

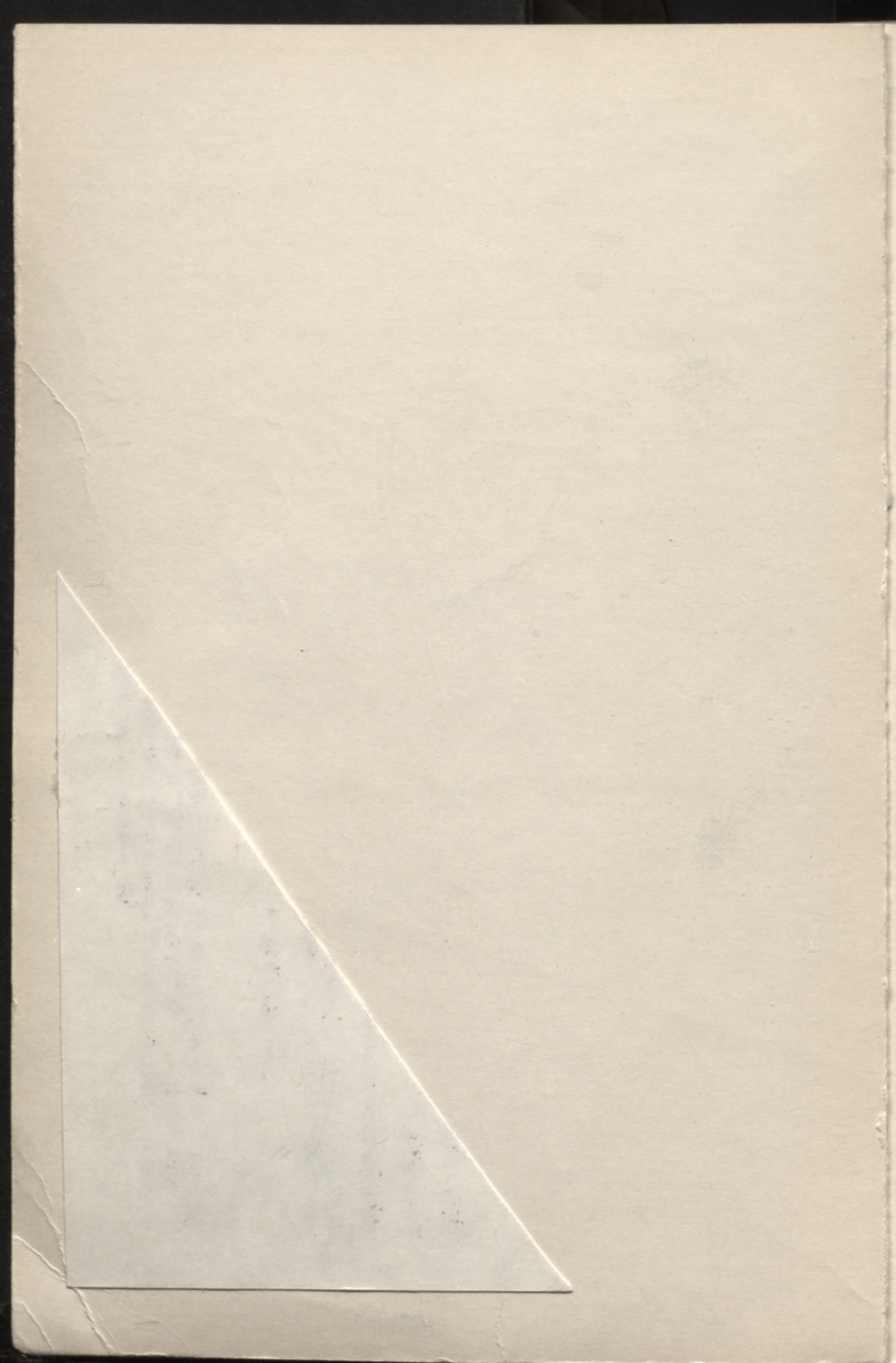
L $\frac{93-3}{3}$

**A. J. Isaksens
K. B. Hamiltons
T. Gilfasons**

Pārejas ekonomika

No plāna uz tirgu

- EKONOMIKAS PAMATJAUTĀJUMI
- KĀ DARBOJAS TIRGUSEKONOMIKA
- FINANCES, NAUDA, KAPITĀLS, DARBASPĒKS
- PRIVATIZĀCIJA — PATI SVARĪGĀKĀ REFORMA
- JAUNA SISTĒMA — JAUNAS PROBLĒMAS:
KAS MŪS SAGAIDA?



Jannikei un Elizabetei
Metei, Kristoferam un Tobiasam
Johannai un Bjarni

Arne Jon Isachsen
Carl B. Hamilton
Thorvaldur Gylfason

Economics of Transition

From Plan to Market

Rīga «Zinātne» 1992

93-3

3

33(1-672)

Arne Jons Isaksens
Karls B. Hamiltons
Torvaldurs Gílfasons

Pārejas ekonomika

No plāna uz tirgu

Rīga «Zinātne» 1992

65.9 (Nor)

Is 116

EATVIJAS VALSTS

BIBLIOTEKA

~~45-55~~

030 6088629

No angļu valodas tulkojuši
Maruta DZĒRVE, Dace ĶERUS, Sandra RUTMANE,
Vija STABULNIECE, Ģirts ZEILĀRS

Redaktore Inta ROZENVALDE

© A.J. Isachsen, C. B. Hamilton,
T. Gylfason, 1991

© Izdevniecība «Zinātne»,
tulkojums latviešu valodā, 1992

ISBN 5-7966-0955-6

Ceļavārdi

Piecdesmit gadus mēs bijām spiesti iet svešu ceļu, maldīties plānotās ekonomikas purvā. Šo purvu nu esam izbrīduši un tagad stāvam jauna ceļa meklējumos pie tirgusekonomikas sliekšņa. Stāvam krustcelēs... Atrāšanās krustcelēs ir mūsu šodienas raksturīgākais stāvoklis. Kā atrast tādus orientierus, kam sekojot būs droši, ka neiebrīdīsim jaunā purvā?

Viens orientieris ir neapšaubāms un nesatricināms — tā ir uzticēšanās latviskajai dzīvesziņai, gadu simteņos neiznīdētajai tautas strādātgribai, strādātprasmei, darba tikumam.

Otrs orientieris ir mūsu pašu vēsturiskā pieredze, mūsu pašu pieļauto kļūdu analīze, mērķtiecīgi veidota jauna ekonomiskā politika.

Trešais orientieris ir pasaulē uzkrātā tirgusekonomikas pieredze — gan pozitīvā, gan negatīvā. Pēdējā ir pat svarīgāka par pirmo. Tādēļ ir iepriecinoši, ka, pateicoties šās grāmatas autoru — trīs skandināvu zinātnieku — pūlēm, latviešu lasītājam būs iespēja iepazīties ar tirgusekonomikas funkcionēšanas galvenajām likumsakarībām un problēmām, plusiem un mīnusiem. Nenoliedzami vērtīgi ir autoru priekšlikumi kā efektīvāk, «bezspāpīgāk» veikt šo grūto ceļu no plāna uz tirgu. Turklāt jāatzīmē, ka izteiktās atziņas nav tapušas kabinetu spekulatīvi teorētiskajā gaisotnē, bet gan, autoriem labi pārzinot Viduseiropas un Austrumeiropas ekonomikas patieso stāvokli.

Ekonomiskās zināšanas, kas sociālismā lielākajai daļai cilvēku bija pieejamas vienīgi «pareizajā» interpretācijā, daudzus ir izraisījusi

noturīgu alerģiju. Taču šodienas norises prasa citādu domāšanas ievirzi. Par izšķirīgo spēku Latvijas ekonomiskajā augšupejā jāklūst intelektuālajam potenciālam, situācijas zinātniskai izpratnei, jo tie ir mūsu mazās tautas nozīmīgākie resursi. Tādēļ pati vērtīgākā palīdzība, ko varam saņemt no mūsu draugiem, ir «*know how*» — zināšanas, tehnoloģijas, ekonomiskā pieredze.

Ikvienam pētījumam, kā uzskatīja angļu filozofs, dabaszinātnieks un politiķis Frānsiss Bēkons, var būt mērķis iegūt gaismu, bet var būt arī cits mērķis — iegūt augļus. Skandināvu ekonomisti, uzrakstījuši populāru grāmatu par pašām būtiskākajām tirgusekonomikas norisēm un mehānismiem, mums dāsni piedāvā abus šos labumus. «Pārejas ekonomika» nenoliedzami kalpos plašu iedzīvotāju slāņu ekonomisko zināšanu vairošanai. Jo ir svarīgi, lai gaisma un augļi nepaliktu tikai šaura speciālistu loka privilēģija.

Ceram, ka šis vērtīgais pētījums lasītājus ne vien izglītos, bet arī patiesi ieinteresēs. Mēs novēlam tam plašu lasītāju loku.

Redakcija

Priekšvārds

Doma sarakstīt šo grāmatu mums radās 1990. gada oktobrī Kauņā, kad tur — senajā Lietuvas galvaspilsētā — notika konference «Baltijas saime». Noslēdzot šīs milzu problēmas, ar kurām sadursies Lietuva un citas Baltijas valstis, pārejot no plāna uz tirgu, mēs nolēmām palīdzēt, sarakstot grāmatu, kurā tiktu izskaidrota tirgusekonomikas darbība. Šīs grāmatas nolūks ir kaut nedaudz palīdzēt minēto procesu izpratnē.

Grāmatas tapšanas laikā pie Norvēģijas Vadības skolas tika nodibināts Baltijas uzņēmējdarbības attīstības centrs. Mūsu pētījums, kurš šobrīd jau ir publicēts lietuviešu valodā un kuru gatavo iespēšanai arī vairākās citās Austrumeiropas un Viduseiropas tautu valodās, ir pirmais solis minētā centra mācību bibliotēkas programmas realizēšanā.

Sākotnēji šī grāmata bija domāta iesācēju kursiem ekonomikā un uzņēmējdarbībā. Taču, tā kā mēs vairāk izmantojam vienkāršus piemērus, nevis matemātiskus vienādojumus, mūsu darbs salīdzinājumā ar citām tradicionālām ekonomikas mācību grāmatām varētu būt piemērots plašākam lasītāju lokam. Ar manuskripta pirmuzmetumu iepazīstinājuši Skandināvijas lasītājus, mēs patiešām pārliecinājāmies, ka cilvēki, kuru dzīves gājums ir visai atšķirīgs, to lasot, ir guvuši labu ieskatu ekonomikā. Tas vieš cerību, ka arī uzņēmēju aprindām, zinātniekiem un mācībspēkiem, politiķiem, valsts ierēdņiem un vienkārši izglītotiem cilvēkiem varētu noderēt grāmatā izteiktās atziņas.

Ar pateicību mēs uzklausījām vērtīgās piezīmes, kuras par manuskriptu izteica Ūlavs Bjerke (*Olav Bjerke*), Ole Bjerns Feusa (*Ole Bjørn*

Fausa), Harijs Flams (*Harry Flam*), Knuts Isaksens (*Knut Isachsen*), Gersons Komisars (*Gerson Komissar*), Prebens Munte (*Preben Munthe*), Reidars Nilsens (*Reidar Nilsen*), Eisteins Norengs (*Øystein Noreng*), Matss Persons (*Mats Perrson*), Geirs Helge Šetre (*Geir Helge Sjøtrø*), Jans Arilds Snoens (*Jan Arild Snoen*), Eisteins Tegersens (*Øystein Thøgersen*), Jenss Jonatans Vilhelmsens (*Jens Jonathan Wilhelmsen*) un Anderss Oslunds (*Anders Åslund*). Tore Rokstads (*Tore Rokstad*) un Nilss Heuglans (*Nils Haugland*) sniedza lietpratīgu zinātnisku palīdzību. Turklāt viņi rūpīgi papildināja manuskriptu, iestrādājot tajā novitātes un trīs autoru izdarītos labojumus. Dr. phil. Džons Kristians Langlijs (*John Christian Langli*), Norvēģijas Vadības skolas klausītājs, sagatavoja uzmetumu nodaļai par grāmatvedības uzskaiti. Nedaudz pārveidotu to lasām kā šīs grāmatas 17. nodaļu. Mēs viņam esam pateicību parādā.

Visbeidzot, mēs pateicamies Norvēģijas Ārlietu departamentam un Zviedrijas Starptautiskās attīstības pārvaldei (*SIDA*) par sniegto materiālo atbalstu.

Daudzi cilvēki uzskata ekonomiku par sarežģītu zinātni. Tieši šī iemesla dēļ mēs centāties rakstīt pēc iespējas vienkārši, taču nezaudējot zinātniskumu. Par to, kā mums ir veicies, izklāstot ekonomikas zinātnes pamatnostādnes, spriedīsīt jūs, kad būsīt izlasījuši grāmatu. Mēs tagad uz brīdi noliekam savas pildspalvas un vēlām jums patīkamus mirkļus, šo grāmatu lasot.

Oslo

Stokholma

Reikjavika

Arne Jons Isaksens

Karls B. Hamiltons

Torvaldurs Gilfasons

1991. gada decembrī

Patīk tas jums vai ne, vēsture ir mūsu pusē.
Mēs jūs apglabāsim.

Nikita Hruščovs

1. nodaļa Ievads

1960. gadā Nikita Hruščovs paziņoja, ka nākamo 20 gadu laikā Padomju Savienība materiālā dzīves līmeņa ziņā panāks un apsteigs Savienotās Valstis. Pielieciet vēl desmit gadus, un jūs atradīsiet sabrukuma stāvoklī nonākušu ekonomisko sistēmu. Un tā ir padomju ekonomiskā sistēma.

Aizvadītajos 30 gados plānojošas ekonomikas sistēma (*system of economic planning*) apliecinājusi savu nespēju saražot to, ko tās vadītāji bija solījuši. Tagad šī fakta atzīšana ir izraisījusi vēlmi mainīt ekonomisko sistēmu. Par vienīgo piemēroto risinājumu parasti tiek uzskatīta tirgusekonomika (*market economy*).

Šodien Somijā materiālais dzīves līmenis (*standard of living*) ir četras reizes augstāks nekā Baltijas valstīs, lai gan otrā pasaules kara sākumā nacionālais ienākums uz vienu iedzīvotāju šajās zemēs bija apmēram vienāds. Ekonomiskais stāvoklis Ungārijā 1940. gadā bija apmēram tāds pats kā Austrijā, bet Čehoslovākijā dzīves līmenis bija pat augstāks. Taču šodien ierindas austrietim ir vismaz divas reizes augstāks dzīves līmenis nekā ierindas ungāram vai čeham un slovakam.

Vai arī aplūkosim divus citus kontinentus. Materiālais dzīves līmenis Dienvidkorejā 1960. gadā noteikti nebija daudz augstāks kā Tanzānijā. 1988. gadā Tanzānijā viena iedzīvotāja pirktspēja (*purchasing power*) bija vidēji 355 ASV dolāri, turpretī Dienvidkorejā — 3056 dolāri, t. i., vairāk nekā astoņas reizes lielāka. Salīdzinājumā ar Ziemeļkoreju, kas Korejas kara beigās aptuveni pirms 40 gadiem bija

bagātākā Korejas pussalas daļa, Dienvidkorejā ienākums uz vienu iedzīvotāju šodien ir vismaz piecas reizes lielāks.

Materiālā dzīves līmeņa attīstību dažādās valstīs ir grūti salīdzināt, tomēr secinājums ir viens: ekonomiskās augsmes (*growth*) ziņā tirgus-ekonomika ir izrādījusies krietni pārāka par plānotu ekonomiku. Un 1989.—1990. gada revolūciju Austrumeiropā un Viduseiropā vispār ir grūti izprast, ja nesaistām to ar dzīves līmeņa stagnāciju šajās valstīs.

Lai jaunā sistēma varētu funkcionēt kaut cik apmierinoši, līdzās entuziasmam, kas pavada atbrīvošanos no ciešajām komandekonomikas (*command economy*) važām, un kaismīgai vēlmei mesties iekšā nezināmajā derētu koncentrēt uzmanību uz tiem jautājumiem, kuri radīsies, ieviešot tirgusekonomiku, kā arī aprādīt prasības un problēmas, ar kurām sastapsies gan sabiedrība kopumā, gan ikviens tās loceklis.

Izsakoties nedaudz vienkāršāk, var teikt, ka ekonomiskajai sistēmai ir jāatrisina šādas problēmas: efektīva resursu izmantošana (*effective utilization of resources*) tuvākā un tālākā nākotnē un ražošanas kopienā-kuma taisnīgs sadalījums (*just distribution*). Valstij šo problēmu risinājumā neizbēgami būs ļoti nozīmīga loma.

1.1. Efektivitāte

Efektīva resursu izmantošana nozīmē, ka ikvienam, kurš vēlas strādāt, būs darbs (*job*). Pilnīga nodarbinātība (*full employment*) ir svarīgs mērķis. Tai ziņā, ka plānotas ekonomikas (*planned economy*) valstīs darbs ir praktiski ikvienam, šī sistēma ir guvusi lielākus panākumus nekā tirgus. Turpretī, ja vērtējam darbaspēka izmantošanas efektivitāti, acīmredzams pārākums ir tirgussistēmai. Līdzās daudziem citiem faktoriem tas ir tādēļ, ka plānotā ekonomikā ārkārtīgi daudz darba laika tiek bezdarbībā (*idleness*) pavadīts darbavietā, kā arī stāvot veikalu rindās.

Dikstāves darbā ir resursu izniekošanas veids. Tirgusekonomikas valstīs kapitāla īpašnieks gūst peļņu (*profit*), proti, to, kas paliek pāri no ienākumiem (*income*) pēc tam, kad segtas visas izmaksas (*costs*). Tāpēc kapitāla īpašniekam ir spēcīgs stimuls novērst darbaspēka un citu resursu izniekošanu (*wastage*).

Plašāk skatoties, pilnīga nodarbinātība tomēr nav saistīta tikai ar cilvēku atrašanos darbā un garantiju, ka darba laiks tiek izlietots efektīvi. Tikpat svarīgi ir tas, ko viņi ražo un kā ražo. Un šajā ziņā tirgussistēma ir ievērojami apsteigusi plānojošo ekonomiku. Laika gaitā tirgus iegūst iekšēju mehānismu (*built-in mechanism*), kas nodrošina to, lai ražošanas struktūra mainītos kopsolī ar tehnoloģisko progresu un patērētāju preferencēm (*preferences*).

Ja tradicionālu ražojumu (*well-known products*) izlaidē strauji tiek ieviestas jaunas metodes, tiem uzņēmumiem, kas nepielāgojas attīstības gaitai, radīsies grūtības savu preču pārdošanā. Gluži vienkārši viņi riskē augsto cenu dēļ palikt ārpus tirgus. Tuvākās sekas var būt uzņēmumu slēgšana (*closure*) un bezdarba pieaugums, taču tālākā perspektīvā sistēma kopumā kļūs elastīgāka.

Tirgusekonomikas valstīs uzņēmumi sacenšas savu preču un pakalpojumu (*goods and services*) pārdošanā. To galvenā rūpe ir kalpot patērētāju (*consumers*) interesēm. Tas veicina ražot jaunus izstrādājumus, kas labāk apmierinātu patērētāju prasības (*demands*). Progresīvi uzņēmumi (*innovative enterprises*), kas šai jomā gūst panākumus, kontrolēs lielāko tirgus daļu. Uzņēmumi, kas nespēs uzlabot preču kvalitāti, būs spiesti savu darbību ierobežot. Trabants bija pats lētākais automobīlis, taču pēc Austrumvācijas un Rietumvācijas apvienošanās 1990. gadā, kad tirgū parādījās arī citu marku automobiļi, tik sliktu precī neviena vairs nevēlējās. Sliktas kvalitātes izstrādājumu ražošanai samazīnoties vai apstājoties, atbrīvojas resursi plaukstošiem (*expanding*) uzņēmumiem un nozarēm (*industries*).

