, kas ir arī vācu tulkojumā:

"The Confessions of a Capitalist" by
Ernest J.P. BAWN /"Kapitalista atziņās"/.

Tagad apskatīsim problēmas, kas saistās ar uzņēmumu organizāciju un ar risku.

Organizācija un tehnika.

Redzējām, ka viena no uzņēmēja funkcijām ir ražošanas faktoru organizēšana ražošanai, saimnieciskam darbam. Saimniecība, kā redzējām, ir cilvēku plānveidīga darbība, lai apmierinātu savas vajadzības. Mūsu saimnieciskā iekārta nav tāda, ka visu regulētu viens centrs. Ja vienā otrā zemē valdība cenšas veidot saimniecisko dzīvi, tad tas notiek tikai vispārīgos vilcienos, bet privātā iniciatīve joprojām pastāv, pastāv arī atsevišķi uzņēmumi ar visām raksturīgākām īpašībām un starp šīm īpašībām visraksturīgākā ir mērķis sagādāt uzņēmumam iespējami lielāku tīrīnesu.

Lai uzstādīto mērķi sasniegtu, nepieciešams arvienu vairāk un rūpīgāk pārdomāt tās metodes, ar kurām šos mērķus labāk, vieglāk un ērtāk sasniegt. Plāns ir ir šādu metožu kopā, kas nodrošina zināmu praktisku mērķu sasniegšanai.

Ražošanas apmēri kļūst arvienu lielāki, ražošana kļūst arvienu vairāk un vairāk kapitālistiskā /aplūkus ražošana/. Tāpēc tagad kļūst arvienu lielāka un lielāka vajadzība pēc ražošanas plāna un metodes katrā atsevišķā uzņēmumā. Tas ir viegli saprotams. Kamēr apdzīvota ir neliela vieta, kamēr pilsēta ir dīglī, nav lielākas nozīmes vai ir plāns vai arī tā nav ēku celšanā. Ēkas var būvēt kā pagadās, bez plāna. Kad šī vieta sāk izveidoties par lielāku pilsētu, kad sāk celt lielākas ēkas, tad plāns kļūst nepieciešams. Tad blakus būvmateriāliem un cēlojumi nepieciešams arī arhitekts, kas projektē ne tikai katru ēku atsevišķi, bet arī visas pilsētas iekārtu. Līdzīgi ir ar lielu uzņēmumu veidošanos. Jo lielāks kļūst uzņēmums, jo svarīgāks kļūst plāns un rūpīgi izstrādātas metodes. Darba metodes, ražošanas metodes ir viena no vissvarīgākajām cilvēces mantām. Ja Eiropa pazaudētu visu savu realkapitālu, tad ar savām ražošanas metodēm to varētu uzkrāt daudz vieglāk nekā tad, ja pazaudētu savas darba metodes, jo to izstrādāšanai vajadzīgi vairāk kā 100 gadi.

Sakarā ar darba metodēm, ražošanas metodēm atrodas arī izgudrojumi.

Par izgudrojumu sauc zināmu tehnisku ideju, kas izveidota tik tālu, ka to iespējams praktiski pielietot.

Izgudrojumos ietilpst arī tādas idejas, kas iemiesojas kādā materiālā formā, piem: mašīnās. Izgudrojumos ietilpst tā tad arī īpaši darba pamēieni, kā: tās atziņas, ko dod zinātne par darbu, tad stenogrāfija, augu maiņa lauksaimniecībā jeb sējumu rotācija /atrusts, ka augi labāk padodas, ja tos maina: vienā gadā sēj vienu, citā - otru u.t.t./, dāņu atradums bekoncūku audzēšanā /krustojot Jorkšēiras sugu ar kādu dāņu cūku sugu dabū sīvēnus, kas ļoti noderīgi bekonom: ātri aug u.t.t./, u.c. Tādu izgudrojumu, kas neemiesojas

kādā materialā formā, ir samērā daudz.

Izgdrojums ietilpst arī tās tehniskās idejas, kas ietveras zināmā konkrētā mašīnā vai aparātā. Ja tos iedarbina ar cilvēka paša spēku, tad tos sauc par darba rīkiem. Ja turpretī tos darbina ar kādu citu spēku, piem. motora spēku, tad tos sauc par mašīnām. Tā rokas sūgis ir darba rīks, bet zāģu gaters - mašīna, jo to darbina ar tvaika mašīnas spēku. Šī pazīme iedalījumā mašīnās un darba rīkos ir visai nenoteikta, jo cilvēki bez šīs pazīmes ievēro vēl, cik sarežģīts ir zināms aparāts. Iznāk bieži tā, ka sarežģītu aparātu, ko iedarbina ar roku spēku, sauc tomēr par mašīnu, piem.: šujmašīna u.t.t. Turpretī arītu, ko velk zirgs, sauc par darba rīku. Tāpēc to tehnisko ideju, kas iemiesojas kādā materialā priekšmetā, iedalījumam: mašīnās un darba rīkos nav sevišķas nozīmes.

Moderno ražošanas tehniku un tās attīstību lielā mērā veicināja trīs izgudrojumi:

1. tvaika mašīnas, kas ļauj izmantot tvaika spēku kā spēka avotu rūpniecībā, transportā;
2. elektrība un
3. motori, kas pamatojas uz degvielu eksplozijas spēku.

Pēc pasaules kara nav nācis klāt izgudrojums, kam būtu tāda nozīme, kā trim minētajiem enerģijas veidiem. Ir gan svarīgs izgudrojums - televīzija, kas tomēr nav radījusi tādus pārkārtojumus kā minētie: tvaika mašīna, elektrība un motoru. Laidmots pēc pasaules kara ir ievērojams tai ziņā, ka izgudrotāja darbs tagad ir iekļauts tādā sistemā, kādā tas agrāk nebija atradies. EDISONS ir atradis jaunu veidu kā izdarīt izgudrojumus, t.i., sistematiski pētīt laboratorijās. Tādā kārtā pēdējā laikā, racionalizācijas laikā, šādu pētījumu ceļā nāk klāt arvien jaunas ražošanas metodes, lai ietaupītu darbu un ražotu jaunus produktus, kas agrāk nebija pazīstami, piem.: televīzijas aparāti u.t.t. Sakarā ar šo straujo jauno metodi un izgudrojumu rašanos pēdējā laikā, ražošanas laukā valda liels nemiers. Lielāks nekā agrāk. Dinamiska rakstura pārmaiņas ražošanā kļūst biežākas un nozīmīgākas kā agrāk. Jauni izgudrojumi veļas kā vilnis pār pasauli, kļūstot arvien lielāks un ejot arvien tālāk un tālāk.

Katrs jauns izgudrojums skar kapitālu, tā darbu un uzņēmību, arī zeni. Katrs jauns izgudrojums skar:

1. k a p i t ā l u tai ziņā, ka kapitalistiska ražošana ir aplinkus ražošana kā laika, tā tehniskā ziņā, un izgudrojums šo aplinkus ceļu pagarina;
2. d a r b u tai ziņā, ka - sakarā ar jaunizgudrojumiem - uzņēmumiem bieži nākas izkīrties starp darbu un mašīnām, piem. grāvju rokarā mašīna ir izgudrota un uzņēmumam, kas rok grāvjus, jāizvēlas: vai pētīt šo izgudroto mašīnu vai arī grāvračus. Līdzīgi uzņēmumiem jāizšķiras starp diktafonu un stenografisti, automatisku telefonu un telefonsitēni u.t.t.

Izgudrojumi ļauj izpildīt cilvēka sociālistisko principu: vienu un to pašu rezultātu sasniegt ar iespējami mazākiem līdzekļiem, jeb ar vieniem un tiem pašiem līdzekļiem sasniegt iespējami lielākus rezultātus. Izgudrojumi izsauc arī daudzus ļoti sarežģītas sociālas konskvences: piem. stenografijas un rakstmašīnu izgudrojuma ļāvusi sievietei atrast darbu ārpus ģimenes, kas radīja sarežģītas sociālas sekas.

Izgudrojumu vairums prasa zināmu daudzumu kapitāla, lai to varētu realizēt - izmantot. Tomēr nevar teikt, ka visi izgudrojumi prasa kapitāla investējumu. Līdzīgi tam, ka izgudrojumi ietaupa darbu, tie var ietaupīt arī kapitālu. Šāds izgudrojums, kas ietaupa kapitālu, ir beadrāts telegrafs, jo tas dod iespēju sazināties

ar aizokeana zemēm bez dārgiem kabeļiem, kas agrāk bija nepieciešami. Tāpat autobusi dzelzceļu vietā.

R i s k s.

Viens no visai svarīgiem momentiem uzņēmumā ir risks. Riska galvenais nesējs ir uzņēmējs. Lai to izprastu, tad jāievēro īpatnējais cilvēka stāvoklis laikā, laika secībā. Cilvēks dzīvo tagadnē, starp pagātni un nākotni. Pagātnē ir notikuši fakti un nekas tos nespēj vairs grozīt. Nākotne cilvēkam ir priekšā un tikai nākotnes labā notiek cilvēka saimnieciskā darbība, lai cilvēks sev sagādātu zinamu iespēju apmierināt savas vajadzības. Pagātne, vismaz tuvas pagātnes fakti cilvēkiem ir zināmi. Nākotne ir nezināma. Ir tikai varbūtība, ka tie vai citi apstākļi nākotnē iestāsies. Neviena nākotnes notikumu paredzēšanā nevar būt drošs. Dažreiz ir liela varbūtība, ka zināms apstāklis iestāsies, dažreiz ir maza. Tāpēc neviena nākotnes noteikums nevar droši paredzēt, var paredzēt ar mazāku vai lielāku varbūtību.

Nākotnes nedrošība skar katru cilvēku. Sakarā ar to ir risks. Risks ir universāls, jo tas visus skar. Riska veidu ir daudz, tūkstoši. Redzējām, kariska pamats ir, ka cilvēks nezina nākotnes notikumus. Ja būtu tāds cilvēks, kas spētu visus nākotnes notikumus paredzēt, nebūtu riska. Ari ražošanas pamatā mūsdienās ir liels risks. To labi redzam lauksaimniecībā, kur risku rada gan klimatiskie apstākļi: sausums, vētras, gan augu slimības u.t.t. Līdzīgi daudz dažādu riska veidu redzam arī citās ražošanas nozarēs. Neviena rūpnieks droši nevar paredzēt, vai nākotnē, kad prece nāks tirgū, būs pircēji vai nē. Daudz riska sagādā efektīvie un potenciālie konkurenti, arī jaunizgudrojumi u.t.t. Kapitalistiskā tagadnes ražošanā, kas prasa ilgu laiku, ir liels risks. Sis risks ražošanā kādam ir jānes.

Izrādas, ka risks nav vienlīdzīgi sadalīts starp tiem, kas ražošanā piedalās. Strādnieki arī nes daļu no ražošanas riska, tomēr samērā nelielu daļu, jo z i n a m ā s r o b e ž ā s viņiem ir nodrošināta noteikta darba alga, neatkarīgi no tā, vai uzņēmums dod tīrienesu, vai nē. Strādniekam ir vēl vesela rinda citu risku: var palikt bez darba u.t.t. Strādnieks riskē uzņēmuma bankrotēšanas gadījumā, var zaudēt savu algu. Sis risks, daļai ir novērsts ar noteiktiem līgumiem. Turpretī uzņēmējs nes daudz lielāku risku. Kapitāla īpašnieks, kas kredītējis savu kapitālu uzņēmējam, arī nes risku, tomēr uzņēmēja risks ir lielāks. Uzņēmējs ir nolīdzis strādnieku par noteiktu algu, ir aizņēmis kapitālu par zināmiem augļiem, nonā zemi par zināmu nomu - tāpēc viņa risks ir ļoti liels. Ja zināma ražošanas procesa beigās uzņēmuma bruttoienosa ir lielāka par ražošanas izmaksām, tad uzņēmējs iegūst peļņu kā atlīdzību par līdzdalību ražošanas procesā. Pretējā gadījumā ienākuma nav, var būt zaudējumi.

Uzņēmējs ir galvenais jeb pirmais riska nesējs ražošanā un uzņēmēja peļņa ir atlīdzība par šo uzņēmēja risku ražošanā.

Uzņēmēja peļņa ir vissvārstīgākais, visnedrošākais ienākuma veids. Redzam, ka patreizējā ražošanas iekārtā galvenais risks ir pārvelts uz uzņēmēju, t.i. uz to personu, kas ir viskompetentāka uzņēmuma vadībā. Uzņēmēja kompetence uzņēmuma vadībā sastādas no specialām spējām, pašpalāvības, grības uzņemt risku un nest tā sekas, labas informācijas par tirgus stāvokli un vispār ražošanas apstākļiem, iegūtiem piedzīvojumiem, spriešanas spējām u.t.t. Kam šo īpašību trūkst, tā īpašums nepastāv ilgi.