Ja patērētāju gaume (*taste*) laika gaitā mainās, uzņēmumiem tas operatīvi jāfiksē un jāpieliek visas pūles, lai pārkārtotu ražošanu vēlamajā virzienā. Viens no iemesliem, kādēļ japāņu ražotāji guva tik lielu īpatsvaru ASV tirgū pēc naftas cenas četrkārsīšanās 1973.—1974. gadā, bija tas, ka japāņu uzņēmēji daudz ātrāk nekā viņu Amerikas sāncenši uztvēra pieprasījumu pēc ekonomiska automobiļa. Amerikāņu autorūpniekiem vajadzēja krietni vairāk laika, lai reaģētu uz prāvo benzīna cenas pieaugumu. Amerikāņu patērētājiem paveicās, jo lielaļiem pašmāju automobiļiem bija alternatīva — mazie automobiļi, kurus importēja no Japānas un arī no Eiropas.

Plānotas ekonomikas valstī ražošanu nosaka centrālā plānotājiestāde (*central planning body*). Principā šai iestādei, balstoties uz

jauninājumiem (*innovations*) ražošanas tehnoloģijā un patērētāju mainīgo gaumi, vajadzētu plānus nepārtraukti pārskatīt.

Taču praksē tas tā nenotiek. Pirmkārt, atsevišķa uzņēmuma vadība (*manager*) nav ieinteresēta uzņemties risku, kas saistīts ar jaunas tehnoloģijas ieviešanu. Jo nav īpašnieka vai to grupas, kas gūst ienākumus no ražības pieauguma. Otrkārt, plānotai ekonomikai ir raksturīgas bēdīgi slavenās rindas (*queues*); lielākajai daļai preču un pakalpojumu cenas neatbilst pieprasījumam — tās ir pārāk zemas. Tādēļ plānotājiem ir grūti spriest par esošo resursu optimālu izmantošanu, proti, par to, kādu preču un pakalpojumu iegādē (*obtaining*) patērētājs ir visvairāk ieinteresēts.

Praksē plānojoša ekonomika ir kļuvusi par tādu sistēmu, kurā galvenā rūpe ir nevis patērētāju pieprasījuma apmierināšana, bet gan paša plāna izpilde. Plānota ekonomika ir orientēta uz ražotāju, turpretī tirgusekonomika — uz patērētāju.

Tā kā plānojoša ekonomika neveicināja inovācijas un arī laika gaitā nepielāgojās pārmaiņām patērētāju preferencēs, ekonomikas attīstībā iestājās stagnācija (*stagnation*).

1.2. Valsts loma

Tāds fenomens kā «tīra» tirgusekonomika, t. i., ekonomika, kur visi ekonomiskie lēmumi veidojas brīvā tirgū (*free markets*), nepastāv. Visas tirgusekonomikas ir «jauktas», jo ikvienā mūsdienu sabiedrībā valstij kā sabiedrisko interešu pārstāvei ir nozīmīga loma. Tirgusekonomikas valstīs parasti ir daudz lielāka rīcības brīvība nekā plānotas ekonomikas zemēs, tomēr valstij ir jāgarantē attiecīgu institucionālu struktūru (*institutional framework*) pastāvēšana. Tās ietver atbilstīgu likumdošanas kodeksu, kas cita starpā garantē to, ka indivīds ir brīvs uzsākt pats savu uzņēmējdarbību (*business*). Valstij tārad ir jānodrošina likumi un kārtība, atbilstīga militārās aizsardzības un labklājības (*welfare*) sistēma, kā arī dažādi nolīgumi ar citām valstīm. Valsts ierēdņu uzdevums ir realizēt politiskus lēmumus minētajās jomās. Tādējādi ekonomikas efektivitāte kopumā ir atkarīga arī no tā, cik labi funkcionē ierēdniecība (*bureaucracy*).

Veidojot institucionālas struktūras un izstrādājot «spēles noteikumus» uzņēmējdarbības sektoram, valstij noteikti ir jāņem vērā arī negatīvie ekonomiskās darbības blakusefekti (*side-effects*), pirmām kārtām apkārtējai videi nodarītais kaitējums (*damage*).

Un, visbeidzot, zema inflācija, t. i., vispārīgā cenu līmeņa (*general level of prices*) faktiska stabilitāte uzlabos ekonomikas funkcionēšanu. Tas, ka inflācija ir zema, nenozīmē, ka preču cenām jābūt «zemām» vai arī ka cenu (te ietverot arī ūri, algas) attiecības laika gaitā nevarētu mainīties. Galvenā atbildība par inflāciju vienmēr gulsies uz valdību, jo tai pieder naudas emisijas monopols. Un, skatoties ilgā laika perspektīvā, apgrozībā esošais naudas daudzums (*supply of money*), kas funkcionē kādas valsts ekonomikā, būs izšķirīgais faktors vispārējā cenu kāpumā.

1.3. Ekonomiskais taisnīgums

Ekonomiskajai sistēmai jānodrošina ne vien efektīva resursu izmantošana, bet arī taisnīgs ienākumu sadalījums. Ilgu laiku daudzās Rietumu aprindās plānojošā ekonomika tika turēta lielā cieņā. Tam pamatā bija uzskats, ka ienākumu sadalījums plānojošās ekonomikas sistēmā ir taisnīgāks nekā tirgusekonomikas valstīs.

Mēs nemēģināsim šeit skaidrot terminu «taisnīgs ienākumu sadalījums». Tikai norādīsim, ka ienākumu sadalījums Rietumeiropas tirgusekonomikas valstīs, iespējams, ir pat daudz vienlīdzīgāks nekā Viduseiropas un Austrumeiropas valstīs ar plānotu ekonomiku, kur partijas bosi bija sev radījuši plašu privilēģiju sistēmu. Viņi apmeklēja īpašus veikalus, kuros nebija rindu un cenas bija zemas. Turklāt daudzus no viņiem priedēja tādi dienesta labumi (*perks*) kā, piemēram, savas «dāčās» un eleganti automobiļi.

Vārdu sakot, plānojošā ekonomika ir apsteigusi tirgusekonomiku vienīgi tai jomā, kas attiecas uz cilvēku nodrošinājumu ar vietu, kur uzturēties darba laikā (*working hours*). Taču, tiklīdz skaram jautājumu par resursu apmierinošas izmantošanas garantijām šobrīd un — vēl jo vairāk — nākotnē, tirgus pārspēj plānošanu. Un ražošanas kopieņēmuma (*resultant income*) sadalījums nekļūst mazāk taisnīgs salīdzinājumā ar sadalījumu plānotas ekonomikas valstīs.

1.4. Ieskats grāmatā

Nākamajās nodaļās mēs atgriezīsimies pie jau minētajām ekonomikas problēmām. Svarīgs šīs grāmatas nolūks ir izskaidrot, **kādēļ** visam bija jānotiek tieši tā: proti, kāpēc katrā sistēmā daudzdažādās problēmas tika risinātas ar tik atšķirīgiem panākumiem. Norīšu labāka izpratne ļaus apjaust tos izaicinājumus (*challenges*), ko ietver sevī pāreja no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku.

Pirmajā daļā mēs aplūkosim ekonomikas zinātnes (*economics*) sfēru, kurai ir īpašas disciplīnas statuss, respektīvi, aplūkosim ierobežotu resursu (*scarce resources*) efektīvas vadīšanas nepieciešamību. Nedaudz laika veltīsim, izskaidrojot trīs pamatjēdzienus — **piedāvājums, pieprasījums un tirgus sabalansēšana** (*market clearing*). Šie jēdzieni tiks lietoti, lai parādītu, kas tirgusekonomikā nosaka preču, teiksim, apavu kopprodukciju (*total production*) un cenu, par kādu šī prece tiks pārdota. Mēs parādīsim arī, kā šie pamatjēdzieni darbojas, izskaidrojot vispārīgā cenu līmeņa un nacionālā bruto produkta (*gross national product*) — atsevišķajos tirgos saražoto preču summas — veidošanos. Pieskarsimies arī inflācijas un bezdarba (*unemployment*) problēmām, taču izsmeltoši tās aplūkosim vēlāk.

Pirmās daļas pēdējā nodaļā aplūkosim resursu izmantošanu valstīs ar plānojošu ekonomiku. Tas ir svarīgi, lai gūtu nelielu ieskatu ne vien par to sistēmu, kas **nāk** bijušās vietā, bet arī par to sistēmu, kas **tiek** nomainīta.

Otrajā daļā tiks aplūkota jaunā sistēma, t. i., detalizēti izpētīsim atsevišķus tirgusekonomikas darbības aspektus. Labi funkcionējoša tirgus būtisks priekšnosacījums ir **alternatīvi** piegādātāji (*suppliers*). Tas attiecas kā uz uzņēmējiem, tā arī uz patērētājiem. Vārdu sakot, nav monopola. Tā kā ražotāji (*producers*) ir ieinteresēti izveidot monopolstāvokli, svarīgi, lai eksistētu atbilstīga likumdošana, kas šāda stāvokļa veidošanos kavē. Likumdošana un konkurence (*competition*), kas pastāv, pateicoties brīvam importam, neļauj uzņēmumiem monopolizēt tirgu.

Šobrīd Viduseiropas un Austrumeiropas valstīm ir ārkārtīgi svarīgi izstrādāt tādu likumdošanu, kas aizsargā **privātīpašuma tiesības**. Ja nebūs privātīpašuma tiesību, nebūs kapitālistu. Ja nebūs kapitālistu, nebūs kapitālisma. Ja nebūs kapitālisma, nebūs arī tirgusekonomikas.

Trešajā daļā centīsimies izskaidrot terminus, kas parasti tiek lietoti tirgusekonomikā, bet plānotā ekonomikā ir svešāki. Aplūkosim tādas jautājumus kā naudas nozīme maiņas un tirdzniecības (*trade*) veicināšanā, labi funkcionējoša kapitāla tirgus nozīme uzkrāšanā (*saving*) un kapitāla ilgtermiņa ieguldīšanā (*investment*), ārējās tirdzniecības loma ražošanas specializācijas pareizo jomu noteikšanā. Turpinājumā pievērsīsimies mūsdienīga darbaspēka tirgus (*labour market*) attīstīšanai un iztirzāsim valdības lomu ekonomikā.

Ceturtajā daļā ir aplūkotas problēmas, kas skar ražošanas līdzekļu privatizāciju. Ekonomiskā lēmējdarbība (*economic decision making*) paredz adekvātu finansiālu informāciju. Tādēļ mēs sniedzam īsu pārskatu par grāmatvedības uzskaites (*accounting*) elementiem. Grāmatu noslēdz svarīga un sarežģīta nodaļa, proti, tiek aplūkoti izaicinājumi, kurus izvirza pāreja (*transition*) no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku. Mums ir grūti priekšstatīt pakāpenisku, ieilgušu procesu. Lai tirgus funkcionētu labi, ir nepieciešams, lai viss pēc iespējas ātrāk nostātos savās vietās.

Pirms ķeramies pie lietas, mums jābūt skaidrībā par vienu — šī grāmata nav par politekonomiju. Mūsu nolūks nebija sniegt plašu vēsturisku apskatu par tiem spēkiem, kas izraisījuši pašreizējo krīzi. Taču mēs esam centušies pēc iespējas vienkāršāk izskaidrot ekonomiskās idejas un mehānismus, kas Viduseiropā un Austrumeiropā reti lietoti un lielāko tiesu slikti saprasti. Ja nezināmais tāpēc kļūs mazāk nezināms, jādoma, ka tas kļūs arī mazāk draudīgs.

Tā kā mēs akcentējam galvenokārt ekonomiskos mehānismus, nevis politekonomiju, izklāstā vietumis ir grūti izvairīties no zināma naivuma, it īpaši sākumā. Tā ir cena, kas mums jāmaksā par mēģinājumu sniegt skaidru priekšstatu par ekonomikas darbību.

Tos, kas uzskata, ka tirgusekonomika ir maģiska formula, kura, pietiekami bieži atkārtota, ražos preces, — un šķiet, ka tā domā daudzi, — tos šī grāmata atvēsinās. Arī tirgusekonomikā ir daudz dilemmu un neatrisinātu problēmu, lai gan, iespējams, to ir mazāk un tās nav tik smagas kā plānotas ekonomikas sistēmā. Kā valstīm veiksies, pārejot no plāna uz tirgu, būs atkarīgs no tā, cik labi šīs problēmas tiks izprastas un cik pievilcīgi cilvēkiem liksies tie risinājumi (*trade-offs*), kuriem jānāk vietā.

1. daļa

Ekonomikas problēma

Ikviens cilvēks tiecas savu kapitālu izmantot tā, lai tas nestu vislielāko peļņu. Viņa nodomos parasti neietilpst sabiedrības interešu atbalstīšana, un viņš arī nezina, cik lielā mērā šīs intereses patiesībā atbalsta. Viņš domā tikai par savu personisko drošību un personisko ieguvumu. Un kāda neredzama roka, šķiet, virza viņu pretī mērķim, kas nav paša izraudzīts. Rikodamies savās interesēs, viņš bieži vien atbalsta sabiedrības intereses daudz efektīvāk nekā tad, ja pats būtu izlēmis tās atbalstīt.

Ādams Smits

Ekonomikas zinātne pētī ierobežotu resursu izmantošanu un sadali. Ierobežojumi rodas tad, ja kaut kā nepietiek. Pasaulē pirms 18. gadsimta rūpniecības apvērsuma bija pietiekami daudz tīra gaisa un dzidra ūdens. Ikviens drīkstēja lietot gaisu un ūdeni, cik vien vēlas, nebaidoties, ka citiem to varētu pietrūkt. Šajā nozīmē ūdens un gaiss ir neierobežoti labumi. Tos var brīvi lietot jebkurš, neko par tiem nemaksājot.

Citādi ir ar apģērbu un pārtiku, automobiļiem un mājām. Ja sabiedrība vēlas paplašināt, piemēram, automobiļu ražošanu, tad mazāk resursu atliks citām lietām, piemēram, mājām. Ja vienu lietu lielāks daudzums nosaka citu lietu ierobežotu daudzumu, mēs runājam par ekonomiskiem labumiem.

Pieņemot ekonomisku lēmumu tādā nozīmē izdarīt izvēli par labu vienai lietai (piemēram, izmantot esošos resursus 10 automobiļu izlaidei) uz kādas citas lietas (piemēram, divu māju) rēķina. Tāpēc sabiedrībai kopumā, gluži tāpat kā atsevišķam indivīdam, ir svarīgi salīdzināt alternatīvas. Šī

alternatīvu izsvēršana ir viena no ekonomisko sistēmu pamatfunkcijām.

Tirgusekonomikā individuālais ražotājs pats nosaka, ko un kādā apjomā viņš ražos, pats arī atbild par preces kvalitāti un cenu. Turpretī plānotā ekonomikā to visu nosaka centrālā varas institūcija — plānojošā iestāde.

Ja pircēju pieprasījums pēc kādas preces un šīs preces piedāvājums apjoma ziņā nesakrīt, rodas vajadzība pēc mehānisma, kas varētu līdzsvarot pieprasījumu un piedāvājumu. Tirgusekonomikas valstīs individuālais ražotājs, vēlēdamies gūt pēc iespējas lielāku peļņu, pats nemitīgi apsvērs un attiecīgi mainīs produkcijas apjomu, kvalitāti un cenu. Turpretī plānotā ekonomika ir apliecinājusi savas vājās adaptācijas spējas. Oficiālās cenas faktiski netiek mainītas. Bez tam, kā izrādās, plānot uzņēmumu savstarpējās piegādes, kā arī uzņēmumu piegādes patērētājiem ir ļoti grūti. Turklāt reti kad ir īstenojama vēlme dabūt īsto kvalitāti par īsto cenu.

*Neatņemams kapitālisma trūkums ir nevienāds
labumu sadalījums, neatņemama sociālisma vērtība
ir vienāds nabadzības sadalījums.*

Vinstons S. Čērčils

2. nodaļa

Ražošana un sadale

Ekonomikas zinātne tāpat pētī visu, kas attiecas uz ierobežotu resursu izmantošanu un sadali. Varētu teikt, ka jebkurā sabiedrībā ekonomiskajai sistēmai jārisina divi galvenie jautājumi: ko vajadzētu ražot un kā būtu jāsadala saražotais?

2.1. Tirgus vai plāns?

Lēmums, ko ražot, parasti tiek pieņemts vienlaikus ar lēmumiem, kas būs atbildīgs par ražošanu un kādu tehnoloģiju ieteicams izmantot. Ar tehnoloģiju mēs saprotam ne vien ražošanā izmantojamo tehniku (*machinery*) utt., bet arī uzņēmuma darbības organizatorisko pusi. Ir jānosaka arī vēlamā produkcijas **kvalitāte** un nepieciešamā **kvantitāte**.

Visi minētie jautājumi ir saistīti ar ražošanu, un tie jārisina **vienlaicīgi**. Šis nosacījums attiecas gan uz tirgusekonomiku, gan uz plānotu ekonomiku. Tirgusekonomikā lēmumus pieņem paši uzņēmumi. Plānotā ekonomikā to dara «centrs» (jeb plānojošā birokrātija), kas ar direktīvu un likumu palīdzību cenšas regulēt rūpnīcas un citas ražotnes (*production units*) tā, lai šie uzņēmumi darītu tieši to, ko vēlas centrālā vara.

Kas attiecas uz otro galveno jautājumu, proti, ražošanas ienākumu **sadali**, plānotas ekonomikas piekritēji uzskata, ka šo jautājumu var risināt neatkarīgi no ražošanas. «No katra pēc viņa spējām, katram pēc viņa vajadzībām» — tāds bija komunistiskās sabiedrības galamērķis.

Tādējādi jautājumus, kas saistīti ar ienākumu sadali, lēma atsevišķi no jautājumiem, kas saistīti ar to radīšanu.

Turpretī tirgusekonomikā jautājums par ienākumu sākotnējo sadali (vēl pirms nodokļu un transfertu (*transfers*) operācijām) tiek izlemts vienlaikus ar jautājumu par ražošanu. Tieši te slēpjas tirgusekonomikas spēks un arī vājums. Vājumu mēģina kompensēt ar nodokļu un transfertu sistēmas palīdzību. Pieņemot likumdošanas aktus par atsevišķu indivīdu ienākumu un sabiedrību peļņas aplikšanu ar nodokļiem (*taxation*), jāizdara politiska rakstura izvēle starp vēlmi maksimalizēt ražošanu un vēlmi panākt taisnīgu ražošanas ienākumu sadali.

Tirgusekonomikas spēks saistīts ar rosinājumu (*encouragement*), kādu gūst individuālais ražotājs, ja viņam ir iespējams pašam baudīt savas iniciatīvas un uzņēmības augļus. Ja viņš ir prasmīgs un veiksmīgs ražošanas tehnoloģijas un produkcijas sortimenta izvēlē, viņam izdodas gūt prāvu peļņu. Bet, ja ražotājam nav veicies, viņam ir visas tiesības pēc paša ierosmes mainīt gan produkcijas sortimentu (*product range*), gan tehnoloģiju, gan arī kvalitāti un cenu.

Tirgusekonomikas vājums savukārt saistīts ar to, ka bieži vien te izšķirīgā loma ir veiksmei vai neveiksmei. Un galīgo rezultātu, respektīvi, ienākumu sadali, daudzi cilvēki, iespējams, uzskatīs par pilnīgi nepieņemamu. Citas pretiltības ienākumu sadalē var izraisīt apstākļi, ka cilvēkiem, uzsākot uzņēmējdarbību, ir atšķirīgas izejpozīcijas. Ir cilvēki, kas nāk no bagātām ģimenēm un savu darba dzīvi uzsāk ar mantotu bagātību (*inheritance*). Ir tādi cilvēki, kas apveltīti ar asāku prātu nekā citi, un tādēļ viņiem arī ir visas iespējas nodrošināt sev bagātāku dzīvi tīri ekonomiskā nozīmē.