Jūievēro, ka arī uzņēmēji paši nereti sadalās tālāk atsevišķās grupās sakarā ar tālāku specializēšanos riska nešanas ziņā. To uzņēmēji panāk ar tālāku papildus līgumu palīdzību. Tikko kāds būvuzņēmums noslēdzis līgumu par zinamu būvi, tūlīt tas nodrošina pret risku, slēdzot specialus līgumus ar ķieģeļu, cementa u.c. uzņēmumiem, lai risku vismaz daļai noveltu uz citiem uzņēmumiem.

Riska samazināšana, resp. elimināšanai ir dažādi ceļi, ko izmanto tirgotāji. Vissvarīgākie no tiem ir šādi:

1. Risku cenšas eliminēt, atvairīt, izmantojot attiecīgus izgudrojumus šin nolūkam.

Piem., lai izslēgtu plūdu risku, /aizsargātos no plūdu briesmām/, tad paveido upju gultnes, taisa aizsargdambjus; lai aizsargātos no ugunsgrēka, tad ievieš dažādus drošības līdzekļus, lai novērstu, piem. aizdegšanos no elektrības vadiem u.t.t.

2. Risku cenšas eliminēt, izdarot specialas tirgus analīzes, tirgus pētījumus /par tiešajam raudājām/.

Moderns tirgotājs cenšas izpētīt, kādi cilvēki no visa iedzīvotāju skaita varētu būt zināmu preču pircēji, kādas ir šo pircēju pirktspējas, pieprasītais daudzums un kādas varētu būt šīs pieprasījuma īpatnības u.t.t. Pēdēji laikā A.S.Valētis ir pat veselas pētīšanas iestādes, kas nodarbojas ar līdzīgiem pētījumiem. Šīs iestādes pastāv kā privātu uzņēmumi. Tie sakopo informāciju par dažādām parādībām tirgū, par sagaidāmām cenām u.t.t. Šos materiālus šīs pētīšanas iestādes pārdoš fabrikantiem un tirgotājiem, kam tie varētu noderēt. Šādas privātas pētīšanas iestādes A.S.V. ir daudzas, kā Roger Babson Service, The Brookmire Service u.t.t.

3. Risku cenšas eliminēt arī sakopojot individuālo risku lielās grupās. Ar statistikas palīdzību ir noskaidrots, ka

attiecība uz lielāku skaitu nodrogušo ēku skaits relativī ir samērā konstants, piem.: no katrām 1000 ēkām aprēķinā viens un tas pats skaits. Uz šī parāta ir organizēta ēku androšināšana, kas lielā mērā samazina individuālo risku, jo katrs, kas piedalās, katrs atsevišķs indivīds vērtē caurmērā varbūtības risku, kas ir ļoti mazs.

4. Risku cenšas eliminēt arī t.s. kompensācijas metodes.

Pielietojot šīs metodes, uzņēmums darbību iekārto tā, lai pelna vienā vietā kompensētu zaudējumus otrā vietā. Raksturīgs piemērs ir īpatnēji biržas darījumi, ko amerikāņi sauc par

hedging.

ko izlieto labības tirgotāji A.S.V. Amerikā labības uzpirkēji atrodas tālu no centra, kas vada labības uzpirkšanu un dod rīkojumus saviem uzpircējiem. Uzpirkēji maksā par labību tādu cenu, lai pie pastāvošās cenas segtu izmaksas un pelnītu. Kamēr iepirktā labība nonāk līdz lielpilsētai, paiet ilgāks laika sprādis, kādas pāris nedēļas. Pa šo laiku labības cena var strauji mainīties; tā var krist un tādā gadījumā var celties ievērojami zaudējumi. Lai zaudējumi neceltos, tad izlieto minēto "hedging" metodi.

"Hedging" atvasināts no vārda "hedg", kas nozīmē žogu, tā tad zināmā mērā iezogo risku. Tai momentā, kad uzpirkējs labību ir nopircis, viņš par to pa telefonu ziņo centrālei vai pārstāvim. Čikagas labības biržā uzpirkējā pārstāvis nopirkto labību pārdoš, bet ar termiņu, kad šī labība ienāks Čikagā. Kad labība pienākusi Čikagā, tad uzpirkēja pārstāvis atkal nopirk tādu pašu daudzumu labības. Ja cena pa šo laiku ir kritusi, tad labības uzpirkējs ir pelnījis biržas darījumā, bet zaudējis pārdevumā. Turpretī, ja labības cena pa šo laiku būtu cēlusies, tad labības tirgotājs būtu pelnījis uz savas labības un zaudējis biržas darījumā. Tā tad šeit pelna ar zaudēju-

niem kompensējas un viņam atliek izrēķināta peļņa, jo viņš pircis pie toreizējās tā, lai atmaksātos izmaksas un būtu zināma peļņa. Šo metodi pielieto ļoti bieži - zināmā mērā šo kompensācijas metodi atgādina arī lauksaimnieku paraža kultivēt savā saimniecībā pēc iespējas dažādus augus, attīstīt dažādas ražošanas nozares, lai gadījumā, kad viena labības šķirne nepadodas, zaudējumus segtu cita ražošanas nozare.

Inženieru un uzņēmēju uzskati.

Saimnieciskajā dzīvē var bieži novērot nesaskaņu starp tehniski izglītotiem un orientētiem cilvēkiem - inženieriem un saimnieciski orientētiem cilvēkiem - uzņēmējiem. Ar vārdu "inženieris" mēs sapratīsim katru personu, kam ir tehniska izglītība, tā tad arī arhitektus un agronomus. Tehniski orientētas personas cenšas izmantot savas tehniskās zināšanas tādos apmēros, ka tās nonāk konfliktā ar saimnieciski orientētu cilvēku - uzņēmēju uzskatiem. Piem., arhitekts cenšas celt iespējami skaistāku, izturīgāku, plašāku u. t. t. ēku, bet bieži neievēro, ka tā varbūt neatbilst tās personas nolūkiem, kuras uzdevumā viņš šo ēku cēl. Persona, kas vadas no uzņēmēja aprēķiniem, t. i., ēkas īpašnieks var aizrast, ka ceļot skaistāku, lielu, izturīgu ēku būs vajadzīgi lieli kapitāla ieguldījumi, kas var pārmērīgi paaugstināt ražošanas izmaksas un tā paša uzņēmumu padarīt konkurences nespējīgu. Ari pie mums arhitekti ir ne vienmēr saimnieciski orientēti. Ari pie mums daudzas lauksaimniecības ēkas ir skaistas, izturīgas, bet tās prasa lielus kapitāla ieguldījumus un bieži lauksaimniekus noved saimnieciskās grūtībās.