Kā jau norādījām 1. nodaļā, ienākumu sadale tirgusekonomikas valstīs nav daudz nevienlīdzīgāka salīdzinājumā ar plānotas ekonomikas valstīm. Spriežot pēc mums pieejamiem statistikas datiem, abās sistēmās «pīrāgs» relatīvi tiek sadalīts aptuveni vienādi. Taču, tā kā tirgus apstākļos ekonomiskā augsme ir daudz straujāka nekā plānotā ekonomikā, absolūtos skaitļos tirgusekonomikas «pīrāga gabali» ir krietni lielāki.

Lai rastu atbildes uz abiem iepriekšminētajiem jautājumiem (ko vajadzētu ražot un kā būtu jāsadala saražotais), katru dienu jāpieņem miljoniem lēmumu. Aplūkosim, piemēram, atsevišķu ģimeni. Gandrīz katru dienu tā pērk dažādas preces un pakalpojumus. Ko vajadzētu pirkt? Cik daudz? Vai arī aplūkosim atsevišķu uzņēmumu. Kā,

piemēram, apavu fabrikantam attiecīgajā dienā vajadzētu organizēt ražošanu? Kādus apavus vajadzētu ražot un cik daudz? Kādus materiālus vislabāk būtu izmantot? Kas katram strādniekam būtu jādara, un kā visefektīvāk izmantot tehniku? Un, beidzot, kā gatavo produkciju sadalīt patērētājiem?

Tā kā, minētos jautājumus risinot, jāpieņem daudz lēmumu, attiecīgās sabiedrības tautsaimniecības organizācija jāaplūko kopsakarā ar visu šo lēmumu **koordinēšanas** mehānismiem.

Tirgusekonomikā izšķirīga loma ir **cenai**. Cena patērētāju informē par to, cik daudz naudas viņam jāziedo, lai kādu ražojumu iegādātos. Savukārt ražotāju tā informē par to, uz kādu ieņēmumu (*revenue*) viņš var cerēt, kaut ko ražojot un pārdodot. Kā vēlāk redzēsim, cenā — labi funkcionējoša tirgus apstākļos — ir ietverta visa nepieciešamā informācija. Ja ražotāji labi pārzina tehnoloģiju, viņiem vēl piedevām vajadzētu uzzināt, cik maksā izlietotie resursi (*inputs*; darbaspēks, ieguldītais kapitāls un izejvielas) un cik vajadzētu maksāt viņu pašu ražojumiem. Rēķinoties ar šo informāciju, atsevišķam ražotājam pašam jāizlemj, ko un kā, un kādā daudzumā ražot.

2—1. Cenas un stimuli

Ar pareiziem stimuliem (*correct incentives*) saprotam atalgojumu sistēmas, kas mudina individuus, ģimenes, uzņēmumus un varas iestādes pieņemt visas tautsaimniecības (*national economy*) interesēm vislabāk atbilstošus lēmumus. Ir svarīgi radīt tādus stimulus, kas lēmējam liktu rīkoties tā, lai vislabāk apmierinātu gan viņa paša, gan arī sabiedrības intereses. Ja būs pareizi stimuli, tad, piemēram, tas, kas ir izdevīgs atsevišķam uzņēmumam, vairumā gadījumu būs izdevīgs arī tautsaimniecībai kopumā.

Stimulus būtiski ietekmē cenas. Visefektīvāk tie darbojas, ja ir konkurence. Cenas un konkurence liek ražotājiem nemitīgi domāt par produkcijas pašizmaksu un ņemt vērā, ka resursus var izmantot dažādos alternatīvos veidos. Savukārt patērētāji, apsvēruši preču cenu un noderīgumu, kā arī sava budžeta iespējas, lemj par patēriņa struktūru. Tirgusekonomikā cenas informē par ražošanas izmaksām un patērētāju gatavību maksāt.

Bieži vien ir ārkārtīgi grūti atrast pareizos stimulus, it sevišķi, ja viena cilvēka pieņemtais lēmums skar arī citus. Šādu «ārēju efektu» (*external effects*) gadījumos brīvā tirgus neierobežotā konkurence nerada pareizus stimulus. Viens no šādiem gadījumiem ir smēķēšana, jo smēķētāji piesārņo gaisu, kas jāelpo arī nesmēķētājiem. Brīvā tirgus cenas cigaretēm parasti tiek uzskatītas par pārāk zemām, jo tās var veicināt pārmērīgu smēķēšanu, tādējādi pārlietu

piesārņojot gaisu, kuru elpo arī citi. Tas ir pietiekami svarīgs iemesls, kādēļ gandrīz visās tirgusekonomikas valstīs cigaretes un citi tabakas izstrādājumi tiek aplikti ar īpašiem nodokļiem. Valdība iejaucas, lai labotu tirgus nepilnību (*failure*). Tomēr objektīvi nav iespējams noteikt, cik lieliem šiem nodokļiem vajadzētu būt. Ja smēķētāji kaitētu tikai paši sev, cigarešu nodokļus nebūtu tik viegli aizstāvēt.

Taču arī tad, ja ārēji efekti nepastāv, ar stimulēšanu varētu rasties nopietnas problēmas.

Ja kādas sabiedrības struktūrvienība saražo vairāk, nekā tās tāmē (*budget*) paredzēts, tad nākamgad sabiedrības vadība, dabiski, no šās struktūrvienības prasis vairāk. Ja ar šādu virsprodukciju ir saistītas prēmijas (*bonuses*) vai citi blakusienākumi (*perquisites*), var gadīties, ka ir izdevīgi vienu gadu nepārcensties, lai nākotnē saņemtu lielākas prēmijas. Tā, piemēram, ir izteiktas prasības, lai valsts uzņēmumiem, ja to izdevumi pārsniedz tāmē paredzētos, nākamajā gadā asignējumi tiktu palielināti, turpretī, ja ir bijusi ekonomija, asignējumus (*allocations*) varētu samazināt.

Ja ražošanas plāns tiek pārsniegts plānotā ekonomikā, darbinieki par attiecīgo laikposmu saņems prāvas prēmijas. Taču nākamajā gadā plāns droši vien tiks palielināts un darbiniekiem vajadzēs piespiest sevi strādāt cītīgāk. Šāda sistēma neveicina strādāt efektīvi.

Stimulēšanas mehānismi dažkārt var izraisīt negaidītus blakusefektus, kurus iepriekš paredzēt ir grūti, bet retrospektīvā skatījumā tie var likties gluži acīmredzami. Lai pastiprinātu cīņu ar kontrabandistiem Fudzjaņas provincē (Ķīna), tika ierosināts šķietami veiksmīgs priekšlikums — ļaut muitniekiem (*customs officials*) paturēt savā īpašumā kādu daļu no konfiscētajām mantām. Taču sistēma darbojās pilnīgi pretēji iecerētajam: notvertajiem kontrabandistiem (*smugglers*) izdevās muitniekus pierunāt, lai viņi tos nekavējoties atbrīvo, par ko viņi vēlāk saņemšot vēl lielāku kontrabandas preču (*smuggler goods*) daudzumu.

A v o t s: Norwegian economy undergoing change // Norges Offentlige Utbredning. 1988. Vol. 21. P. 127.

Tā kā individuālais ražotājs pats pieņem visus lēmumus, kas saistīti ar produkcijas ražošanu, ir skaidrs, ka tirgusekonomikas sistēmā lēmējdarbība ir decentralizēta.

Turpretī plānotā ekonomikā centrālās varas iestādes paziņo ražotājiem, kas viņam jāražo un kā jāsadala produkcija, t. i., vai tā jāpiegādā citiem uzņēmumiem kā ražošanas materiāli vai arī jāšūta uz veikaliem, lai precī tālāk pārdotu patērētājam. Ar norādījumu par gatavā produkta (*finished products*) ražošanu centrālās varas iestādes vien neaprobežojas: tās pieņem lēmumus arī par uzņēmumu savstarpējām piegādēm.

Tirgusekonomikā, kā jau minēts, cenas ir uzņēmumu informētājas, turpretī plānotā ekonomikā uzņēmumi no centrālajām varas iestādēm saņem plānu ar iepriekš noteiktiem ražošanas rādītājiem. Tādēļ plānsaimniecības sistēmu dēvē arī par centralizētas plānošanas ekonomiku vai komandekonomiku.

2.2. Tautu bagātība

Vēsturisks atskats pagātnē liecina, ka tikai dažos pēdējos gadsimtos pasaulē ir vērojams tik noturīgs ekonomikas uzplaukums. Viss sākās ar rūpniecības apvērsumu, kas notika Britu salās ap 1750. gadu. Pirmo «mūsdienīgo» mācību grāmatu ekonomikas teorijā ir sarakstījis skots Ādams Smits, morālās filozofijas profesors. Viņa darbs «Tautu bagātība» («An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations» — *Red.*), kas nāca klajā 1776. gadā, vēl mūsdienās ir vērtīgs avots ekonomikas teorijā.

Ekonomikas progresu Ādams Smits saistīja pirmām kārtām ar darba dalīšanu (*division of labour*). Tā, piemēram, sadalot apavu ražošanas procesu vairākās operācijās, bija iespējams palielināt katras operācijas izpildes ātrumu. Ja daži strādnieki specializējas ādu piēgriešanā, bet citi — zoles piestiprināšanā, darbs tiek paveikts krietni ātrāk. Apavu fabrikants, kuram ir 50 strādnieku, var izgatavot aptuveni 200 reižu vairāk apavu nekā kurpnieks, kurš strādā viens pats. Šajā gadījumā lielais specializētais uzņēmums ir apmēram četras reizes produktīvāks nekā mazā darbnīca, kur visus darbus veic viens cilvēks.

Darba dalīšana dod iespēju izmantot vairāk specializēto darbgaldus (*machines*), kas strādnieku darba ražīgumu paaugstina vēl vairāk. Taču darba procesu mehanizācija pieprasa izbrīvēt cilvēkus, kas nodarbošies ar šo jauno iekārtu ražošanu. Tāpat tiem sabiedrības locekļiem, kas ražo plaša patēriņa preces (*consumer goods*), to jāsarāžo tik daudz, lai varētu apmierināt arī jaunās tehnikas ražošanā iesaistīto cilvēku vajadzības.

Un, visbeidzot, ir nepieciešams, lai darbgaldi un pārējās ražošanas iekārtas (*production equipment*) kādam piederētu. Šie īpašnieki uzkrāj bagātību (*wealth*). Viņi uzkrāj kapitālu un kļūst par kapitālistiem.

Ražošanas specializācijas sekas ir ne tikai ražošanas uzplaukums, bet arī paplašināta preču maiņa (*exchange of goods*). Daži cilvēki ražo

darbgaldus, kas tiek izmantoti apavu izgatavošanā, bet citi specializējas apģērba ražošanā. Vēl citi darina vīnu, audzē labību, lopus utt. Tādējādi individuālā ģimenes saimniecība (*household*) pamazām zaudē pašpietiekamību (*self-sufficient*) — priekšmeti, ko tā ražo, un priekšmeti, ko tā vēlas patērēt, vairs nesakrīt. Arvien biežāk rodas vajadzība pēc preču maiņas. To visizdevīgāk ir realizēt, ieviešot monetāro sistēmu (*monetary system*), kur par vispāratzītu maksāšanas līdzekli (*commonly accepted means of payment*) tiek izmantota nauda.

Rezumēsim. Ekonomikas augsmi var saistīt ar diviem faktoriem. Pirmkārt, to var attiecināt uz pieaugošu ražošanas specializāciju, kas savukārt veicina darba dalīšanu un jaunu pieeju un iemaņu (*skills*) attīstību; otrkārt, to var saistīt ar ilgtermiņa ieguldījumiem jaunā tehnikā, kas savukārt veicina kapitāla uzkrāšanos (*accumulation*) un jaunu tehnoloģiju attīstību.

Tomēr svarīga nozīme ir arī trešajam faktoram — un īpaši to esam uzsvēruši šajā grāmatā, kurā daudz uzmanības veltīts tirgusekonomikas un plānotas ekonomikas salīdzinājumam, — proti, tam, kā abās sistēmās īsā un ilgā laikposmā tiek izmantoti esošie resursi. Un tieši šajā jomā tirgusekonomikai raksturīgā decentralizētā lēmējdarbības sistēma pārspēj centralizētas vadīšanas sistēmu, uz kuru balstās plānota ekonomika.

1. daļas turpinājumā mēs tuvāk aplūkosim jautājumu, kāpēc resursi labāk tiek izmantoti tirgusekonomikā, nevis plānotā ekonomikā.

Pat papagailis var kļūt par izglītotu ekonomistu,
vajag tikai tam iemācīt divus vārdus —
«pieāvājums» un «pieprasījums».

Nezināms autors

3. nodaļa

Pieāvājums un pieprasījums

Pieāvājums (*supply*) un pieprasījums (*demand*) ir jebkuras ekonomiskās sistēmas centrālie jēdzieni. Ar pieāvājumu mēs saprotam kāda izstrādājuma (*product*) vienību skaitu, kas tiek pieāvāts pārdošanai par noteiktu cenu (*given price*). Ar pieprasījumu mēs saprotam kāda izstrādājuma vienību skaitu, ko cilvēki vēlas pirkt par šādu cenu.

3.1. Pieprasījums

Kā pircējiem (*customers*) un patērētājiem (*consumers*) mums katru dienu jāņem, kādiem pirkumiem izdot naudu. Lielākā daļa no mums labprāt iegādātos daudz dažādu lietu, ja vien varētu to atļauties. Mūsu vēlmēm nav robežu.

Sieviete, kura var atļauties tikai kartupeļus un maizi, to vietā labāk izvēlētos gaļu un zivis. Vīrietis, kurš pērk trabantu, labprātāk būtu pircis ladu, ja vien pietiktu naudas. Arī tā sieviete, kura pērk ladu, diezīn vai sūdzētos par likteni, ja varētu iegūt mersedesu.

Tādējādi mēs sastopamies ar budžetāriem ierobežojumiem (*budget constraint*) tai nozīmē, ka naudas ir tik, cik tās ir, un ne vairāk. Tāpēc mums jāapsver katras preces vai pakalpojuma lietderība (*usefulness*) salīdzinājumā ar citām precēm un pakalpojumiem.

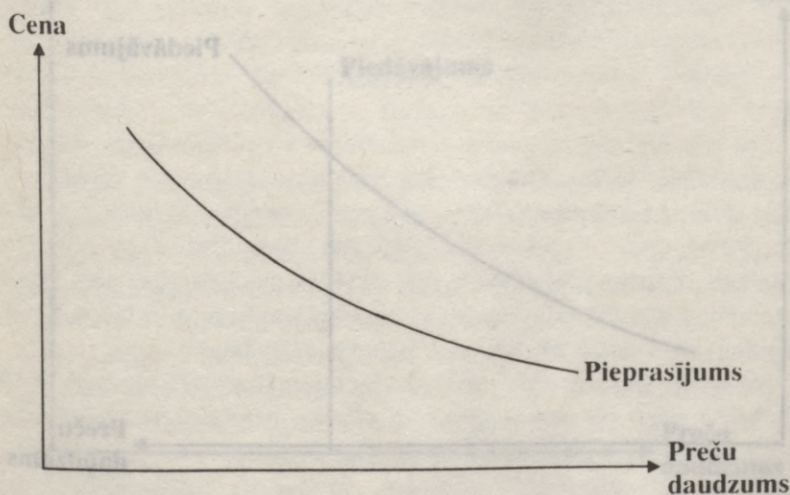
Par vairumu preču var teikt tā — ja kāda lieta mums ir viena vienīga, tās lietderība ir lielāka nekā nākamajai tādai pašai lietai, kuru mēs iegādāsimies. Un šai otrai lietai lietderība ir lielāka nekā vēl nākamajai utt. Ģimenei vai atsevišķam indivīdam palielinot kāda

produkta patēriņu, galu galā tomēr pienāk brīdis, kad patēriņā iestājas «piesātinātība» (*saturation*).

Ja jums jau ir divi pāri kurpju un jūs grasāties pirkt trešo, tad nepieciešamību pēc šī kurpju pāra jūs samērosit ar iespēju to pašu naudas summu, teiksim, 100 rubļus, iztērēt citādi. Ja kreklis arī maksā 100 rubļus un jūs secināt, ka lietderīgāk būtu iegādāties jaunu kreklu, nevis kurpes, tad šādu pārdomu rezultātā jūs pārnāksit mājās ar jaunu kreklu padusē.

Taču, ja jūs patīkami pārsteigtu ziņa, ka noskatītās kurpes maksā nevis 100 rubļus, bet gan 90, ļoti iespējams, ka jūs tomēr nopirktu kurpes, nevis kreklu. 10 rubļi, ko tādējādi jūs ietaupītu, būtu attaisnojuši šo pirkumu (*purchase*).

Līdzīgi domājam mēs visi; tāda ir cilvēka daba. Un, ja ņemam vērā ikvienu, tas ir, runājam par sabiedrības **kopējo pieprasījumu**, tad atklājas, ka vēlēšanās iegādāties kurpes un kreklus, kā arī daudzas citas lietas pieaug tad, kad šo preču cenas krītas. 3.1. attēlā atspoguļota sakarība starp preces cenu un pieprasīto preču daudzumu. Uz horizon-



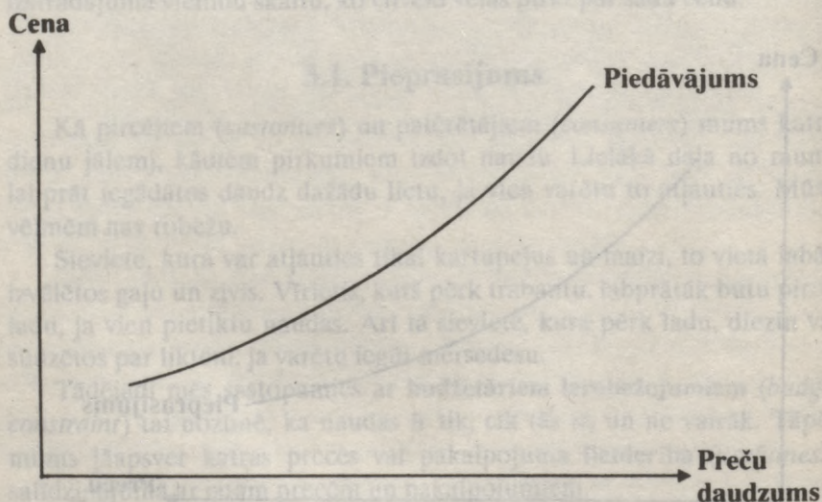
3.1. att. Pieprasījuma likne.

Ja kādas preces cena mazinās, cilvēki to vēlas pirkt arvien vairāk. Tādēļ pieprasījuma likne liecas pa labi un uz leju.

tālās ass ir atzīmēts **pieprasītais preču daudzums**, uz vertikālās ass — **cena**. Cenas pazemināšanās izraisīs pieprasījuma palielināšanos, un likne nolieksies pa labi. Šī likumsakarība ir spēkā gan sistēmā, kas balstās uz plānu, gan sistēmā, kas balstās uz tirgu.

3.2. Piedāvājums tirgusekonomikā

Tiklīdz jautājums skar **piedāvājumu**, kļūst redzama atšķirība starp divām ekonomiskām sistēmām. Ar kurpju, kreklu un citu preču piedāvājuma apjomu (*supplied quantity*) mēs saprotam to preču daudzumu, ko ražotāji piedāvā pārdošanai. Skaidrs, ka tirgusekonomikā, kur individuālais ražotājs tiecas gūt maksimālu peļņu, viņš centīsies ražošanu paplašināt tad, kad pieaug cenas. Ja apavu fabrikants var pārdot savu preci par 100 rubļiem pāri, viņš mēnesī saražos 1000 pāru kurpju. Ja viņam šķiet, ka kurpju pāri iespējams pārdot par 115 rubļiem, viņš centīsies mēnesī saražot 1200 pāru. Un otrādi, ja ražotāja aplēses



3.2. att. Piedāvājuma likne tirgusekonomikā.

Ja cena pieaug, esošie ražotāji vēlas palielināt produkcijas izlaidi, lai iegūtu lielāku peļņu. Ražošanā var iesaistīties arī jauni uzņēmēji. Darbojoties abiem minētajiem faktoriem, piedāvājuma likne tiecas uz augšu.

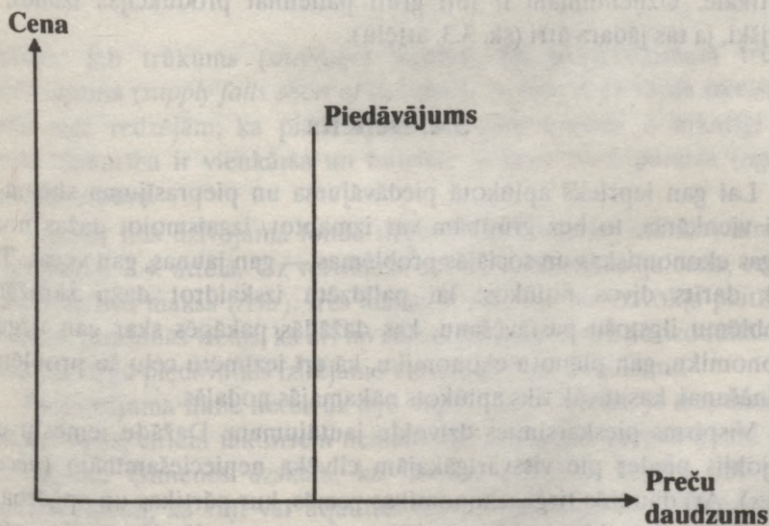
rāda, ka par vienu pāri var saņemt ne vairāk kā 80 rubļu, viņš secinās, ka ir izdevīgāk samazināt ražošanas apjomu līdz 750 pāriem mēnesī.

Iedomāsimies, ka šādu apavu fabrikantu ir desmit vai pat vairāk un visi viņi analizē tirgu. Sasummējot viņu saražoto produkciju, mēs iegūsim **tirgus piedāvājuma likni** (*curve*), kas redzama 3.2. attēlā. Asis apzīmētas tāpat kā iepriekšējā attēlā.

Pieprasījuma likne liecas pa labi uz leju (3.1. att.), turpretī piedāvājuma likne tiecas uz augšu (3.2. att.). Cenas pieaugums veicina ražošanas paplašināšanos, taču, no otras puses, tas ierobežo kopējā pieprasījuma pieaugumu.

3.3. Piedāvājums plānotā ekonomikā

Plānotā ekonomikā centrālās varas iestādes nosaka, cik pāru apavu jāsarāžo sabiedrības vajadzībām, kā arī nosaka ražošanas sadalījumu starp uzņēmumiem. Varas iestādēm jā rūpējas arī, lai ikviena apavu



3.3. att. Piedāvājuma likne plānotā ekonomikā.

Plāns nosaka produkcijas kopapjomu, kas jāsarāžo attiecīgajā laikposmā. Šo precīzi noteikto rādītāju neietekmē izstrādājuma cena. Tāpēc plānotā ekonomikā piedāvājumu attēlo vertikāle.

fabrika saņemtu vajadzīgo daudzumu izejvielu (*raw materials*) un pusfabrikātu (*semi-finished products*). Kopplānam (*overall plan*) tātad jābūt tik precīzi izstrādātam, lai ikviens uzņēmums ražošanai nepieciešamos resursus saņemtu īstajā laikā, vajadzīgā daudzumā un kvalitātē. Tikai tad uzņēmums spēs veikt savu uzdevumu un saražot plānā paredzēto produkcijas apjomu. Varas iestādēm jālemj arī par jaunas tehnikas iegādi vai savu laiku nokalpojušās (*worn-out*) tehnikas nomaiņu ar jaunu, proti, jālemj par nepieciešamiem kapitālieguldījumiem.

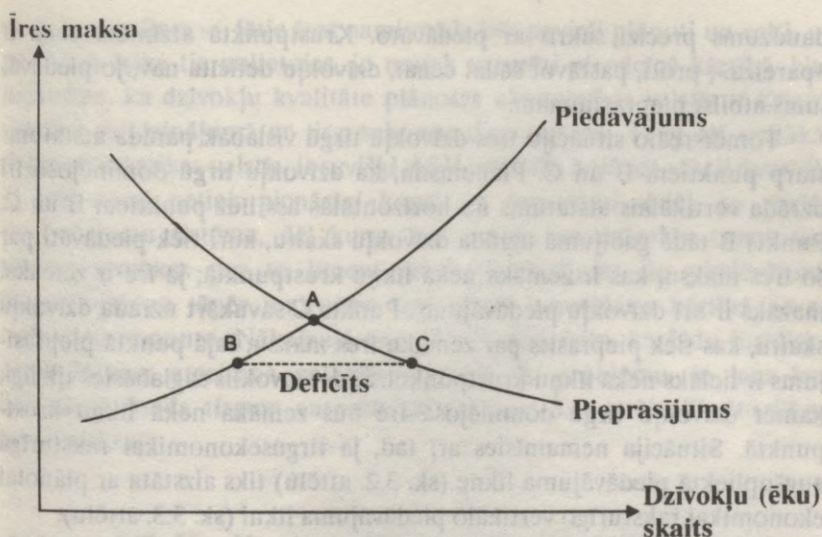
Ja no apavu ražotāja tiek prasīts, lai viņš mēnesī izgatavo 1000 pāru apavu, tad viņam no citiem uzņēmumiem ir jāsaņem ādas, diegi, plastmasa, kaučuks, sprādzes u. c. izstrādājumi, kas nepieciešami ražošanā. Tā kā centrālās varas iestādes bieži vien izstrādā plānu vienam gadam, tas nozīmē, ka veselu gadu plāna rādītājos būs grūti kaut ko mainīt. No korekcijām atturēs arī fakts, ka pat mazākās pārmaiņas apavu fabrikas plāna rādītājos izraisa nepieciešamību mainīt plānus visos uzņēmumos, kuri piegādā izejvielas minētajai apavu fabrikai.

Tāpēc ir gluži dabiski, ka plānotā ekonomikā piedāvājumu attēlo vertikāle. Uzņēmumam ir ļoti grūti palielināt produkcijas izlaidi, it sevišķi, ja tas jādara ātri (sk. 3.3. attēlu).

3.4. Deficīts

Lai gan iepriekš aplūkotā piedāvājuma un pieprasījuma shēma ir ļoti vienkārša, to bez grūtībām var izmantot, izgaismojot dažas nozīmīgas ekonomiskās un sociālās problēmas — gan jaunas, gan vecas. Tas tiek darīts divos nolūkos: lai palīdzētu izskaidrot dažu sarežģītu problēmu ilgstošu pastāvēšanu, kas dažādās pakāpēs skar gan tirgus-ekonomiku, gan plānotu ekonomiku, kā arī iezīmētu ceļu šo problēmu risināšanai, kas tuvāk tiks aplūkots nākamajās nodaļās.

Vispirms pieskarsimies dzīvokļu jautājumam. Dažādu iemeslu dēļ mājoklis pieder pie vissvarīgākajām cilvēka nepieciešamībām (*necessities*). Arī daudzās tirgusekonomikas zemēs, kur pārtikas un apģērba ir pārpārēm, dzīvokļu tomēr pietrūkst, un par to liecina garie valsts dzīvokļu gaidītāju saraksti daudzās Rietumeiropas valstīs. Plānotas ekonomikas valstīs hronisks dzīvokļu deficīts jau kļuvis par leģendu. Kā to izskaidrot? Šī problēma saistīta ar pieprasījumu un piedāvājumu.



3.4. att. Īres dzīvojamā fonda tirgus.

Deficīts jeb trūkums (*shortage*) nozīmē, ka pieprasījumam trūkst piedāvājuma (*supply falls short of demand*), — tāda ir šā vārda izcelsme. Taču mēs redzējām, ka piedāvājums un pieprasījums ir atkarīgi no cenas. Sakarība ir vienkārša un būtiska: ja cena būtu pareiza (*right*), deficīta nebūtu.

Tipiska īres dzīvojamā fonda tirgus (*rental housing market*) aina ir atspoguļota 3.4. attēlā. Uz vertikālās ass atzīmēta dzīvokļa cena, tas ir, ikmēneša īres maksa (*rent*). Īres maksa ir atkarīga no dzīvokļa platības, ērtībām, atrašanās vietas, kā arī no citiem faktoriem. Uz horizontālās ass atzīmēts tirgū piedāvātais izīrējamo dzīvokļu (ēku) daudzums.

Pieprasījuma līkne liecas uz leju, tāpat kā 3.1. attēlā, jo īres maksas mazināšanās, citiem faktoriem nemainoties, palielina pieprasījumu pēc dzīvokļiem. Ģimenes uzskata, ka tās var atļauties lielāku dzīvokli, jaunieši izlemj, ka viņi var atļauties dzīvot atsevišķi, utt. Piedāvājuma līkne savukārt liecas uz augšu, tāpat kā 3.2. attēlā, jo, īres maksai pieaugot, kļūst izdevīgi celt jaunus īres namus, kā arī pārbūvēt citā nolūkā izmantotās ēkas par īres namiem. Punktā A, t. i., pieprasījuma un piedāvājuma līkņu krustpunktā, deficīta nav, jo pieprasītais dzīvokļu

daudzums precīzi sakrīt ar piedāvāto. Krustpunktā atzīmētā cena ir «pareiza», proti, pastāvot šādai cenai, dzīvokļu deficīta nav, jo piedāvājums atbilst pieprasījumam.

Tomēr reālo situāciju īres dzīvokļu tirgū vislabāk parāda atstatums starp punktiem B un C. Pieņemsim, ka dzīvokļu tirgū dominējošo īri uzrāda vertikālais atstatums no horizontālās ass līdz punktiem B un C. Punkts B tādā gadījumā uzrāda dzīvokļu skaitu, kuri tiek piedāvāti par šo īres maksu, kas ir zemāka nekā līkņu krustpunktā; ja īre ir zemāka, mazāks ir arī dzīvokļu piedāvājums. Punkts C savukārt uzrāda dzīvokļu skaitu, kas tiek pieprasīts par zemāku īres maksu; šajā punktā pieprasījums ir lielāks nekā līkņu krustpunktā. Šāds stāvoklis saglabāsies tik ilgi, kamēr dzīvokļu tirgū dominējošā īre būs zemāka nekā līkņu krustpunktā. Situācija nemainīsies arī tad, ja tirgusekonomikai raksturīgā augšupliktā piedāvājuma līkne (sk. 3.2. attēlu) tiks aizstāta ar plānotai ekonomikai raksturīgo vertikālo piedāvājuma līkni (sk. 3.3. attēlu).

Aplūkojot piedāvājumu un pieprasījumu dzīvokļu tirgū, izvirzās vismaz divi svarīgi jautājumi, kas skar efektivitāti un taisnīgumu un prasa tūlītēju atbildi.

Pirmkārt, ja dzīvokļu deficītu iespējams izskaust, vienkārši paaugstinot īres maksu, kāpēc tas netiek darīts? Kāpēc dažās valstīs dzīvokļu deficīts pastāv gadu desmitiem ilgi? Otrkārt, ja problēma tiktu atrisināta, paaugstinot īres maksu, tāds solis gan pildītu īres namu īpašnieku makus, bet vai tas būtu taisnīgs attiecībā pret īrniekiem?

Uz pirmo jautājumu var atbildēt tā: ekonomikā darbojas faktori, kas kavē īres maksas paaugstināšanu. Plānotas ekonomikas valstīs ļoti zema īres maksa noteikta ar likumu, lai it kā aizstāvētu īrnieku (*tenants*) intereses. Arī daudzās tirgusekonomikas valstīs tādos pašos nolūkos regulētā īres maksa tiek turēta zem 3.4. attēlā redzamā līkņu krustpunkta. Tomēr abos gadījumos zemas īres maksas mākslīga uzturēšana nav iedarbīga, jo tā ierobežo izīrējamo dzīvokļu piedāvājumu, palielina pieprasījumu un tādējādi rada deficītu.

Kas attiecas uz taisnīgumu, zemas īres maksas mākslīga uzturēšana neko nedod tiem, kas nespēj noīrēt dzīvokli ierobežotā piedāvājuma un pārāk lielā pieprasījuma dēļ. Arī daudzi no tiem, kam smaidījusi veiksmē vai kas, izmantojot privilēģijas, grūtajos apstākļos tomēr tikuši pie sava dzīvokļa, iespējams, drīzumā atklās, ka zema īres maksa ir nūja

ar diviem galiem — lētie īres nami mēdz būt pavirši plānoti un celti, un pēc kāda laika tie nolietojas, jo netiek uzturēti pienācīgā kārtībā. Nav nejaušība, ka dzīvokļu kvalitāte plānotas ekonomikas valstīs ir krietni zemāka salīdzinājumā ar tirgusekonomikas zemēm. Taču arī vairākās tirgusekonomikas valstīs, it sevišķi ASV, pilsētās bojā iet veseli kvartāli, jo īres nami netiek pienācīgi kopti un remontēti tādēļ, ka pastāv ierobežojumu sistēma, dēļ kuras īres maksa un dzīvokļu cenas tiek turētas zemākas par to līmeni, kurā pieprasījums un piedāvājums līdzsvarojas un tāpēc nodrošina īres namu uzturēšanu kārtībā un to savlaicīgu remontu. Nākamajā nodaļā mēs redzēsim, ka šādu juridisko ierobežojumu atcelšana palīdzēs atrisināt šo problēmu, jo ļaus īres dzīvojamā fonda tirgum automātiski sasniegt 3.4. attēlā fiksēto likņu krustpunktu.

3.5. Kredīta un valūtas maiņas normēšana

Līdzīgi procesi mūsdienu ekonomikā norisinās arī vairākās citās svarīgās tirgus jomās. Tā, piemēram, daudzās jaunattīstības valstīs hronisku kredītu deficītu izraisa varas iestāžu mākslīgi uzturētā zemā kredītu cena, t. i., zemas procentu likmes (*rate of interest*).

Atgriezīsimies pie 3.4. attēla. Uz vertikālās ass šoreiz atzīmēsim procentu likmes, uz horizontālās ass — tirgū pieprasīto un piedāvāto kredītu apjomu; *mutatis mutandis*, t. i., izdarot vajadzīgos grozījumus, dzīvokļu tirgus analīzi varam izmantot, analizējot kredīta tirgu. Vārdu sakot, kredītu deficītu ir iespējams novērst, ļaujot procentu likmēm kāpt līdz punktam, kurā pieprasījums sakrīt ar piedāvājumu. Tomēr daudzās valstīs šādu efektīvu galaiznākumu nepieļauj likumdošana (*legislation*) vai arī ekonomiskā politika, kas tiecas atbalstīt fermerus un citus darba darītājus, kuru izdzīvošana (*livelihood*) atkarīga no iespējas atmaksāt kredītu pēc ražas novākšanas.

Sarežģījumus rada tas, ka procentu likmes uzraudzība (un dažkārt arī aplami augļošanas (*usury*) likumi), tāpat kā īres maksas uzraudzība (*control*), apgrūtina kredīta pieejamību (*availability*) un normē tā apjomu. Šādā situācijā kreditēšana zaudē efektivitāti, attīstās diskriminācija un korupcija. Šādu iznākumu dažkārt īši sekmē atbildīgas

amatpersonas (*public officials*), kuras, izmantojot diskrecionāro varu (*discretionary power*), normē ierobežoto kredītu sadali konkurējošiem klientiem (*customers*). Daudzu jaunattīstības valstu ilggadējā pieredze nepārprotami rāda — ja mazinās aizdevu kapitāla piedāvājums (*supply of loanable funds*), procentu likmēs uzraudzība, kam, pēc sākotnējās ieceres, būtu jāveicina ieguldījumi un ekonomikas augstums, bieži panāk gluži pretēju rezultātu un tādējādi iznīcina sākotnējo ieceri.

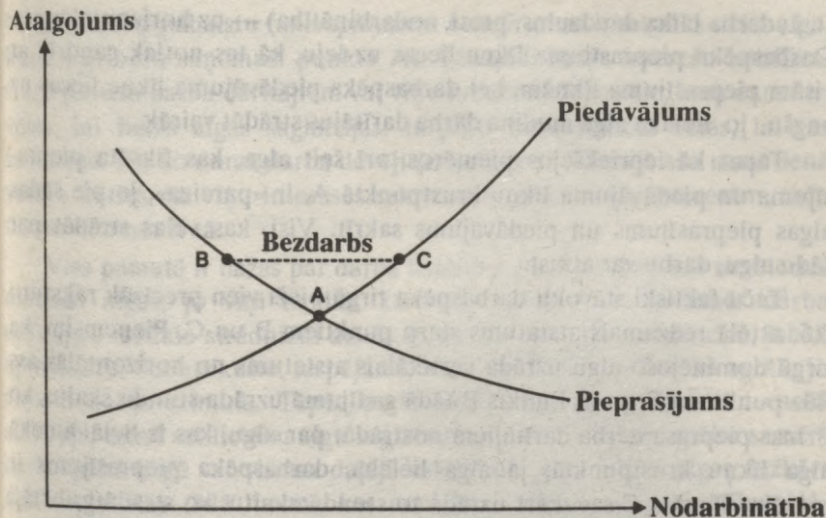
Kā trešo piemēru, kas sasaucas ar iepriekšējiem, varam minēt situāciju valūtas maiņas (*foreign exchange*) tirgū. Ja varas iestādes mākslīgi uztur zemu ārzemju valūtas (*foreign currency*) cenu, t. i., maiņas kursu (*exchange rate*), tādējādi izdabājot tiem, kas par ārzemju valūtu vēlas maksāt pēc iespējas mazāk, tad šajās valstīs drīz vien rodas valūtas deficīts, kas nereti graujoši ietekmē valsts spēju norēķināties par nepieciešamo preču un pakalpojumu importu un laikā nokārtot ārējā parāda saistības. Šī deficīta cēlonis ir tāds pats kā iepriekšminētajos piemēros par īres maksu un kredītu: ja valūtas cena tiek uzturēta pārāk zema, pieprasījumam nebūs piedāvājuma.

Šo vienkāršo, bet pārliecinošo domu var attiecināt arī uz daudziem citiem tirgiem visas pasaules ekonomikā. Patiešām, galvenais cēlonis daudzu preču un pakalpojumu hroniskam deficītam — centralizēti plānotas ekonomikas raksturīgai iezīmei (*hallmark*) — ir tas, ka centrālās plānotājiestādes uztur šo preču cenas mākslīgi zemas. Tieši tāpēc, lai likvidētu (*eliminate*) deficītu, plānotas ekonomikas valstīs ir būtiski nepieciešama cenu reforma.

Taču kā šī reforma būtu īstenojama? Vai centrālajām plānošanas iestādēm ir vienkārši jāpaaugstina cenas tiktāl, līdz piedāvājums sakrīt ar pieprasījumu? Vai pastāv arī kādi citi, iedarbīgāki līdzekļi, kas ļautu sasniegt šo pašu galamērķi? Šos jautājumus mēs aplūkosim nākamajā nodaļā, bet grāmatas pēdējā nodaļā cenu reformas nepieciešamību analizēsim plašākā kontekstā.