Vēl viens piemērs. Tēva mājās pārbrauc izglītotais agronoms. Viņam ir tendence iegūt visas tās mašīnas, par ko viņš ir nācījies, un pēc tam izlietojot tās visus paņēmienus, ko norāda agronomijas tehnika, sasniegt augstāko ražojuma daudzumu. Tēvs, praktiskais lauksaimnieks ļoti bieži uz to skatās skeptiski. Tēvs bieži ir pret pārāk straujū mašīnu iegādi par aizņemtiem līdzekļiem. Tēvs jautā: vai saimniecībā ir pietiekoši daudz līdzekļu ar ko mašīnas pirkt un vai tās atmaksāsies? Cik pilnīgi saimniecībā varēs šīs mašīnas izmantot /pastāvīgās un nainīgās izmaksas/? Vai visaugstākā raža ir tā, pie kuras saimniekošana vislabāk atmaksāsies? Tā tad arī šeit nostājas viens pret otru tehniski izglītotā un orientētā cilvēka uzskats un saimnieciskais uzņēmēja uzskats. Izrādās, ka blakus tehniskām zināšanām vajadzīgi aprēķini, kalkulas.

Teiktais attiecas uz nesaskaņām starp uzņēmējiem un inženieriem. Viņu uzskatu atšķirībā attiecībā uz atsevišķu uzņēmumu. Šīs nesaskaņas var pastāvēt arī attiecībā uz visu saimniecību.

No vienas puses inženieriem ir tendence meklēt jaunus ceļus, lai varētu iespējami vairāk ražot un iespējami labāk apmierināt visu cilvēku vajadzības un no otras puses starp saimnieciskiem darbiniekiem - uzņēmējiem pastāv pretēja tendence: ražošanas apmērus ierobežot, lai, noorganizējot spēcīgus privātmonos, iegūtu lielāku tīrionosu, lai "nesabojātu tirgu" - kā tirgotāji saka

Dažreiz arī valsts to dara, piem. A.S.V. centās paaugstināt cenas lauksaimniecības produktiem, samazinot to ražošanu.

Tā redzam, ka attiecības starp inženieriem un uzņēmējiem ir zināmā mērā sasprindzinātā stāvoklī. Inženieri saka: "ļaujiet mums visu organizēt un vadīt. ļaujiet mums organizēt saimniecību un ražot neierobežotā skaitā ar nolūku apgādāt cilvēkus ar visu, kas viņiem

vajadzīgs." Inženieri sūdzas, ka uzņēmēji viņus tur grožos, neļauj attīstīt ražošanu tādos apnēros un tādos virzienos, cik tehnika vien atļauj. Par savu mērķi viņi uzskata nevis peļņas iegūšanu, bet - lai sabiedrībai būtu daudz produktu un līdz ar to būtu apmierinātas sabiedrības vajadzības.

Šādu uzskatu reprezentē moderna kustība Amerikā - technokrātu piekritēju kustība - technokrati. Ari technokrati pestīšanu sagaida tikai no tehnikas, tāpēc prasa visu saimnieciskās dzīves kārtošānu nodot tehniķiem. Technokrati prasa, lai saimniecisko dzīvi kārtotu pārvalde, kas sastādītos no saimniecisko zinātņu pārstāvjiem. Technokrātu mērķis ir vairāk ražot saimniecisko labumu.

Šis mērķis būtu vienkārši sasniegams, ja pasaulē pastāvētu viens vienīgs labuma veids, pien. maize vai kartupeļi vai kas cits. Nelaime ir tā, ka šo saimniecisko labumu skaits ir ļoti liels un sakarā ar to rodas grūtības: kā lai ražošanas faktoros sadala pa atsevišķām ražošanas nozarēm, ja sabiedrība pieprasa nevis vienu kādu saimniecisko labumu, bet bezgala lielu saimniecisko labumu skaitu, bezgala lielu skaitu nemitīgai maiņai, gan sakarā ar patērētāja ieražām, gan ar gaumes maiņu u.t.t. Kā redzējām, līdz šim ražošanu regulēja viens visai svarīgs un spēcīgs regulators - tirgus cena. Tirgus cena līdz šim ir tā, kas skaidrā un nepārprotamā veidā rāda, kādas preces un kādā daudzumā sabiedrībai ir vajadzīgas. Uzņēmējs, kas savā darbībā vadās no cenas tāpat kā kapteinis uz kuga no kompasas. Uzņēmējs ir līdz šim bijis saimnieciskās dzīves centralā persona, jo tas vadīja saimniecisko dzīvi. Tāpēc uzņēmējs līdz šim pieņēma inženierus, tos algoja un deva direktīvas. Atrast citu regulatoru, ko būtu iespējams likt cenas vietā, kas tāpat kā cena līdzīgi rādītu, kas jāražo un kādā daudzumā, daudz grūtāk, nekā to domā technokrati.

Apskatītais uzskats līdzīgs Padomju Savienības komunistu uzskatiem, kas cenšas uzņēmējus nobīdīt pie mālas un to vietā likt inženierus. LEŅINS teicis, ka viens inženieris esot vairāk vērts, nekā desmit komunisti. Reizē ar uzņēmējiem tirgus cena Padomju Savienībā ir pazudusi vādā nozīmē, kādā tā ir pie mums un proti, kā saimnieciskās dzīves regulators.

Kas gribētu iepazīties ar technokrātu uzskatiem, tiem ieteicu izlasīt pāris pašu technokrātu darbus:

1. W.C.PARRICH - An Outline of Technocracy,
2. HOWARD SCOTTS - Introduction to Technocracy.

Specializācija un lokalizācija

Ari šai nodaļā, runājot par specializāciju un lokalizāciju, būsim jārunā par organizāciju, bet zinājoties uz visu saimnieciskotāju sabiedrības darbību - vienu veselo. Citiem vārdiem izsakoties, mēs šai nodaļā noskaidrosim, kā atsevišķu individu, atsevišķu uzņēmumu un atsevišķu zemju jeb valstu saimnieciskā darbība saistās vienā tautas vai visas pasaules saimniecībā.