3.6. Bezdarbs

Nodaļas noslēgumā ir lietderīgi aplūkot vēl vienu deficīta izpausmi — darba vietu deficītu. Daudzās pasaules valstīs gadiem ilgi bezdarbs (*joblessness*) ir periodiski uzliesmojis, atstājot nopietnas un dažkārt pat



3.5. att. Piedāvājums un pieprasījums darbaspēka tirgū.

postošas (*devastating*) ekonomiska un sociāla rakstura sekas, kuras skārušas gan atsevišķus cilvēkus, gan sabiedrības. Arī bezdarbs ir saistīts ar piedāvājumu un pieprasījumu.

Tirgusekonomikas valstīs darbaspēks, tāpat kā patēriņa priekšmeti (*commodities*), tiek pirkti un pārdoti tirgū. Lai ražotu preces un pakalpojumus, firmām (*firms*) ir vajadzīgs darbaspēks (*labour*). Firmu pieprasījums pēc darbaspēka ir atkarīgs no tā cenas jeb algas (*wage*). Jo lielākas algas firmām jāmaksā, jo mazāk darbaspēka tās vēlēšies nodarbināt (citiem lieliem nemainoties). Strādātgrībošie piedāvā firmām savu darbaspēku. Parasti ir tā — jo lielākas algas tiek maksātas, jo vairāk darbaspēka tiek piedāvāts, taču mēdz būt arī citādi: algu paaugstināšana (*increase in wages*) palicina strādājošo ienākumus, un viņi, iespējams, vēlēšies strādāt mazāk, lai atlicinātu vairāk brīva laika. Izklāsta vienkāršības labad šo variantu neaplūkosit.

Nule aprakstītās pieprasījuma un piedāvājuma liknes redzamas 3.5. attēlā. Uz vertikālās ass atzīmēts algas jeb atalgojuma apmērs, bet piedāvātais un pieprasītais jeb pārdodamais un pērkamais darba apjoms

(t. i., darba laika daudzums, proti, nodarbinātība) — uz horizontālās asīs. Darbaspēka pieprasījuma līkne liecas uz leju, kā tas notiek gandrīz ar visām pieprasījuma līknēm, bet darbaspēka piedāvājuma līkne liecas uz augšu, jo lielāka alga mudina darba darītājus strādāt vairāk.

Tāpat kā iepriekšējos piemēros, arī šeit alga, kas fiksēta pieprasījuma un piedāvājuma līkņu krustpunktā A, ir «pareiza», jo pie šādā algas pieprasījums un piedāvājums sakrīt. Visi, kas vēlas strādāt par šādu algu, darbu var atrast.

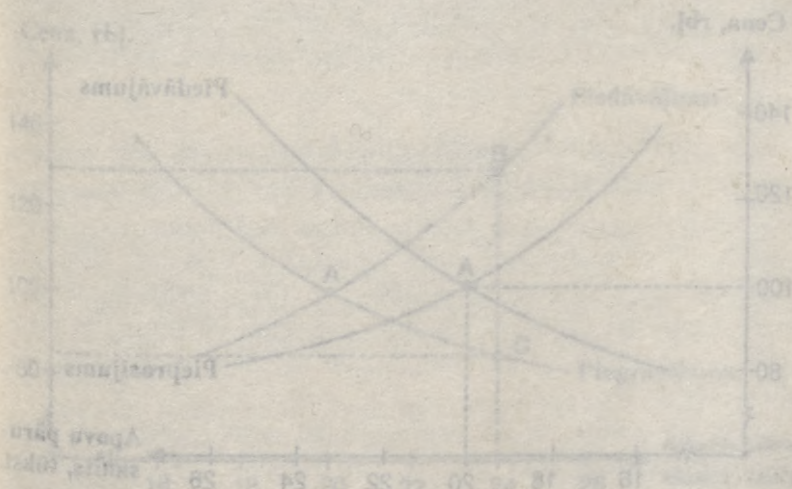
Taču faktiski stāvokli darbaspēka tirgū bieži vien precīzāk raksturo 3.5. attēlā redzamais atstatums starp punktiem B un C. Pieņemsim, ka tirgū dominējošo algu uzrāda vertikālais atstatums no horizontālās asīs līdz punktiem B un C. Punkts B tādā gadījumā uzrāda stundu skaitu, ko firmas pieprasa darba darītājiem nostrādāt par algu, kas ir lielāka nekā alga līkņu krustpunktā; ja alga lielāka, darbaspēka pieprasījums ir mazāks. Punkts C savukārt uzrāda to stundu skaitu, ko strādātgribētāji piedāvā par lielāku algu; šajā punktā piedāvājums ir lielāks nekā līkņu krustpunktā. Tāpēc darbaspēka piedāvājums pārsniedz darbaspēka pieprasījumu, un tieši tas arī tiek saprasts ar jēdzienu «bezdarbs». Bezdarbs pastāvēs tik ilgi, kamēr tirgū dominējošā alga būs augstāka nekā abu līkņu krustpunktā. Situācija nemainīsies arī tad, ja augšup liekto piedāvājuma līkni aizstās ar vertikālo piedāvājuma līkni (kāda atbilst augšminētajam gadījumam — darba darītāji nevēlas strādāt vairāk arī tad, ja tiek pielikta alga, jo viņi negrib samazināt brīvā laika daudzumu).

Bet kāpēc reālajā dzīvē algas tomēr ir augstākas nekā attēlā redzamo līkņu krustpunktā? Kas notur tās šādā līmenī? Tā ir ļoti būtiska problēma daudzās valstīs ar tirgusekonomiku. Atbildes meklējumos varbūt var līdzēt pārdomas par to, kam ir un kam nav izdevīgi bezdarba saglabāšanās.

Tie, kuriem ir darbs un atalgojums atbilstoši B līmenim, atroda acīmredzami labākā stāvoklī salīdzinājumā ar to situāciju, kādā viņi atrastos pilnīgas nodarbinātības līmenī, ko apzīmē punkts A. Viņi neieinteresēti kavēt algu lejupslīdi no punkta B līdz punktam A. No otras puses, sliktāk klājas tiem, kas ir bezdarbnieki punktā B, bet varētu atrast darbu par zemāku algu punktā A; viņiem nav nekāda labuma no lielā algas punktā B, jo viņi vispār nesaņem algu (precīzāk, viņi parasti saņem

bezdarbnieku pabalstu (*unemployment benefit*), kas ir mazāks nekā alga, kuru viņi būtu saņēmuši punktā A). Tādējādi rodas interešu konflikts starp pašiem darba darītājiem vai viņu arodbiedrībām: tie, kam darbs ir, vēlas, lai lielās algas saglabājas, turpretī bezdarbnieki vēlas, lai tās samazina. Un ko domā darba devēji (*employers*)? Pirmajā acu uzmetienā varētu likties, ka viņu intereses sakrīt ar bezdarbnieku interesēm, taču tas ne vienmēr ir tā.

Visa pamatā ir bažas par darba kvalitāti. Darba devēji var nevēlēties mazināt algas, jo viņi baidās, ka šāda rīcība slikti ietekmēs darba darītājus: labākie strādnieki atstās šo darba vietu un atradīs citu, labāk apmaksātu, bet atlikušie, iespējams, vairs nestrādās tik labi kā agrāk, jo viņiem nebūs stimula. Tāpēc darba devēji var dot priekšroku esošā stāvokļa, tātad arī lielāku algu saglabāšanai. Vārdu sakot, spēku samērs darbspēka tirgū var vismaz daļēji izskaidrot faktu, kāpēc algas dažkārt tiek saglabātas tādā līmenī, kas nepieļauj pilnīgu nodarbinātību. Nākamajās nodaļās mēs vēl atgriezīsimies pie darbspēka tirgus problēmām.



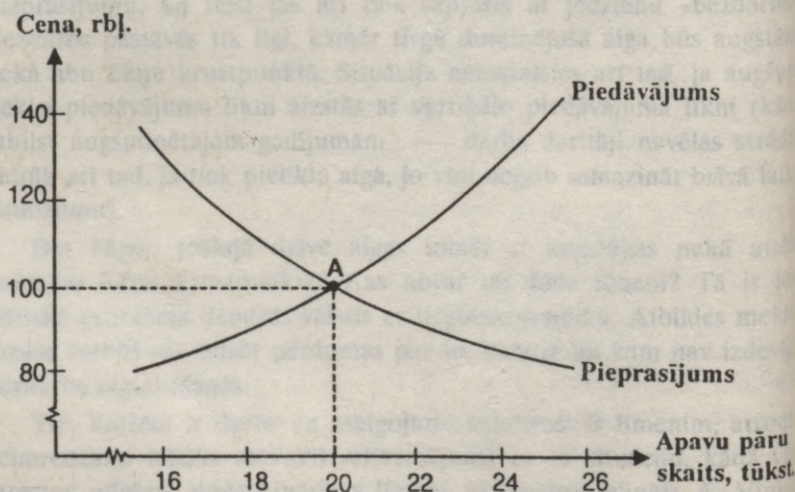
Strīdēties par to, vai vērtību nosaka derīgums (pieprasījums) vai ražošanas izmaksas (piedāvājums), ir tikpat saprātīgi kā strīdēties par to, vai papīra lapu sagriež šķēru augšējais vai apakšējais asmens.

Alfrēds Māršals

4. nodaļa

Ekonomiskā regulēšana

Šajā nodaļā mēs aplūkosim, kā tirgusekonomikā notiek ekonomiskā regulēšana (*adjustments*). Ar tādu nolūku mēs esam savienojuši 3.1. un 3.2. attēlu vienā (sk. 4.1. attēlu), kā to darījām iepriekšējā nodaļā.



4.1. att. Piedāvājums un pieprasījums tirgusekonomikā.

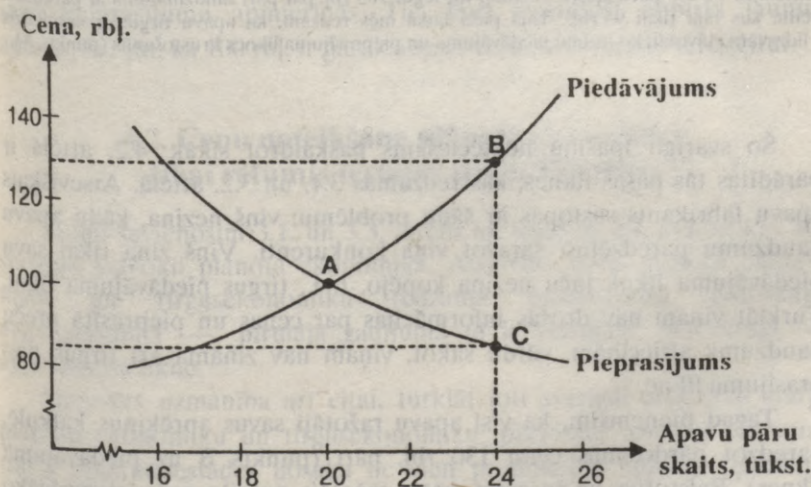
Punktā A tirgus ir sabalansēts. Ražotājiem izdodas pārdot pilnīgi visu saražoto (20 000 pāru apavu mēnesī) par paredzēto cenu (100 rbļ. pāri). Tajā pašā laikā ikviens, kurš vēlas, var nopirkt apavus par 100 rbļ. pāri. Punktā A apavu tirgus atrodas līdzsvarā.

analizējot dzīvokļu tirgu. Lai labāk izprastu notiekošo, uz asīm atzīmēsim konkrētus skaitļus. Šis piemērs ir sastādīts tā, lai piedāvājuma un pieprasījuma līknes krustotos punktā A, kur apavu cena ir 100 rbļ. pāri, bet saražotais (un pārdotais) apavu daudzums ir 20 000 pāru mēnesī.

4.1. Tirgus sabalansēšana

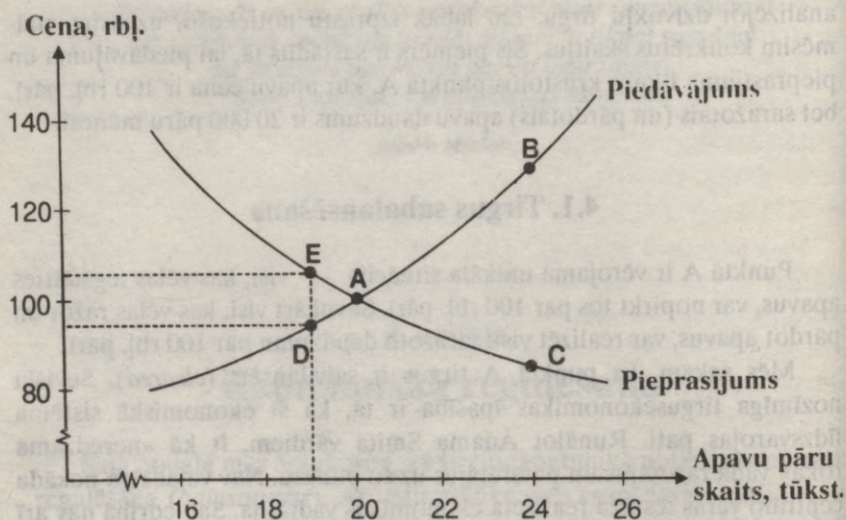
Punktā A ir vērojama unikāla situācija — visi, kas vēlas iegādāties apavus, var nopirkt tos par 100 rbļ. pāri. Savukārt visi, kas vēlas ražot un pārdot apavus, var realizēt visu saražoto daudzumu par 100 rbļ. pāri.

Mēs sakām, ka punktā A tirgus ir sabalansēts (*cleared*). Sevišķi nozīmīga tirgusekonomikas īpašība ir tā, ka šī ekonomiskā sistēma līdzsvarojas pati. Runājot Ādama Smita vārdiem, it kā «neredzama roka» vada ražotājus un patērētājus uz šo punktu. Nav vajadzīga nekāda centrālo varas iestāžu realizēta ekonomikas vadīšana. Sabiedrībā nav arī nekādas vajadzības pēc visaptveroša ražošanas plāna.



4.2. att. Ražotāji negūst plānoto cenu.

Ražotāji bija plānojuši noteikt apaviem cenu 130 rbļ. pāri. Balstoties uz šādu aprēķinu, viņi piedāvāja kopumā 24 000 pāru apavu (punkts B uz piedāvājuma līknes). Taču, lai cilvēki nopirktu tādu daudzumu apavu, to cenai jākrītas līdz 85 rbļ. pāri (punkts C uz pieprasījuma līknes).



4.3. att. Ražotāji ir patīkami pārsteigti, un tirgū iestājas līdzsvars.

Saražojot 19 000 pāru apavu, ražotāji var iegūt 105 rubļ. par pāri salīdzinājumā ar paredzēto cenu, kas bija tikai 95 rubļ. Tajā pašā laikā mēs redzam, ka apavu tirgus ir sasniedzis līdzsvara stāvokli, ko iezīmē piedāvājuma un pieprasījuma līknes krustošanās (punkts A).

Šo svarīgo īpašību nepieciešams paskaidrot sīkāk. 4.2. attēlā ir parādītas tās pašas līknes, kas redzamas 3.1. un 3.2. attēlā. Atsevišķais apavu fabrikants sastopas ar šādu problēmu: viņš nezina, kādu apavu daudzumu paredzējuši saražot viņa konkurenti. Viņš zina tikai savu piedāvājuma līkni, taču nezina kopējo, t. i., tirgus piedāvājuma līkni. Turklāt viņam nav drošas informācijas par cenas un pieprasītā preču daudzuma attiecībām, vārdu sakot, viņam nav zināma arī tirgus pieprasījuma līkne.

Tagad pieņemsim, ka visi apavu ražotāji savus aprēķinus kalkūlē, paredzot pārdošanas cenu 130 rubļ. pāri (punkts B uz piedāvājuma līknes). Balstoties uz šo cenu, katrs ražotājs noteiks sev visieneseīgāko ražošanas režīmu. Tāpēc kopējais apavu piedāvājums šai mēnesī būs 24 000 pāru.

Tomēr ražotāji ir pārrēķinājušies. Vajadzība pēc apaviem cilvēkiem nav tik liela, lai viņi gribētu pirkt 24 000 pāru par 130 rubļ. katru. Taču, ja

cenu samazinās līdz 85 rbļ. pāri, visa produkcija tiks pārdota (punkts C uz pieprasījuma līknes).

Mācījušies no savas kļūdas, nākamajā mēnesī ražotāji izšķiras par produkcijas samazināšanu. Tagad viņi piedāvā kopumā 19 000 pāru apavu (sk. 4.3. attēlu). Ražotāji paredzējuši realizēt precī par 95 rbļ. pāri (punkts D uz **piedāvājuma līknes**). Taču tagad viņi ir patīkami pārsteigti. Ja pārdošanā ir tikai 19 000 pāru apavu (salīdzinājumā ar 24 000 pāru iepriekšējā mēnesī), ražotāji varēs noteikt cenu 105 rbļ. pāri (punkts E uz **pieprasījuma līknes**).

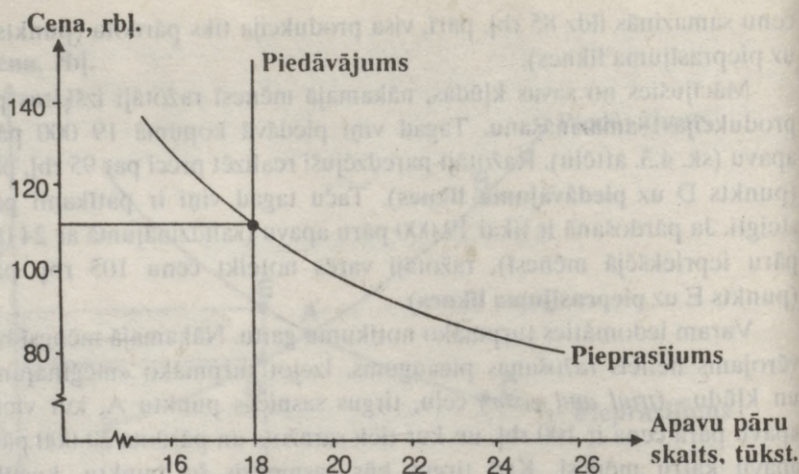
Varam iedomāties turpmāko notikumu gaitu. Nākamajā mēnesī būs vērojams neliels ražošanas picaugums. Izejot turpmāko «mēģinājumu un kļūdu» (*trial and error*) ceļu, tirgus sasniegs punktu A, kur viena apavu pāra cena ir 100 rbļ. un kur tiek saražots un pārdots 20 000 pāru apavu katru mēnesi. Kad tirgus būs sasniedzis šo punktu, kustība pierims. Apavu tirgū punkts A iezīmē **līdzsvara stāvokli** (*state of equilibrium*). Šajā punktā tirgus ir stabilizējies. Tas nozīmē, ka visi saražotie apavi tiks pārdoti. Turklāt līdzsvara stāvoklī nebūs rindu un netrūks preču. Ikviens, kurš var atļauties jaunus apavus par 100 rbļ. pāri, savu pieprasījumu apmierinās. Tie, kuri ieecerējuši nopirkt jaunus apavus, bet jūt, ka 100 rbļ. ir pārāk augsta cena, savu naudu tērēs citur.

4.2. Cenu noteikšana plānotā ekonomikā: tikai retumis iestājas tirgus līdzsvars

Tagad savienosim 3.1. un 3.3. attēlu un iegūsim 4.4. attēlu, kas atspoguļo stāvokli plānotā ekonomikā. Atšķirība starp plānotu ekonomiku un tirgusekonomiku redzama piedāvājuma grafiskajā atspoguļojumā — pirmajā gadījumā tā ir vertikāle, bet otrajā — augšupejoša līkne.

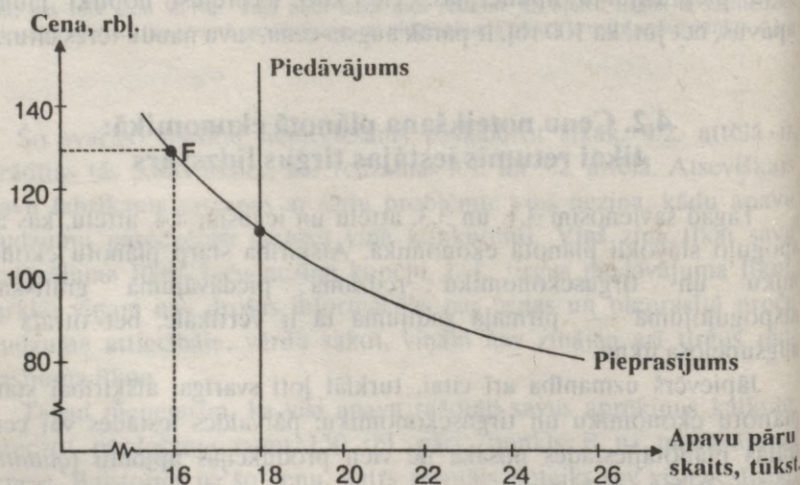
Jāpievērš uzmanība arī citai, turklāt ļoti svarīgai atšķirībai starp plānotu ekonomiku un tirgusekonomiku: pārvaldes iestādes vai centrālās plānotājiestādes nosaka ne vien produkcijas **apjomu** (*quantity produced*), bet arī tās **cenu**.

Tagad iztēlosimies trīs situācijas, kas ilustrē plānotas ekonomikas darbību, un tās visas izriet no fakta, ka centrālās pārvaldes iestādes ir nolēmušas — ik mēnesi jāsaražo 18 000 pāru apavu. Pirmajā situācijā



4.4. att. Piedāvājums un pieprasījums plānotā ekonomikā.

Pieprasījuma līkne ir tāda pati kā iepriekš. Taču piedāvājumu atspoguļo vertikāle, jo apavu daudzums ir nemainīgs — 18 000 pāru. Tas ir tādēļ, ka tautsaimniecības kopplānā varas iestādes ir noteikušas, ka ik mēnesi jāsarāžo 18 000 pāru apavu.



4.5. att. Ja apavu cena ir 130 rubļ. pāri, piedāvājums būs lielāks nekā pieprasījums.

Ja apavu cena ir 130 rubļ. pāri, tiks pārdoti tikai 16 000 pāru; sk. punktu F uz pieprasījuma līknes. Tas rezultēs neparedzētu preču uzkrājuma pieaugumu — noliktavās ieguls 2000 apavu pāru.

(sk. 4.5. attēlu) varas iestādes noteikušas, ka pārdošanas cenai jābūt 130 rbļ. pāri. Bet par šādu cenu patērētāji pieprasa tikai 16 000 pāru (sk. punktu F uz pieprasījuma liknes). Tādējādi netiks realizēti un uzņēmumā ieguls 2000 pāru apavu.

Otrajā situācijā (sk. 4.6. attēlu) apavu cena tiek noteikta 90 rbļ. pāri. Pieņemsim, ka tiek saražots tas pats apavu daudzums — 18 000 pāru. Ja viena pāra cena ir 90 rbļ., kopējais pieprasījums būs visi 22 000 pāru (sk. punktu G uz pieprasījuma liknes). Bet, tā kā nopērkami ir tikai 18 000 pāru, dažiem būs jāpaliek bez jaunām kurpēm. Šajā gadījumā nerealizēto apavu krājumi nepieaugs, bet — gluži otrādi — situāciju raksturos preču deficīts un rindas. Par tiem patērētājiem, kam laimējas nopirkt pāri kurpju, nostāvot rindā vidēji stundas ceturksni, varam teikt, ka cena, ko viņi maksā, ir 90 rbļ. plus 15 minūtes.

4—1. Mīla Maskavas stilā

Es satiku savu vīru Ivanu 1984. gadā. Rindā. Mēs stāvējām pēc mazgājamām tapetēm. Šis cilvēks man uzreiz iepatikās. Viņš bija asprātīgs. Rindā viņam bija 1984. numurs, un viņš teica, ka ejot kopsolī ar laiku. Viņš bija punktuāls. Mūsu rindu nevarēja izstāvēt vienā dienā, un tā mēs satikāmies ik trešdienu septiņos vakarā. Ivans vienmēr atnāca laikā. Viņš bija laipns. Katram jautātājam Ivans paskaidroja, pēc kā mēs stāvam. Mēs kļūvam draugi. Kopā aizgājām uz teātri. Lielā teātra bilešu rindā es biju priekšā: mans numurs bija 2245, viņa — 5894. Mēs sākām bieži iet uz teātri.

Pagāja pāris mēneši, un Ivans mani aizveda uz laulību reģistrācijas nodaļu. Tur bija ļoti īsa rinda. Mēs bijām 16. pāris!

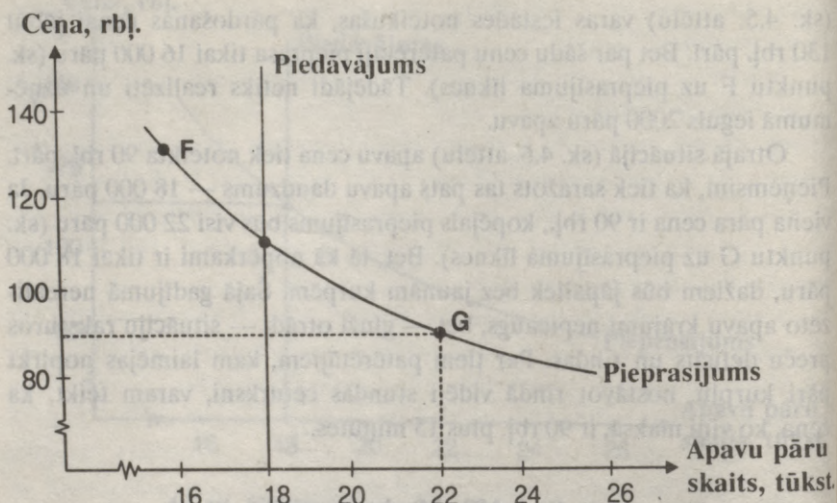
Ir pagājuši gadi. Mēs dzīvojam labi. Vīrs stāv dzīvokļu rindā, viņam ir 3 857 463 947 618. numurs. Pašlaik mēs esam apmetušies pie manas mātes. Istaba ir laba, netālu no centra. Telefona numurs vēl nav, taču numuru esam saņēmuši: 959-14-94. Tas gan nav telefona numurs, bet numurs rindā.

Mums ir dēls Vasilijš. Gudrs zēns! Viņš jau prot uzrakstīt savu numuru bērnodārza rindā: 96.

Svetlana Vožļinska
Maskavā

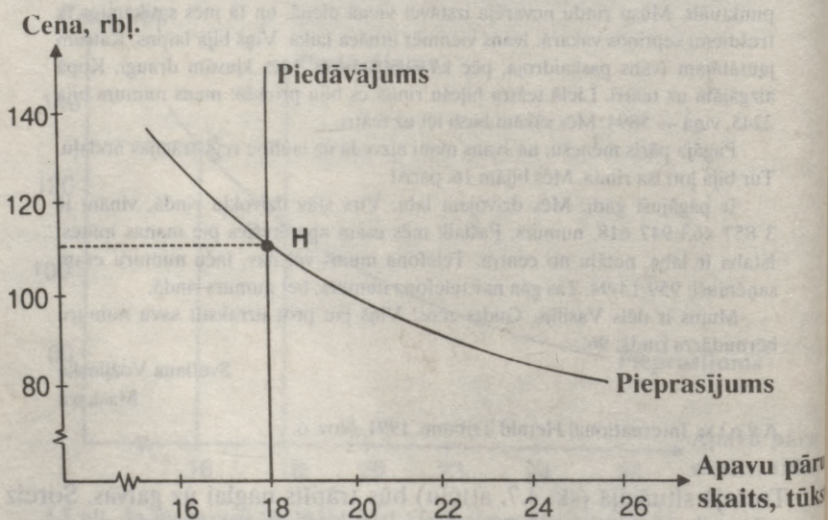
Avots: International Herald Tribune. 1991. Nov. 6.

Trešajā situācijā (sk. 4.7. attēlu) būs trāpīts naglai uz galvas. Šoreiz pārvaldes iestādes ir noteikušas apavu cenu 110 rbļ. pāri. Ja ražošanas apjoms ir 18 000 pāru apavu mēnesī, tirgū iestāsies līdzsvars (punkts H) un ikviens būs apmierināts.



4.6. att. Ja apavu cena ir 90 rbļ. pāri, pieprasījums pārsniedz piedāvājumu.

Ja cena ir 90 rbļ. pāri, cilvēki gribēs nopirkt 22 000 pāru apavu; sk. punktu G uz pieprasījuma līknes. Taču, tā kā piedāvā tikai 18 000 pāru par 90 rbļ., pietrūks 4000 pāru.



4.7. att. Ja apavu cena ir 110 rbļ. pāri, piedāvājums sakrīt ar pieprasījumu.

Mēnesī tiek saražots 18 000 pāru apavu. Mēs redzam, ka, nosakot cenu 110 rbļ. pāri, tiek šāds daudzums tiks pieprasīts. Plānotā ekonomikā līdzsvars tiek sasniegts punktā H.

4.3. Plānošana un informācijas problēmas

Rodas svarīgs jautājums — kā plānotājiem jāregulē ekonomika, šajā gadījumā apavu tirgus, lai rastos 4.7. attēlā atspoguļotā situācija? Principā — t. i., tīri matemātiskā aspektā — prakse rāda, ka tas ir iespējams. Ir vajadzīgs vienīgi mehānisms, kas nodrošinātu **atgriezenisko saiti** (*feedback*) no apavu veikalēm uz centrālajām plānotāj-iestādēm. Kad preces iegulst plauktos un centrālās pārvaldes iestādes par to ir informētas, atpakaļ tiek sūtīts norādījums, ka cenas ir jāpazemina. Ja notiek pretējais, proti, pie veikalēm regulāri drūzmējas rindas, cenas ir jāpaaugstina. Ar šāda mehānisma palīdzību plānotāji, mainot **cenas**, var regulēt tirgu.

Alternatīvi vai līdztekus šiem pasākumiem centrālās plānotāj-iestādes var pārskatīt (*revīze*) ražošanas plānus, t. i., regulēt tirgu, mainot produkcijas **apjomu**. Ja izejpunkts ir 18 000 pāru apavu par 130 rbļ. pāri (4.5. att.) un 2000 pāru netiek pārdots, nākamajā mēnesī var mēģināt situāciju glābt, produkciju samazinot, teiksim, par 1500 pāriem. Pastāvot šādai regulēšanas formai, rodas problēma: jāmaina visi pasūtījumi ādu, gumijas, diegu u. c. fabrikām. Pārmaiņas produkcijas apjomā tādējādi izraisīs ķēdes reakciju ražošanas pārvaldes aparātā. Centrālajām pārvaldes iestādēm būs jāpārskata plāni ne tikai apavu ražošanas uzņēmumiem, bet arī liela skaita citu uzņēmumu.

4—2. Miljoniem preču un miljardiem pavēļu

Ir aprēķināts, ka visā padomju ekonomikā kopumā tika piedāvāti 24 miljoni dažādu preču un pakalpojumu. To ražošanai bija vajadzīgi 5 miljardi dažādu pavēļu. Praksē izrādījās, ka nav iespējams tām visām izsekot. Rezultātā uzņēmumu ražošanas plāna rādītājus mainīja visai reti un nekādas reakcijas uz informāciju no veikalēm nebija.

A v o t s: *Aganbegyan A.* The challenge: Economics of perestroika. London: Hutchinson, 1988.

Plānotu ekonomiku apgrūtinā elastības trūkums (*lack of flexibility*). No centrālajām pārvaldes iestādēm tiek prasīts, lai tās risinātu problēmas, kuras, kā liccina prakse, atrisināt nav iespējams. Rezultātā tirgus sabalansēšana, kā parādīts 4.7. attēlā, ne tuvu nav nodrošināta. Pieredze rāda, ka patiesībā biežāk notiek pretējais.

4.4. Pašregulēšanas mehānismi tirgusekonomikā

Tirgusekonomikas spēks ir tai raksturīgajos pašregulēšanas (*self-regulatory*) mehānismos («neredzamā roka»). Ja ražotāji konstatē, ka viņu preces vairs nevarēs pārdot par iepriekšaprēķinātajām cenām, viņi pēc pašu iniciatīvas izmantos abus regulēšanas mehānismus; citiem vārdiem sakot, gan samazinās ražošanas **apjomu**, gan pazeminās **cenās**. Šādu rīcību nosaka peļņas motīvs. Ja ražotāji neuzklausa signālus, kas nāk no tirgus, viņus izkonkurēs (*outcompete*) un, iespējams, viņi zaudēs savu pamatkapitālu.

Analizējot tirgusekonomikas darbību, mēs nonākam pie vēl viena ļoti svarīga jautājuma, proti, pie jautājuma par konkurences nozīmi ražošanas izmaksu mazināšanā. Ja kādu izstrādājumu piegādās vairāki alternatīvi ražotāji un katrs no viņiem gribēs iegūt maksimāli iespējamo peļņu, sāksies cīņa par patērētājiem. Šī cīņa tad arī izsaka konkurences būtību.

Ja, teiksim, kāds apavu ražotājs no mūsu iepriekš minētā piemēra atradīs lētāku apavu izgatavošanas paņēmieni, viņš varēs palielināt peļņu, jo nedaudz samazinās cenu un tādēļ pārņems lielāku tirgus daļu. Citu — konkurējošo — uzņēmumu produkcijas noietais un peļņa mazināsies. Viņiem vajadzēs papildināt, lai ieviestu vēl lētākas ražošanas metodes. Tie, kam šajā ziņā neveiksies, nebūs konkurētspējīgi, un viņiem vajadzēs slēgt savus uzņēmumus.

Kā sevišķi svarīgas konkurences sekas jāatzīmē uzņēmumu ieinteresēšanās par **jaunievedumiem** (*innovations*). Tieši uzsākti pētījumi un realizēti praksē uzlabojumi, kuru mērķis ir jaunu ražošanas metožu, jaunu izejmateriālu, jaunu ražošanas organizācijas un sadales veidu utt. ieviešana. Vērtējot ilgākā perspektīvā, tirgus novatoriskajām potenciēm ir ļoti svarīga nozīme, izskaidrojot tehnoloģiskā līmeņa un dzīves līmeņa atšķirības, kas mūsdienās pastāv starp tirgusekonomikas un plānotas ekonomikas valstīm.

Lai ilustrētu teikto, vēlreiz aplūkosim apavu ražošanu: tie uzņēmumi, kas ātrāk nekā citi apķērās, ka sintētiskais kaučuks ir lētāks un labāks materiāls dažu veidu zolēm, daudz ieguva, aizstādami ādu ar kaučuku. Sāncenši, kas ievēro, ka viņu konkurētspējas mazinās, ir spiesti sekot šim paraugam. Un viņiem pašiem nepārtraukti jādomā par savas produkcijas uzlabošanu un jaunu ražošanas metožu ieviešanu.

Konkurences caustrāvētā tirgusekonomikā patērētāji sastopas ar alternatīviem ražotājiem, un arī pašiem ražotājiem ir svarīgi, lai būtu alternatīvi piegādātāji, jo tādējādi tiek nodrošinātas izvēles iespējas. Vairākas miccētavas, kas piegādā ādas, vairākas diegu fabrikas, kas piegādā auklas un diegus, utt. radīs konkurenci, kas pakāpeniski aptvers visu ražošanas procesu. Tas, kas attiecas uz apavu ražošanas uzņēmumiem, attieksies arī uz miccētavām un citām ražotnēm; maksimālas peļņas alku vadīti, uzņēmēji pieliks visas pūles, lai izturētu konkurenci. Un, tieši pateicoties šīm pūlēm, resursi galu galā tiek efektīvi izmantoti.

Vispārīgi sakot, lielākajā daļā ražošanas jāiegulda trejādi resursi: darbaspēks, kapitāls (t.i., tehnika, ēkas u. c.) un izejvielas. Uzņēmējs (*producer*) ir pamatoti ieinteresēts pēc iespējas zemākās izmaksas un pēc iespējas augstākā peļņā, tādēļ, mainoties minēto resursu cenām, viņš mainīs to struktūru. Algu paaugstināšana rosina ražošanā izmantot vairāk darbgaldu. 100 strādnieku un 10 darbgaldu vietā turpmāk, iespējams, būs izdevīgāk nodarbināt papildus vēl divus darbgaldus, tai pašā laikā samazinot darbaspēku par 10 cilvēkiem.

Tāpat, ja palielinās bankas aizdevuma procenta likme (*rate of interest on bank-loans*), citiem vārdiem sakot, uzņēmuma īpašniekam naudas aizņemšanās (*borrow*) izmaksā dārgāk, ražotājam varbūt būs izdevīgāk nodarbināt vairāk strādnieku nekā aizņemties naudu, lai aizstātu nolietotu darbgaldu ar jaunu.

4.5. Uzmanības centrā — patērētāji

Valstīs ar tirgusekonomiku noteikumus diktē kapitālists jeb uzņēmuma īpašnieks (*owner*). Viņš nolemj, kas un kā, un kādā daudzumā jāražo. Visu laiku viņš patur prātā galveno mērķi: kā nopelnīt pēc iespējas vairāk naudas. Vai, citādi sakot, kā iegūt maksimālu peļņu no viņa paša ieguldītā kapitāla.

Šis mērķis neizskatās visai cēls. Tautas acīs alkatīgais kapitālists, protams, nav pievilcīga figūra. Taču tas nenozīmē, ka vajadzētu iero-bežot peļņas motīvu, ja tas spēj atrisināt sabiedrības ekonomiskās problēmas. Aiz kapitālista faktiski stāv patērētājs. Tikai apmierinot

preču un pakalpojumu pieprasījumā izteiktās patērētāju vajadzības, kapitālists var nopelnīt naudu. Tāpēc var teikti, ka tirgusekonomikās uzmanības centrā ir patērētāju intereses. Tirgussistēmā ražošanas un sadales struktūru galu galā nosaka patērētāji. Ražotāji kalpo patērētājiem.

Plānotā ekonomikā, gluži pretēji, dominē ražotāju intereses. Ražotāji saņem pavēles no centrālajām plānošanas iestādēm, viņiem nav tiešu kontaktu ar patērētājiem. Plānotas ekonomikas valstīs ar patērētāju interesēm neviens nerēķinās. Nākamajā nodaļā, aplūkojot citas problēmas, mēs pie šī jautājuma vēl atgriezīsimies. Savas «vājās vietas» (*weaknesses*) ir arī tirgusekonomikai. Dažas no tās dilemmām un problēmām aplūkosim 9. nodaļā.

4.6. «Tirgus sociālisms»

Šīs nodaļas ietvaros vēl īsumā apskatīsim, kādā mērā tirgusekonomikas principus tomēr var izmantot ekonomikā, kurā ražošanas iekārtas pieder valstij. Vai ir iespējams vienlaicīgi sasniegt efektīvu ražošanu, izmantojot tirgu, un ienākumu vienādu sadalījumu — izmantojot plānošanu?

Lielos vilcienos sabiedrībā var nošķirt divas īpašuma formas (privātais un valsts) un divas ekonomisko lēmumu koordinēšanas formas (plānošana un tirgus). Kā parādīts 4.1. tabulā, ir iespējams izveidot četras kombinācijas.

4.1. tabula. Četri ekonomikas organizēšanas varianti

	Ražošanas līdzekļu privātipašums	Ražošanas līdzekļu valsts īpašums
Koordinēšana ar tirgu	1	2
Koordinēšana ar plānošanu	3	4

Ungāru profesors Janošs Kornājs (*János Kornai*) jau kopš 50. gadiem strādā pie jautājumiem, kas saistīti ar ekonomikas plānošanu, tajā pašā laikā veicot pētījumus arī vadošajās ASV universitātēs

(tādās kā Stenforda un Hāvarda). Profesors ir secinājis, ka izvēlēties var tikai 1. vai 4. variantu (sk. 4.1. tabulu). Trešais ceļš kā alternatīva kapitālismam (1) vai tradicionālajam sociālismam (4) nekad nav darbojies sevišķi labi.