Specializācijas veidi.

Istenībā var runāt par trejāda veida specializāciju:

1. personas specializācija,
2. atsevišķa apvidus jeb zemes specializācija un
3. atsevišķa uzņēmuma specializācija.

Trešais specializācijas veids - atsevišķa uzņēmuma specializācija - pēc savas būtības ir pirmā un otrā specializācijas veida kombinācija, jo pirmais specializācijas veids attiecas uz darbu kā ražošanas faktoru, otrais specializācijas veids - uz zemi kā ražošanas faktoru, bet trešais specializācijas veids - uz visu ražošanas faktoru kopu.

Tāpēc tad arī šeit mēs apskatīsim galvenā kārtā tikai divus pirmos specializācijas veidus, kā vienkāršākus, lai specializāciju vieglāki izprastu.

Salīdzinošo ieguvumu jeb salīdzinošo izmaksu princips.

Lai specializāciju labāk saprastu, tad mums īsumā jāiepazīstas ar vienu jaunu principu jeb likumu, kas tautsaimniecības teorijā pazīstams visvairāk kā

komparatīvo jeb salīdzināmo ieguvumu un salīdzināmo izmaksu princips jeb likums.

Angļi šo principu sauc - the principle of comparative advantage and of comparative cost.

Šī principa paskaidrošanai ņemsim kādu piemēru un analizēsim to. Pieņemsim, ka kāds jauns advokāts atver savu biroju. Šī advokāta prakses sākumā būs naza klientūra. Tāpēc advokātam būs daudz brīva laika, ko viņš izmantos, lai paskatītu tiesu aktis, izrakstītu no tām sev vajadzīgo u.t.t. Šis jaunais advokāts pats veiks arī visus sava biroja darbus - rakstīs lūgumus, pagatavos norakstus u.t.t. Ja šis advokāts ir spējīgs tad viņa praktika un klientu skaits ievērojami pieaugs, radīsies arī vienu vairāk un vairāk tādu cilvēku, kas viņu apmeklēs un uzdos viņam savu lietu kārtošanu tiesās. Tagad advokāts būs aizņemts savā tiešā darbā, bet biroja darbu izpildīšanai algos jau sekretāru. Tagad sekretārs izpildīs biroja tehniskos darbus - gatavos norakstus, rakstīs lūgumus, savāks un sagatavos vajadzīgos materiālus u.t.t. Sekretāra algošana advokātam ir izdevīga, jo pa to laiku, kad viņam vajadzētu izpildīt biroja darbus, viņš nododas savam tiešam darbam un tā nopelna vairāk, nekā jūmaksā sekretāram. Tas notiek tāpēc, ka par advokāta darbu maksā vairāk nekā par biroja darbinieka darbu, pie tam biroja darbinieks savam uzdevumam ir sagatavots un izpildīs biroja darbus droši vien labāk un ātrāk nekā advokāts pats. Ja advokāts iegūst vēl lielāku piekrišanu, tad viņš var algot vairākus sekretārus, var pieņemt palīgus, bet pats nodarboties tikai ar grūtāku lietu kārtošanu u.t.t. Piem., ārzemēs pastāv speciāli advokātu biroji vecāku advokātu vadībā, kuros jaunie advokāti specializējas katrs savā nozarē. Pieaugot advokātu birojam, pieaug arī tūrienesa, jo brutto ienesa pieaug straujāk par izmaksām.

Līdzīgi gadījumā saimnieciskajā dzīvē notiek ļoti bieži, var pat teikt, ik uz soļa. Vienmēr katrs cilvēks cenšas darīt to darbu, ko viņš spēj labāk veikt un kas sola lielākus ieguvumus un priekšrocības. Tas tomēr nenozīmē, ka katru darbu dzīvē veic tie, kas to spēj vislabāk strādāt. Daudzos gadījumos ir citādi. Mūsu piemērā redzējām, ka sākumā advokāta pašam bija jāveic arī sava biroja tehniskie darbi, kas nav viņa specialitāte. Ari veikalu īpašnieki droši vien spētu labāk apkalpot savus klientus nekā algotie pārdevēji, bet viņi to nevar darīt, jo tādē gadījumā nebūs, kas preces iepirks u.t.t.

Tā tad mūsdienās, daudzi cilvēki nedara to darbu, kam tie ir

sagatavoti un visvairāk noderīgi. Šie cilvēki dara kādu citu darbu, kam viņi nav pilnīgi sagatavoti, bet tomēr šo darbu viņi spēj izpildīt labā par citiem cilvēkiem. Piemēru ir daudz. Par mūsu rakstīt arī laikrakstos. Realizārsisim, ka ir apstākļi, kas šādu cilvēku nodarbināšanu padara par nepieciešamu. Piemērsim, kādam dirigentam jāorganizē koris. Dirigents savāc kādus dziedātājus, piem. no kādas mācības iestādes. Piemērsim, ka starp šiem dziedātājiem ir maz basu. Koris, saprotams, bez basiem nevar būt. Tāpēc dirigentam nāksies basus iedalīt daļus baritonas, kas spēj dziedāt arī basu. Tā tad šeit dziedātājs spiests darīt citu darbu. Tā kā nav citu cilvēku, kas šo darbu veiktu, tad tas viņam jāispilda.

Ievērojot teikto, attiecībā uz personu, varam formulēt salīdzināmo ieguvumu un salīdzināmo izmaksu principu:

Katrs cilvēks cenšas darīt to darbu, kur viņš gūst samērā lielākas priekšrocības par citiem, vai arī, kur viņam ir samērā mazāki trūkumi par citiem.

Šī cenšanās iet tik tālu, kamēr šī cilvēka palpojumā nav vajadzīgi kādam citam darbam, kādam citam nolūkam /kaut gan viņš to veiktu sliktāk/, lai varētu apmierināt pieprasījumu pēc darba pie pastāvošiem apstākļiem.

Darba dalīšana.