2. alternatīva — valstij pieder ražošanas līdzekļi (*means of production*), bet tirgu izmanto lēmumu koordinēšanai — tiek saukta par «tirgus sociālismu» (*market socialism*).

Šīs alternatīvas variantus ir mēģināts īstenot Ungārijā un Dienvidslāvijā. «Tirgus sociālisma» nolūks — atsvabināt valstij piederošos uzņēmumus no direktīva plāna, tā vietā informējot par cenām, kuras tiem būtu jāievēro. Ja plānotāji ražošanai vairs nenosaka (*stipulate*) precīzus kontrolskaitļus, bet tā vietā tikai paziņo visu preču cenas un ļauj uzņēmumiem brīvi tām pielāgoties, tirgusekonomika tiek imitēta (*simulated*), patiesībā to neieviešot. Šo manipulāciju nolūks ir gūt no tirgusekonomikas to efektivitāti, ko šī sistēma spēj nodrošināt, tajā pašā laikā ienākumu sadalījumu nosakot centralizēti. Ādama Smita «neredzamās rokas» vietā tādējādi tiek ieviesta «mākslīgā roka» (*artificial hand*).

Tomēr šī «mākslīgā roka» nedarbojas atbilstoši iecerēi. Tas tā notiek vismaz trīs faktoru dēļ. Pirmkārt, plānotāji saglabās varu tik ilgi, kamēr ražošanas līdzekļi paliks valsts īpašumā. Tiešu regulēšanu ar precīziem kontrolskaitļiem (*explicit target figures*) nomaina regulēšana ar administratīvi noteiktām cenām, dažādiem nodokļiem, subsīdijām utt. Struktūras, kurās jādarbojas uzņēmumiem, ietekmē lēmumi, kuru pieņemšanu uzspiež ierēdņi jeb plānotāji. Tādēļ uzņēmuma administrācijas galvenā rūpe būs nevis efektīvas ražošanas nodrošināšana, bet gan cenšanās uzturēt labas attiecības ar ierēdņiem un sniegt viņiem noteiktu informāciju, kas radīs ērtu dzīvi šo uzņēmumu vadītājiem («krāpšana bez meliem»).

Otrkārt, paši uzņēmumi bieži uzskata, ka tiem labāk ir atrasties valsts īpašumā. Tad tie spēsot izvairīties no bankrota draudiem. Pētījumi liecina, ka Ungārijā valsts uzņēmumiem, kas labi nopelna, **pirms** tiešo un netiešo nodokļu nomaksāšanas ir tāda pati rentabilitāte (*profitability*) kā mazāk efektīviem uzņēmumiem **pēc** tiešo un netiešo nodokļu nomaksāšanas. Tas gluži vienkārši nozīmē to, ka ienesīgie uzņēmumi tiek aplikti ar nodokļiem un vājie tiek subsidēti. Cits

piemērs — no Polijas. 1988. gadā elektromehāniskajā rūpniecībā nodokļu aplikšanas rezultātā peļņa mazinājās no 16% līdz 7%, bet 9% zaudējumu pārtikas rūpniecībā ar subsīdiju palīdzību tika pārvērsti tai pašā peļņas līmenī — 7%. Ja šādi rādītāji būtu tirgusekonomikā, daudzi pārtikas produktu ražotāji nenovēršami bankrotētu.

Trešais iemesls, kāpēc «tirgus sociālisms» nedarbojas, ir stimulu trūkums. Ja ienākumu sadalījumam ir visai maza saiste ar ražošanā iegūto peļņu, būs grūti rosināt vadītājus un strādniekus pielikt maksimālas pūles. Stimuls cītīgi strādāt ir mazinājies. Un, ja nebūs stimulu, izpaliks arī operatīvie ikdienas uzlabojumi (*day-to-day improvements*) ražošanas organizācijā un tehnoloģijā. Konfliktu starp efektīvu ražošanu un ienākumu vienādu sadalījumu nav iespējams atrisināt, realizējot 4.1. tabulas 2. variantu.

4.7. Centralizēti plānota tirgusekonomika

Pēdējo 4.1. tabulā uzrādīto alternatīvu — privātpašums un koordinācija ar plānošanu (3. variants) — varētu ilustrēt ar indikatīvās plānošanas (*indicative planning*) pieredzi Francijā. Šajā zemē un arī citās Rietumu valstīs tiek izstrādātas industriālās attīstības prognozes (*forecasts*), kuras ar ekonomiskās politikas palīdzību mēģina īstenot. Tomēr amatpersonām (*public servants*), kas strādā ekonomiskās politikas sfērā, nav gandrīz nekādas ietekmes privātajās sabiedrībās (*individual firms*). Jautājums drīzāk ir par vispārēju valsts sektora atbalstu pētījumiem un attīstības programmām (pirmkārt un galvenokārt universitātēs un tehniskajās koledžās), labvēlīgiem nodokļu noteikumiem saistībā ar ražošanas izvietojumu (*location of production*) vāji attīstītos apgabalos, pastiprinātu uzmanības pievēršanu noteiktām sfērām, piemēram, augstajām tehnoloģijām (*high-tech*) utt.

Kamēr valsts varas iestādēm nebūs tiesību iejaukties (*interfere*) privātzņēmuma darbībā, lēmumu koordinēšana notiks ar tirgus, nevis ar plānošanas palīdzību; un tā mēs atkal atgriezīamies pie 4.1. tabulas 1. varianta. Varas iestāžu ieguldījums aprobežosies ar biznesa vides pārkārtošanu tā, ka uzņēmumi savās pašu interesēs darbosies varas iestāžu norādītajā virzienā. Indikatīvajai «plānošanai» Francijā un citās valstīs, kuru ekonomika balstās uz tirgu, tādējādi nav nekā kopīga ar tradicionālo ražošanas plānošanu Viduseiropas un Austrumeiropas valstīs.

4—3. Jautājumā par «Skandināvijas modeli»

Plašu izplatību ieguvis uzskats, ka Skandināvijas valstis (Dānija, Norvēģija un Zviedrija) ir atradušas «trešo ceļu», kur tirgussaimniecības labās īpašības papildina plaša valsts sektora ietekme uz ekonomiku.

Tomēr šis «maisījums» nepretendē uz direktīva plāna lomu svarīgākajos lēmumos un tirgusekonomikas lomu — citos. Skandināvijas modeli raksturo divi faktori.

Pirmkārt, biznesa sektoru veido galvenokārt privātzņēmumi, kuri darbojas tirgusekonomikas apstākļos. Iekšējā (*domestic*) tirgū tie konkurē ar importu no ārzemēm. Tas veicina efektīvu ražošanu un nodrošina iespējas maksāt lielas algas.

Otrkārt, strādājošo ienākumi un uzņēmumu peļņa tiek aplikta ar augstākiem nodokļiem nekā citās industrializētās valstīs. Nodokļu ieņēmumus (*tax revenues*) cita starpā valsts izlieto veselības aizsardzības un izglītības pakalpojumu ražošanai. Iedzīvotājiem šie pakalpojumi tiek sniegti bez maksas vai par simbolisku cenu. Turklāt pastāv visaptveroša (*comprehensive*) valsts finansēta labklājības sistēma, kas palīdz ģimenēm ar bērniem, bezdarbniekiem, pensionāriem u. c.

Tādējādi Skandināvijas modelim nav raksturīgi valsts īpašumā esoši uzņēmumi, kuros **preču ražošanu** regulē visaptverošs plāns. Tomēr ar augsto tiešo un netiešo nodokļu palīdzību lielākā daļa **pakalpojumu patēriņa** ir sabiedriskota atšķirībā, piemēram, no Tečeres laika Lielbritānijas.

Nedēļas izdevumā «*The Economist*» (1990. 13. janv.) labi uztverta Skandināvijas modeļa saistība ar problēmām, kuras patlaban ir aktuālas Viduseiropas un Austrumeiropas valstīs: «Apspriežot ekonomikas reformu (Austrumeiropā), uzmanības centrā jābūt pārcjas līdzekļiem, nevis mērķiem. Tomēr Austrumeiropa joprojām strīdas par mērķiem, piemēram, vai tiekties pēc zviedru stila sociālās demokrātijas vai tečeriskā liberālisma. Taču šie jautājumi var pagaidīt. Kā Zviedrijā, tā Lielbritānijā gandrīz pilnībā valda privātīpašums, privāti finanšu tirgi (*financial markets*) un aktīvi darbaspēka tirgi. Austrumeiropā pašlaik nav nevienas no šīm institūcijām. Tādēļ Rietumeiropā sastopamos alternatīvos modeļus tā uztver kā gandrīz identiskus.»

Rezumējot profesors Janošs Kornājs secina: ja vēlas ieviest tirgusekonomiku, būs nepieciešams akceptēt privātīpašumu (*private ownership*). Turpretī, ja valstij piederēs ražošanas līdzekļi, nebūs iespējams novērst centralizēti regulētu ekonomiku, kurā plānotājiem ir liela ietekme. Lai gan «tirgus sociālismu» plaši mēģina ieviest, īpaši Ungārijā, Dienvidslāvijā un Ķīnā (lauksaimniecībā), dzīvotspējīgs «trešais ceļš» joprojām vēl nav atrasts.

4.8. «Ekonomiskais cilvēks»

Turpmāko tēmas izklāstu balstīsim uz pieņēmumu, ka pāreja no plāna uz tirgu nepieciešami pieprasa ražošanas līdzekļu privātīpašumu. Tādēļ dažnedažādu «trešā ceļa» variantu, piemēram, strādnieku kontrolētu uzņēmumu, dažāda veida kooperatīvu u. tml. izsmēlošs apskats neattiecas uz šajā grāmatā aplūkājamo vielu.

Tā vietā iepazīsimies ar diezgan nepievilcīgo «ekonomisko cilvēku» (*homo oeconomicus*). Viņš pieņem racionālus lēmumus un mēģina sasniegt maksimālu rezultātu ar minimālām pūlēm. Parasti viņš cenšas izvairīties no riska, taču viņam nav nekas pret to, ja vien gaidāmais atalgojums ir pietiekami liels. «Ekonomiskais cilvēks» ir labi informēts par visu, kas attiecas uz cenām un tehnoloģiju. Turklāt viņš zina, kas tam patīk un kas nepatīk. Tas nozīmē, ka viņš ir pilnīgi sagatavots, lai realizētu jebkuru alternatīvu, kuru pieprasa ekonomiskā regulēšana.

«Ekonomiskais cilvēks» ir labi pazīstams no ekonomikas mācību grāmatām. Un tam ir sava negatīvā loma — tikai daži indivīdi patiešām spēj iekļūsties viņa ādā. Cilvēku motivācijas un intereses ir ļoti sarežģītas un daudzdažādas, un mūsu rīcības racionalitāte atšķiras no tās, kas tiek piedēvēta «ekonomiskajam cilvēkam». Skaidrs, ka vairākums normālu cilvēku interesējas arī par citām lietām, ne tikai par savu materiālo labklājību. Mūsu darbību un lēmumus reti kad nosaka vienīgi ekonomiski apsvērumi. Tomēr, lai vairotu izpratni par ekonomikas problēmām, ir lietderīgi aplūkot atsevišķi tos cilvēka rīcības aspektus, kam ir ekonomisks pamatojums.

«Ekonomiskā cilvēka» shematiskā tēla priekšrocība ir šāda: tas nodrošina skaidru, no uzslāņojumiem attīrītu pirmamatu ekonomikas funkcionēšanas veida analīzi. Ja mēs aplūkotu cilvēku rīcību visā valstī, tad konstatētu, ka caurmērā tā bieži vien līdzinās «ekonomiskā cilvēka» rīcībai arī tad, ja grūti būtu atrast atsevišķus indivīdus, kas rīkojas tieši tā. Piemēram, paaugstinot nodokli precēm un pakalpojumiem par vienu procentu, mēs varētu iepriekš aprēķināt, turklāt diezgan precīzi, kā samazināsies kopējais patēriņš (*total consumption*), kā picaugs kopējā nodokļu summa utt., lai gan parasti nav iespējams paredzēt indivīdu reakciju. Daži reaģēs ļoti aktīvi, citi nēreaģēs nemaz, un vēl citi rīkosies pat pretēji tam, ko no viņiem gaida. Lieta tā, ka galējas reakcijas tiecas

neitralizēt viena otru, tā ka rezultāts, ko mēs novērojam ekonomikā kopumā, atgādina mūsu «ekonomiskā cilvēka» rīcību. Priekšstats, kas iegūts, analizējot «ekonomisko cilvēku», ir ārkārtīgi vērtīgs, veidojot patiešām efektīvu tirgusekonomiku.

Sagatavojot augstni detalizētam tirgusekonomikas darbības apskatam otrajā daļā, nākamajā nodaļā mēs izmantosim šajā un iepriekšējā nodaļā analizēto pieprasījuma un piedāvājuma mehānismu un izpētīsim tirgusekonomikas funkcionēšanu ne tikai atsevišķos tirgos, bet visā tautsaimniecībā kopumā. Pirmās daļas pēdējā nodaļā tuvāk aplūkosim plānotas ekonomikas darbību. Izsmēļošs priekšstats par to sistēmu, no kuras gribam atbrīvoties, ienesīs skaidrību daudzās problēmās, ar kurām būs jāastopas, pārejot uz jauno sistēmu. Šo problēmu vidū varam minēt nepieciešamību izstrādāt stabilu ekonomisko politiku un radīt apstākļus veselīgai biznesa videi (*business environment*).

*Mūsu ekonomiskās sabiedrības lielākie trūkumi
ir tās nespēja nodrošināt pilnīgu nodarbinātību,
patvaļīga un netaisnīga bagātību un ienākumu sadale.*

Džons Meinards Keins

5. nodaļa

Piedāvājuma un pieprasījuma kospēle tirgusekonomikā

Dažādos dzīves gadījumos aiz kokiem nevajadzētu pazaudēt mežu. Teiktais attiecas arī uz ekonomiku. Atsevišķas firmas, ražošanas nozares un tirgi var žilbināt vērotāja skatu. Taču aiz tā jāierauga tautsaimniecības kā veseluma vai arī pasaules ekonomikas patiesā aina.

5.1. Mikro un makro līmeņi

Ekonomisti savā zinātniskajā disciplīnā nodala divus līmeņus. **Mikroekonomika** (*microeconomics*) pēta atsevišķu patērētāju un firmu izturēšanos. Tā interesējas par viendabīgiem tirgiem (apavu, apģērbu u. c.), tirgus struktūrām un to savstarpējām attiecībām. Turpretī **makroekonomika** (*macroeconomics*) aplūko galvenokārt ekonomikas kā veseluma, nevis atsevišķu tās daļu funkcionēšanu. Mikroekonomika pēta atsevišķu uzņēmumu darbību peļņas ieguvei (*profit-seeking behaviour*), turpretī makroekonomikas kompetencē ir kopējais ieguldījums (*aggregate investment*) ekonomikā, ko veido visu firmu un saimniecību individuālo ieguldījumu summa. Lūk, cits piemērs: Gdaņskas apavu tirgu pēta mikroekonomika, bet ar visu Polijas preču un pakalpojumu — apavu, apģērbu un visa pārējā — tirgu nodarbojas makroekonomika.

Iepriekšminētās robežas starp mikroekonomiku un makroekonomiku ne vienmēr ir krasi izteiktas. Ir daudz sfēru, kur tās abas pārklājas. Vēl vairāk, abi līmeņi ir cieši savijušies. Visbeidzot, makroekonomikas

lielumus (*quantities*), tādus kā kopējais piedāvājums (*aggregate supply*), veido atsevišķu firmu piedāvāto attiecīgo mikroekonomikas lielumu summa. Tomēr mikroekonomikas un makroekonomikas nošķiršana ir lietderīga, lai sakārtotu domas par ekonomikas problēmām un ekonomisko politiku.

Mikroekonomikā tiek pētīts, kā piedāvājuma un pieprasījuma kopspēle atsevišķos tirgos nosaka cenas un preču daudzumu. Iepriekšējā nodaļā minētais piemērs par apavu tirgu bija vingrinājums mikroekonomikā. Vai šis piemērs ļauj mums uzzināt kaut ko par cenām vispār vai arī par iztikas minimumu (*cost of living*)? Nē. Vai tas informē par tautsaimniecībā saražoto preču un pakalpojumu kopējo daudzumu? Protams, ka ne. Lai izpētītu, kā veidojas vispārīgais cenu līmenis un ražošanas kopprodukts (*aggregate production*) tautsaimniecībā kopumā, mums jāpievēršas makroekonomikai.

5—1. Vispārīgais cenu līmenis

Mikroekonomika, piemēram, pēta, kā apavu cena ietekmē pieprasījumu pēc apaviem un apavu piedāvājumu, un to, kā apavu cenu un daudzumu nosaka pieprasījuma un piedāvājuma mijiedarbe. Kad makroekonomikā pētām **kopējā** pieprasījuma un **kopējā** piedāvājuma kopspēli kādā valstī, mūs, protams, neinteresē apavu cena. Mums jāizpēta cenas visām precēm un pakalpojumiem, kurus pērk un pārdod kādā ekonomikā. Lai to izdarītu, ir jāievieš jauns jēdziens — **vispārīgais cenu līmenis** jeb vienkārši — **cenu līmenis**. Cenu līmeni var noteikt, izskaitļojot, cik būtu jāmaksā, lai noteiktā dienā, piemēram, 1991. gada 1. janvārī, iegādātos veselu virkni preču un pakalpojumu. Pēc kāda laika, teiksim, 1992. gada 1. janvārī, mēs atkal izskaitļosim, cik jāmaksā, lai iegādātos tieši to pašu preču un pakalpojumu grozu (*basket*). Ja 1992. gadā jāmaksā vairāk nekā 1991. gadā, mēs sakām, ka cenu līmenis ir cēlies.

Tā kā cenu līmenis atspoguļo plaša sortimenta preču un pakalpojumu vērtību dažādos laika momentos, atsevišķu preču un pakalpojumu cenām nebūt nav jāpaliek nemainīgām pat pie stabila vispārīgā cenu līmeņa. Cenu līmenis neko nestāsta par izmaiņām **relatīvajās cenās** (*relative prices*). Iedomāsimies, piemēram, ka elektrības un friziera pakalpojumu cena ir pieaugusi, turpretī tabakas un vīstu cena pazeminājusies, bet visas citas cenas nav mainījušās. Tabaka un vīstas tādā gadījumā būs kļuvušas relatīvi lētākas salīdzinājumā ar elektrību un friziera pakalpojumiem. Un, tā kā visu citu preču un pakalpojumu cenas nav mainījušās, tabaka un vīstas ir kļuvušas lētākas arī salīdzinājumā ar tām. Savukārt elektrība un friziera pakalpojumi ir kļuvuši relatīvi dārgāki salīdzinājumā ar visām pārējām precēm. Vispārīgais cenu līmenis būs cēlies tikai tajā gadījumā, ja maksa par elektrību un friziera pakalpojumiem būs cēlusies relatīvi vairāk nekā pazeminājusies tabakas un vīstu cena.