Atsevišķas personas nonāk pie specializācijas, kuras pamatā ir darba dalīšana. Tomēr šeit jāievēro viens svarīgs apstākļis: visur tur, kur tautsaimniecības teorijā runā par specializāciju un darba dalīšanu, to nesaprot vienkārši tā - viens dara vienu darbu, bet otrs dara citu darbu, pie kam abiem viņiem nav nekāda ciešā sakara. Tas jāatceras arī studentiem pārbaudījums: piem., ja Grenlandes eskimosi medī ledus lāčus, bet Āfrikas nēģeris lasa kokosriekstus, tad tā nav darba dalīšana /tautsaimniecības izpratnē/, jo eskimosam no nēģera darba nekāda labuma un pretēji.

Darba dalīšana tautsaimniecības izpratnē izriet no priekšnosacījuma, ka vairāku personu darbība rada vienu veselo, vienu veselo tādā nozīmē, ka šīs atsevišķās personas viena ar otru atrodas saimnieciskos sakaros /nevis kā eskimosi ar nēģeri/ un šo atsevišķo personu darbība viena otru papildina līdz vienam kopīgam veselam.

Darba dalīšana starp eskimosu un nēģeri notiktu tad, ja eskimosi un nēģeris apmainītu savā starpā savus ražojumus. Tādā kārtā tautsaimniecībā runā tikai par to darba dalīšanu, kurai blakus ir darba apvienošana jeb kopdarbība /vārda visplašākā nozīmē./.

Darba dalīšana un darba apvienošana var notikt:

- 1/ Atsevišķā uzņēmumā, arī atsevišķā mājturībā. Darba dalīšana mājturībā, droši vien, pastāvēja jau tad, kad vēl nebija mainas. Jau tad vienas un tās pašas mājturības dalībnieki dažādus uzdevumus - darbus sadalīja savā starpā, vismaz tik tālu, ka sievietei bija viens darbs, bet vīrietim - cits darbs.

2. Dažādu uzņēmumu starpā. Tā viens uzņēmums ražo kādu vienu preci vai pakalpojumu, otrs - kādu citu preci vai pakalpojumu u.t.t. Šī darba dalīšana radās reizē ar paša uzņēmuma rašanos un veidošanos, radās tad, kad uzņēmums pamazām izauga un atdalījās no mājturības.

Kā vienā tā otrā darba dalīšanas gadījumā atsevišķas specialitātes profesijas papildina vienu otru vienā un tai pašā saimniecotāju sabiedrībā kā vienā veselā.

Darba dalīšanas priekšrocības.

Darba dalīšanas priekšrocības ir tik lielas, ka ar katru gadu specializācija kā starp atsevišķiem uzņēmumiem, tā arī starp atsevišķām personām /uzņēmumiem/ pastāvīgi pieaug.

Kādas tad īsti priekšrocības dod darba dalīšana? Darba dalīšanas priekšrocības jau novērotas sen. Par to jau runājuši arī seno grieķu autori. No tautsaimniekiem ADAMA SMITHS ir tas, kas darba dalīšanas priekšrocības tik pilnīgi formulējis, ka pie tā arī tagad maz ko var pievienot. Problēma par darba dalīšanu sastāda I nodaļu A.SMITA ievērojamam darbam

"Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations"

/pētījumi par tautu bagātības dabu un tās cēloņiem/. Īsumā svarīgākās darba dalīšanas priekšrocības var formulēt:

1. Darba dalīšana pavairo darba darītāja izveicību un prasmi, jo darba dalīšanas gadījumā darba darītājam neskaitāmas reizes nākas atkārtot vienas un tās pašas darbības, kustības, kuru rezultātā rodas minētie: izveicība un prasme. Sakarā ar to, nevien pats darbs kļūst produktīvs, bet arī produkts ir - ja tā varētu izteikties - labāk nostrādāts, iegūtā produkta kvalitāte ir augstāka.
2. Darba dalīšana ietaupa laiku, kas vajadzīgs, lai pārietu no viena darba uz otru, ka tas ir nepieciešams tad, ja viena un tā pati persona veic dažādus darbus. Šis laika ietaupījums, kā praksē izrādās, ir daudz lielāks, nekā sākumā var iedomāties. Tā kā sakarā ar darba dalīšanu katra strādnieka darbs ir vienkāršāks, tas sastāv no maza skaita vienkāršām kustībām, tad šādu darbu iespējams ienācīties daudz ātrāk, nekā senāk, kad amatniekam vajadzēja izlietot daudz laika, lai ienācītos savu arodu. Rodas arī šai ziņā zināms laika ietaupījums.
3. Sadalot darba procesu sīkākās daļās, kā tas notiek pie darba dalīšanas vienā uzņēmumā, rodas lielāks pamudinājums neklēt iespēju vienmūlo cilvēka darbu atvīdot ar mašīnu darbu. Tā darba dalīšana veicina jaunu tehnisku izgudrojumu rašanos. Jauni tehniski izgudrojumi savukārt padara produktīvāku cilvēka darbu.

Interesanti, ka ļoti lielu mašīnu skaitu, droši vien, lielāko daļu no tām izgudrojuši cilvēki, kas pašiem nākas šo vienmūlo darbu atkārtot. Literatūrā par izgudrojumiem ir daudz nostāstu. Viens no tiem ir nostāsts par sēnu, kas strādāja pie pirmās tvaika mašīnas. Tvaika mašīna toreiz bija iekārtota tā, ka vajadzēja pie tās sūdot zēnar u. grozīt divus krānus, lai ienāktu tvaiks un izdarītu spiedienu uz virzuli un pēc iedarbības izlaistu tvaiku laukā. Zēns sākmā krānus grozījis, bet kādreiz šos krānus pievienojis pie riteņa, lai griežoties riteņim, grieztos reizē arī krāns. Kad to ievēroja tvaika mašīnas īpašnieks, tad viņš savu mašīnu papildināja ar jaunu

technisku ierīci, kas atvietoja zēna darbu.

Šīs trīs darba dalīšanas priekšrocības, ko minējām, ir tās, uz kurām aizrādīja jau ADAMS SMITHS. Šie viņa aizrādījumi ir spēkā arī mūsu dienās. Pie šīm trim SMITHS minētajām priekšrocībām maz ko var pievienot. Minēsim vēl dažas darba dalīšanas priekšrocības.

4. Sakarā ar darba dalīšanu, rodas iespēja daudz pilnīgāk izmantot kā darbu, tā kapitālu. Pateicoties darba dalīšanai, liels un spēcīgs cilvēks var kļūt par kalpoju, ne-spēcīgs -- par pulksteņu taisītāju.

Pateicoties darba dalīšanai ir iespējams izmantot katru cilvēka īpatnējās spējas. Labs pieredzētais šai ziņā ir HENRI FORDA uzņēmumi. Izrādās, ka pēc pasaules kara H. FORDS savos uzņēmumos ir ierādījis darbu daudziem kara invalīdiem, pie kam tie saņēmuši veselo cilvēka algu un pildīja arī vesela cilvēka funkcijas. FORDS bija iekārtojis tā savas fabrikas, ka invaliditātei nav bijis nozīmes. Ar darba dalīšanas palīdzību FORDS akliem cilvēkiem deva tādu darbu, ko var strādāt kā labi redzīgs, tā neredzīgs u.t.t.

Līdzīgi ir iespējams ekonomiskāk izlietot darba rīkus un mašīnas. Ja pie kāda darba strādā viens cilvēks, tad vienā un tai pašā laikā var strādāt tikai ar vienu darba rīku, bet citi darba rīki stāv brīvi un gaida savu rindu, kad tie būs vajadzīgi darbā. Turpretī pie darba dalīšanas iekārtots tā, ka vienā un tai pašā laikā notiek dažādas operācijas un visi darba rīki un mašīnas nodarbināti visu laiku pilnos apmēros.

Un beidzot darba dalīšana padara vieglāku un vienkāršāku darba pārraudzi, kontroli. Sadalot darbu, vieglāk nosaidrot katru atsevišķa strādnieka ražīgumu.

Šī darba dalīšana devusi iespēju iekārtot arī slidošo lentu.

S t a n d a r t i z a c i j a.

Darba dalīšanas priekšrocībām ir vienai svarīgas sekas. Vispirms jāatzīmē, ka darba dalīšanas vienā un tai pašā uzņēmumā jeb tehniskās darba dalīšanas rezultātā ir radušies gatava produkta standartizācija. Citiem vārdiem sakot,

techniskā darba dalīšana izsaukusi gatava produkta standartizāciju. Standartizācijas pamatā ir tipizācija un normalizācija.

T i p i z a c i j a nozīmē pilnīgi vienādu priekšmetu ražošanu lielos vairumos. Tipizācijas dēļ, priekšmetu, ko ražo lielos vairumos, atsevišķus eksemplārus ir viegli atvietot vienu ar otru. Tipizācija sevišķi attīstīta A.S.Valstīs. Piem., FORDS katru gadu izlaiž jaunu vieglā auto tipu. Atsevišķi tipi ir arī lauksaimniecības u.t. mašīnām. Pateicoties izstrādātiem tipiem, ir viegli šo mašīnu remontēt, jo katrā mašīnā detaļi ir sanumurēti un sabojātās sīkdaļas vietā viegli var ievietot jaunu. Interesanti atzīmēt, ka A.S.V. pazīstami gandrīz tikai šādi remontēti. Kad es studēju vienā no A.S.V. universitātēm, sabojājās viens manas rakstammašīnas burts, jo kniedīte bija kļuvusi vaļīga. Es to aiznesu uz kādu labošanas firmu. Izrādījās, ka mana rakstammašīna ir vācu firmas ražojums un tāpēc labošanas firma atteicās labot, jo viņiem nav šai mašīnai vajadzīgo sīkdaļu. Citas firmas arī līdzīgi motivējot -- atteicās mašīnu labot. Beidzot atradu kādu firmu, kas izlaboja, bet paņēma 7 dolārus.

Šāda tipizācija, kas sastopama pie rūpniecības produktiem ir arī lauksaimniecībā, sevišķi A.S.Valstīs, cik vispārī tā ir iespējama. Tur ir veseli apvidi, kas ražo vienu un to pašu labības vai augļu šķirni u.t.t.

Normalizācija savukārt nosaka katram tipam vienveida lielumus un formu.

Piemēru normalizācijai ir daudz, kā apavi pēc numuriem u.t.t. Ar gatavus apģērbus u.c. preces normalizē. Jaunākū laikā uz normalizāciju pāriet visās nozarēs, arī papīra rūpniecībā. Interesants normalizācijas veids ir telegramas A.S.V. Pastā katram gadījumam ir izstrādāti telegramu teksti. Ir kodi 4 - 5 normalizēti telegramu tipi. Izvēloties no šīm telegrafu tikai šīs telegramas numuru, jo tur otrā galā teksts attiecīgām numuras ir jau priekšā. Var telegrafēt parastā kārtā, bet tad iznāk dārgāk. Ar šo normalizāciju Amerikā ir daudzi piedzīvojumi, jo dažreiz var arī kļūdīties, piem. sajaucot telegramu numurus.

Standartizācija, t.i. tipizācija un normalizācija dod lielus ietaupījumus atsevišķiem uzņēmumiem.

Minēsim kādu piemēru. Viena Amerikas apavu fabrika ražoja ap 2500 dažāda veida apavus, pie kam viens apavu pāris maksāja 10 dolarus. Kādreiz nāca uz domām tuvāk iepazīt apavu tirgu, izdarīt apavu tirgus analīzi. Starp citu, firma centās izmērīt savu klientu kājas. Tā tika izdarīti ap 0,5 milj. mērījumu. Iegūtos skaitļus sagrupēja un apstrādāja. Konstatējums bija šāds: līdz šim ir ražoti apavu veidi tādām kājām, kas nav sastopamas. Tad firma apavu veidus pārnormalizēja un no 2500 apavu tipiem izveidoja 100 apavu veidus, ko sāka ražot. Izrādījās, ka šie 100 apavu veidi spēja apmierināt pilnīgi pieprasījumu un patērētājus. Apavu veidu samazināšana deva iespēju fabrikai agrākas kvalitātes apavus pārdot par 6 dolariem, pie kam arī pašai firmai palika laba peļņa.

No otras puses, profesionālā darba dalīšana, kas pastāv starp atsevišķiem uzņēmumiem, ir novedusi pie pastāvošās maiņas saimniecības.

Šis darba dalīšanas rezultātā ir radušies uzņēmumi, kas kalpo uzņēmumā nodarbinātām personām ienāku a sagādāšanai, par ko šīs personas maiņas ceļā iegūst visu, kas nepieciešams viņu vajadzību apmierināšanai.

To varētu attēlot šādi:

V P A
V P P A
V P N P A

kur V - vajadzības, P - pirktspējas, A - vajadzību apmierināšana un N - nauda.

Atsevišķas personas, atsevišķi uzņēmumi specializējas atsevišķās nozarēs tāpēc, ka pastāv zināma starpība starp upuriem, kas jānes maiņai saražotām precēm un par tām precēm, ko iemaina sev. Piem. ja man vajadzīgi zābaki, tad es tos tirgū pieprasu un par , priekšlasījumus lasot, nopelnītiem līdzekļiem nopirku. Ja turpretī man pašam vajadzētu pagatavot zābakus, tad man ilgi vajadzētu strādāt, un šaubos, vai kaut kas iznāktu. Šo starpību sauc par salīdzināmām izmaksām.

Tā rodzan, ka profesionālu darba dalīšana, t.i., darba dalīšana, kas notiek starp uzņēmumiem, ir novērusi pie t.s. indirektās jeb netiešās vajadzību apmierināšanas.

Indirektā jeb netiešā vajadzību apmierināšana nozīmē to, ka atsevišķi cilvēki un uzņēmumi ražo precas tirgum un pret tām iemaina savas labumus, kas nepieciešami šīm personām vai uzņēmumiem vajadzību apmierināšanā.

Indirektai jeb netiešai vajadzību apmierināšanai ir ļoti liela līdzība ar t.s. kapitalistisko jeb aplīnkus ražošanu /par ko runājam tad, kad apskatījām ražošanas faktoru darbu/; šī līdzība izpaužas divējādi:

1. Kapitalistiskās ražošanas gadījumā darba rīki un mašīnas un ražošanas procesā sastopamie starpprodukti ir tie, kas dod iespēju iegūt lielāku gatavu produktu daudzumu. Indirektās vajadzību apmierināšanas gadījumā ir tie produkti, ko iegūst no specializētas ražošanas, kas dod iespēju iegūt lielāku patēriņam nepieciešamu produktu daudzumu, nekā tas būtu bijis iespējams pie tiešās vajadzību apmierināšanas.

2. Kapitalistiskā ražošana, kā redzējām, prasa laiku. Tāpat laiku prasa arī darba dalīšana jeb indirektā vajadzību apmierināšana, jo pret saražotiem produktiem jāiemaina citi; saražoti produkti nav domāti ražotāja patēriņa vajadzībām.

Ievērojot to, var teikt, ka profesionālu darba dalīšana kā starp uzņēmumiem, tā arī vienā un tai pašā uzņēmumā ir viena no kapitalistiskās ražošanas īpatnībām.

Darba dalīšanas trūkums.

Apstāstīsim pie darba dalīšanas trūkumiem. Darba dalīšanas trūkumi, uz ko atsaucas daži tautsaimnieki, ir galvenā kārtā sociales, bet ne saimnieciskas dabas. Tā aizrāda, ka, piem., pateicoties tehniskai darba dalīšanai /kas norit viena uzņēmuma robežās/ strādnieks neredz sava darba produktus. Strādnieks visu laiku dara vienu un to pašu sīku darbu, bet gatavu produktu neredz. Piem., fabrikā strādniekam garām slīd konveijers /slīdošā lenta/, uz kura gul auto; strādnieks to nolako, vai pieligriē kādu skrūvi vai izdara kādu citu kustību. Kad auto nāk gatavs, tad pie tā ir pārlūkusi darbu vairāki tūkstoši cilvēku, bet katrs no viņiem savu individuālo darbu neredz. Šis apstāklis, ka daži sociologi aizrāda, nositot strādnieka darba interesi. Jāsaka, ka ir divējādas dabas cilvēki, vieni ir tādi, kas mehānisks darbs patīk. Strādājot tādu darbu, tie domā pavisam par kaut ko citu. Citi turpretī nevar mehāniski strādāt nedomājot līdzī. Tie cenšas katru kustību variēt, kāpēc tad šiem strādāt tādu darbu ir ļoti grūti.

Aizrāda arī, ka Dika un Bova muļķīgo komediju apmeklētāju lielais vairums taisni esot šādu cilvēku, kas strādā pie slīdošām lentām.

Kas attiecas uz šīm muļķīgām komedijām, tad tam nav sakars ar slīdošo lentu, bet ar to, ka A. V. ieplūst ļoti daudz emigrantu. Tie ir tie, kas Amerikas kultūras līmenī ļoti pazemina. Iebraucot Amerikā, tie nezina angļu valodu, bet no savas valodas, savas kultūras tie ir aizgājuši projām. Literatūra ir tikai angļu valodā, kas šiem emigrantiem nav pieietana. Angļu valodu viņi iemācās tikai par tik, cik tā ir nepieciešama dzīvē. Pazinu kādu krievu emigrantu, kas bija aizmirsis savu un bija pilnīgi atlauzts no krievu kultūras.

Angļu valodā viņam nebija vairāk par 500 vārdiem. Tā šie emigranti nevar iekļauties tās valsts kultūrā, kurā tie dzīvo un tāpēc tad ir šo muļķīgo Dika un Dova komediju cienītāji.

Apskatītais ir stipri raksturīgs emigrantiem, jo viņi ir itkā izmesti uz sēkļa, jo no agrākās kultūras nav nekas pari palicis. Dzimtene viņiem vēlojas tāda, kādu to ir atstājuši. No vienas puses dzīvojot ar vecu gadu atmiņu un no otras puses nesaplūstot ar pārējiem, cilvēki tiek galīgi notrulināti, kādēļ tad arī ar šo izskaidrojams augšā minētais.

Tā tad piezīmēsi, ka darba dalīšanai ir arī neapšaubami trūkumi.

Tomēr, kaut arī šos darba dalīšanas trūkumus ievēro - nevar teikt, ka darba dalīšana ir trūkums, no kā būtu jāizvairas. Ekonomiskā politikā redzēsini, ka darba dalīšana dod arī daudz saimniecisku priekšrocību, ka mūsdienās no tās nedrīkst izvairīties. Praktiskie tautsaimnieki un sociologi domā tikai par to, ka ar saprātīgas ekonomiskās politikas un sociālās politikas līdzekļiem mīkstināt darba dalīšanas sociālos trūkumus un kā panākt iespējami mazāku šo trūkumu iedarbību uz saimniecisko un sabiedrisko dzīvi.

Izm. nolagāto lekciju beigās.