Šajā nodaļā mēs parādīsim, kā, analizējot ekonomisko sistēmu kopumā, izmantojamās galvenās idejas, kas izteiktas vienkāršajā piemērā par apavu tirgu, kuru aplūkojām iepriekšējā nodaļā. Mēs uzzināsim, kā tiek noteikts vispārīgais cenu līmenis un arī nacionālais bruto produkts (NBP), tas ir, visu tautsaimniecībā saražoto preču un pakalpojumu kopums, un tāad varēsim aprēķināt nacionālo ienākumu (*national income*). Mūsu interesi par nacionālo ienākumu rosina ne tikai fakts, ka tas ir mūsu materiālās labklājības pamats, bet arī tā ciešā saiste ar citām mūs interesējošām parādībām, īpaši ar nodarbinātību un bezdarbu. Vēl mēs tuvāk aplūkosim tos faktoros, kas determinē vispārīgo cenu līmeni un NBP. Te varētu minēt daudzas norises: gan tās, kas nepakļaujas cilvēka ietekmei (piemēram, klimatiskie apstākļi), gan arī tās, kuras iespējams daļēji vadīt ar valdības ekonomiskās politikas palīdzību. Visbeidzot, mēs iztirzāsim dažādu ārēju satricinājumu (tādu kā četrkārtējs naftas cenas pieaugums 1973.—1974. gadā) un ekonomiskās politikas ietekmi uz cenu līmeni, nacionālo ienākumu un bezdarbu.

5.2. Kopējais pieprasījums

Iepriekšējās nodaļās redzējām, kā apavu cenas celšanās mazina pieprasījumu pēc apaviem, citiem lielumiem nemainoties. Tā kā patērētāja budžets ir ierobežots, viņš parasti iegādājas mazāk to lietu, kuru cenas ir cēlušās, un vairāk citu lietu, kas ir kļuvušas relatīvi lētākas. Bet kāda ir saiste starp vispārīgo cenu līmeni un kopējo pieprasījumu pēc precēm un pakalpojumiem?

Vispirms jāprecizē, kāds saturs tiek ietverts šajos jēdzienos. Vispārīgais cenu līmenis atbilst precīzi aprēķinātam visu tautsaimniecībā saražoto preču un pakalpojumu cenu vidējam lielumam. Kopējais pieprasījums atbilst ģimeņu, firmu, valdības un ārzemnieku (kuri importē vietējo produkciju) summārajam pieprasījumam (*total demand*) pēc tautsaimniecībā saražotajām precēm un pakalpojumiem. Nopirkto un pārdoto apavu un apģērbu cena un daudzums arī ietekmēs vispārīgo cenu līmeni un kopējo pieprasījumu. Tomēr šī ietekme būs nenozīmīga, jo ļoti liels ir citu preču un pakalpojumu (saražoto un patērēto) daudzums.

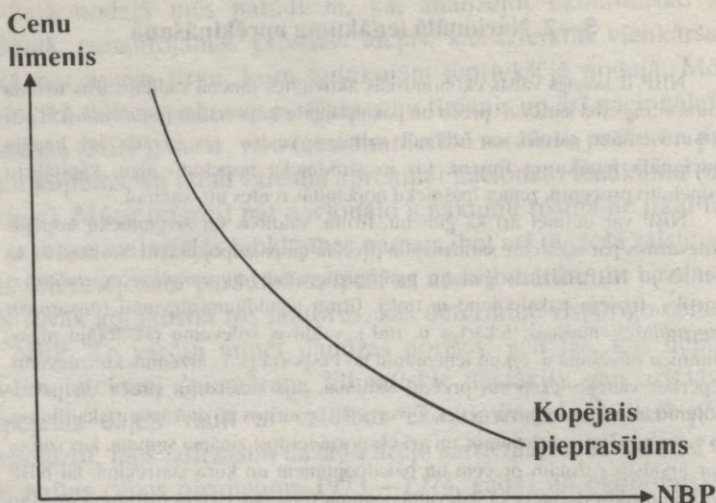
5—2. Nacionālā ienākuma aprēķināšana

NBP ir svarīgs valsts ekonomiskās aktivitātes līmeņa rādītājs. Tas uzrāda tautsaimniecībā saražoto preču un pakalpojumu **kopvērtību** (*total value*). Taču NBP vienlīdz precīzi var definēt vairākos veidos: tas uzrāda arī **kopējo nacionālā ienākuma līmeni**, tas ir, strādnieku nopelnīto algu, kapitālistu nopelnīto procentu, zemes īpašnieku nopelnītās rentes utt. summu.

NBP var definēt arī kā ģimeņu, firmu, valdības un ārzemnieku **kopējos izdevumus** par iekšzēmē saražotajām precēm un pakalpojumiem. Saskaņā ar šo definīciju NBP līdzinās ģimeņu patēriņizdevumu (*consumption expenditures*; pārtika, friziera pakalpojumi u. tml.), firmu ieguldījumiizdevumu (*investment expenditures*; mašīnas, iekārtas u. tml.), valdības izdevumu (skolotāju algas, slimnīcu būvēšana u. c.) un ieņēmumu no eksporta (t. i., ārzemnieku izdevumi, iepērkot vietējās eksporta preces) summai, tajā neietverot preču un pakalpojumu importu. Imports netiek ietverts, lai izvairītos no divkārša uzskaitījuma, jo visos minētajos izdevumos un arī eksportā ietilpst zināma summa, kas izdota par ārvalstīs ražotām precēm un pakalpojumiem un kura jāatrēķina, lai NBP patiešām tiktu definēts kā izdevumu summa tikai par **vietējā** ražojuma precēm un pakalpojumiem. Tā nu esam ieguvuši vienu no ekonomikā visbiežāk lietotajiem **vienādojumiem** — NBP līdzinās: patēriņš (P) plus ieguldījumi jeb investīcijas (Ie), plus valdības izdevumi (V), plus eksports (E), mīnus imports (I) jeb, īsāk, $NBP = P + Ie + V + E - I$.

Tagad iedomāsimies, ka kāda iemesla dēļ ceļas vispārīgais cenu līmenis, citiem lielumiem nemainoties. Tas divējādi ietekmēs kopējo pieprasījumu. Pirmkārt, mazināsies vietējās naudas reālā vērtība. Kāpēc? Precēm un pakalpojumiem kopumā padārdzinoties, cenu līmeņa celšanās pazemina pirkatspēju naudai un citiem finanšu resursiem (*financial assets*), kuru nominālvērtība (*face value*) nav mainījusies. Rezultātā mēs varam nopirkt mazāk preču un pakalpojumu, lai arī nominālie ienākumi palikuši līdzšinējie, vārdu sakot, cenu līmeņa celšanās mazina kopējo pieprasījumu.

Otrkārt, cenu līmeņa celšanās valstī (visiem citiem lielumiem, arī valūtas kursam, nemainoties) relatīvi sadārdzinās vietējā ražojuma preces un pakalpojumus salīdzinājumā ar ārzemju precēm un pakalpojumiem. Tas nozīmē, ka vietējie patērētāji vietējā ražojuma (*home-produced*) preces un pakalpojumus iegādāsies mazāk, jo tie kļuvuši dārgāki salīdzinājumā ar ārzemēs ražoto (*foreign-made*) produkciju. Šī iemesla dēļ pieaugs imports. Tas nozīmē arī, ka vietējie ražotāji nevarēs ārvalstīs pārdot tik daudz savas produkcijas, jo tā būs kļuvusi dārgāka salīdzinājumā ar konkurējošo produkciju ārējā tirgū. Tādējādi



5.1. att. Kopējā pieprasījuma līkne.

Ceļoties vispārīgajam cenu līmenim, iedzīvotāju rīcībā esošās naudas pirktpēja mazinās, tādēļ viņi vēlas pirkt mazāk preču un pakalpojumu. Turklāt patērētāji daļēji samazina vietējā ražojuma preču un pakalpojumu pirkumus, dodot priekšroku ārzemju ražojumiem. Pie augstākām cenām uzņēmējiem kļūst arvien grūtāk pārdot savas preces un pakalpojumus citās valstīs, tādēļ eksporta apjoms mazinās. Šo trīs iemeslu dēļ kopējā pieprasījuma līkne liecas uz leju.

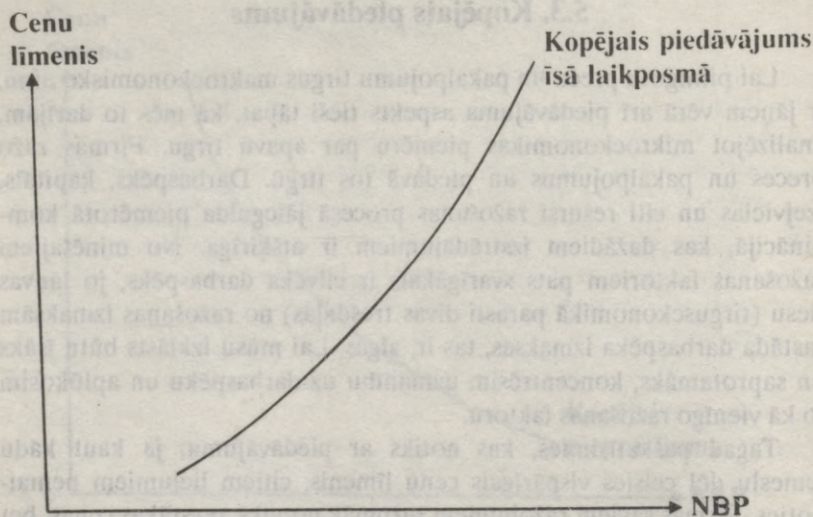
mazināsies eksports. Šādā veidā cenu līmeņa celšanās kādā valstī ārējās tirdzniecības sakaru ietekmē mazinās kopējo pieprasījumu pēc vietējā ražojuma precēm un pakalpojumiem. Valstīs, kur ļoti liela nozīme ir ārējai tirdzniecībai, šāda veida cenu līmeņa ietekme uz kopējo pieprasījumu var kļūt kritiska.

Rezumēsim. Vispārīgā cenu līmeņa celšanās pazemina naudas pirktpēju, palielina importa apjomu un sašaurina eksportu, kas galu galā mazina kopējo pieprasījumu pēc vietējā ražojuma precēm un pakalpojumiem. 5.1. attēlā šo sakarību atspoguļo lejupslīdošā kopējā pieprasījuma līkne. Jāatzīmē tās līdzība ar 3. nodaļā ievietoto 3.1. attēlu: vienīgā atšķirība starp abiem attēliem ir asu apzīmējumos. 3.1. attēla līknē tika fiksēts pieprasījums pēc apaviem. 5.1. attēlā līkne atspoguļo pieprasījumu pēc apaviem un visa pārējā, kas saražots iekšzemē. Šajā attēlā vispārinātais pieprasījuma aspekts vienlīdz lielā mērā attiecas kā uz plānotu ekonomiku, tā arī uz brīvu tirgusekonomiku.

5.3. Kopējais piedāvājums

Lai pilnīgotu preču un pakalpojumu tirgus makroekonomisko ainu, ir jāņem vērā arī piedāvājuma aspekts tieši tāpat, kā mēs to darījām, analizējot mikroekonomikas piemēru par apavu tirgu. Firms ražo preces un pakalpojumus un piedāvā tos tirgū. Darbaspēks, kapitāls, izejvielas un citi resursi ražošanas procesā jāiegulda piemērotā kombinācijā, kas dažādiem izstrādājumiem ir atšķirīga. No minētajiem ražošanas faktoriem pats svarīgākais ir cilvēka darbaspēks, jo lauvas tiesu (tirgusekonomikā parasti divas trešdaļas) no ražošanas izmaksām sastāda darbaspēka izmaksas, tas ir, algas. Lai mūsu izklāsts būtu īsāks un saprotamāks, koncentrēsim uzmanību uz darbaspēku un aplūkosim to kā vienīgo ražošanas faktoru.

Tagad paskatīsimies, kas notiks ar piedāvājumu, ja kaut kādu iemeslu dēļ celsies vispārīgais cenu līmenis, citiem lielumiem nemainoties. Firms saviem ražojumiem turpmāk noteiks augstākas cenas, bet strādniekiem maksās tikpat lielas (nominālās) algas kā līdz šim, jo saskaņā ar mūsu pieņēmumu darba algas ir konstants lielums («citiem lielumiem nemainoties» nozīmē tieši to). Ja iepriekš firmai vajadzēja saražot un pārdot 10 galaprodukta (*output*) vienību, lai samaksātu vienam strādniekam par dienas darbu, tad, produkcijas cenai pieaugot par 10%, vajadzīga tikai 9,1 vienība. Tādējādi darbaspēka **reālās** izmaksas mazinās. Reālo darba algu izmaksu mazināšanās un peļņas pieaugums, kas rodas tā rezultātā, signalizē, ka firmām vajadzētu nodarbināt vairāk strādnieku un paplašināt ražošanu. Tas ir galvenais mehānisms, kā vispārīgā cenu līmeņa paaugstināšanās var izraisīt preču un pakalpojumu kopējā piedāvājuma pieaugumu ekonomikā. 5.2. attēlā šo sakarību atspoguļo augšupejoša kopējā piedāvājuma līkne. Un atkal atzīmēsim šī attēla līdzību ar 3.2. attēlu. Vienīgā atšķirība ir tā, ka pirmais attēls ilustrē vienu atsevišķu tirgu, bet otrais raksturo ekonomiku kopumā. Atzīmēsim arī, ka nule minētais kopējā piedāvājuma līknes raksturojums attiecas tikai uz valstīm ar tirgusekonomiku. Valstīs ar plānotu ekonomiku cena neietekmē atsevišķu produkcijas veidu piedāvājuma līkni, kā tas jau tika parādīts 3. nodaļas 3.3. attēlā. Līkne, kas atspoguļo visu preču un pakalpojumu piedāvājumu, arī ir vertikāla, t. i., plānošanas apstākļos vispārīgais cenu līmenis kopējā piedāvājuma līknī neietekmē.



5.2. att. Kopējā piedāvājuma līkne tirgusekonomikā.

Ja ceļas vispārīgais cenu līmenis, reālās darba algu izmaksas uzņēmumos mazinās. Tā kā darba algas nemainās, uzņēmumu peļņa pieaug. Uzņēmumi uz to reaģē, nodarbinot vairāk strādnieku un paplašinot ražošanu. Tādēļ kopējā piedāvājuma līkne, pastāvot līdzšinējām algām, liecas uz augšu.

Kopējā piedāvājuma līkne parāda preču un pakalpojumu summāro apjomu (*total amount*), kādu firmas gribētu ražot pie konkrēta cenu un algu līmeņa: jo augstāks ir cenu līmenis pie noteiktām algām, jo lielāku gatavību ražot izrāda firmas.

Tomēr arī nule aplūkotais tirgusekonomikas valstīm raksturīgā piedāvājuma aspekta vienkāršotais risinājums ir problemātisks. Galvenā problēma nav tā, ka vienkāršības labad koncentrējam uzmanību uz darbaspēku un tādēļ abstrahējamies no kapitāla un citiem svarīgiem ražošanas resursiem. Galvenā problēma saistīta ar mūsu pieņēmumu, ka, ceļoties cenu līmenim, algas nemainās. Ja šis pieņēmums ir spēkā, reālās darba algu izmaksas, kā mēs to jau redzējām, mazinās. Firms tas ir izdevīgi, ko nevar teikt par darbiniekiem. Augstāks cenu līmenis paredz lielāku iztikas minimumu, algas pirkspējas mazināšanos. Tāpat darbinieku stāvoklis pasliktinās. Tomēr ne visiem strādniekiem klāsies

Cenu
līmenis

Kopējais piedāvājums
ilgā laikposmā

→ NBP

5.3. att. Modificētā kopējā piedāvājuma likne tirgusekonomikā.

Ja ceļas vispārīgais cenu līmenis un attiecīgi palielinās algas, reālās darba algu izmaksas nemainās. Firms nav ieinteresētas nodarbināt vairāk strādnieku un paplašināt ražošanu. Tādēļ šajā gadījumā kopējo piedāvājumu fiksē vertikālē.

sliktāk. Atcerēsimies, ka cenu līmeņa kāpums rosina firmas ražot vairāk un algot vairāk strādnieku. Tas nozīmē, ka bezdarbnieki dabūs darbu. Viņi, tāpat kā uzņēmēji, ir nepārprotami apmierināti ar cenu līmeņa paaugstināšanos.

Rodas jautājums: vai, ceļoties cenu līmenim (un pieaugot peļņai), strādnieki — individuāli vai ar savu arodbiedrību starpniecību — pieprasīs algu paaugstinājumu? Atbilde ir šāda: varbūt jā, varbūt arī ne. Ja strādnieki neprasīs paaugstināt algas, notikumi risināsies, kā iepriekš aprakstījām. Taču, ja viņi pieprasīs algu paaugstinājumu kā kompensāciju cenu līmeņa (un peļņas) kāpumam, situācija mainīsies. Iedomāsimies, ka cenu līmenis ceļas par 10% un ka strādnieki pieprasa un arī saņem 10% algas paaugstinājumu. Kas notiek? Strādnieki ir tikpat labi nodrošināti kā līdz šim, jo viņu algas pirktspēja nemainās. Arī darba devēji atrodas tādā pašā stāvoklī kā iepriekš. Reālās ražošanas izmaksas

nav mainījušās: tagad uzņēmēji par saražoto produkciju saņem 10% vairāk, bet, apmaksājot darbaspēku, viņiem arī jāizdod par 10% vairāk. Tādēļ uzņēmējiem nav stimula paaugstināt nodarbinātību un palielināt produkcijas izlaidi (*output*). Tādējādi kopējais piedāvājums nemainās. Un tie, kuriem līdz šim nebija darba, nebūs tā arī turpmāk.

Aprakstīto situāciju atspoguļo kopējā piedāvājuma vertikāle 5.3. attēlā. Šis attēls līdzinās 3.3. attēlam. Tomēr jāatzīmē būtiska atšķirība. 3.3. attēlā bija fiksēts nemainīgs apavu piedāvājums plānotā ekonomikā, kur piedāvājumu neatkarīgi no cenas nosaka centrālās plānotājiestādes. Turpretī 5.3. attēlā fiksēts nemainīgs preču un pakalpojumu kopējais piedāvājums visā tautsaimniecībā. Šis nemainīgums ir sekas strādnieku un firmu rīcībai — strādnieki un firmas darbojas atbilstoši savām interesēm, valdībai parasti neiejaucoties.

Kurš no diviem iepriekšminētajiem aprakstiem precīzāk raksturo piedāvājuma sfēru reālajā pasaulē? Vai tas, kur kopējā piedāvājuma likne liecas uz augšu (sk. 5.2. attēlu), vai arī tas, kurā tā ir vertikāla (sk. 5.3. attēlu)? Uz šo jautājumu, kā to jau iepriekš esam norādījuši, nevar atbildēt viennozīmīgi. Reizēm liekas, ka realitātei vairāk atbilst pirmais apraksts, reizēm — ka otrs. Katrā atsevišķā gadījumā atbilde uz šo jautājumu ir atkarīga no vairākiem apstākļiem. Pats svarīgākais no tiem, domājams, ir situācija darbaspēka tirgū.

Periodos, kad pastāv bezdarbs, strādnieki var nevēlēties, lai līdz ar cenu līmeņa celšanos palielinātu algas. Strādnieki šādu nevēlēšanos motivē ar rūpēm par bezdarbniekiem, kuri tā arī paliks bez darba, ja reālās algu izmaksas mazināsies, citiem lielumiem nemainoties. Turklāt strādnieku vai viņu organizāciju pārstāvju reakcija šādos apstākļos būs atkarīga arī no tā, cik liela ir bezdarbnieku ietekme vienošanās sarunās (*wage settlements*) par algām, kas risinās starp strādniekiem un firmām vai starp arodbiedrībām un uzņēmēju asociācijām.

Turpretī pilnīgas nodarbinātības periodā strādniekiem parasti nekas netraucē pieprasīt, lai pilnā apmērā tiktu kompensēta cenu paaugstināšana. Tādējādi 5.2. attēlu var izmantot, lai raksturotu piedāvājuma aspektu, ja ekonomikā pastāv bezdarbs, bet 5.3 attēls attiecas uz pilnīgas nodarbinātības gadījumu.

Ja bezdarbs visumā ir pārejoša jeb īslaicīga (*temporary, or short-run*) parādība un ja pilnīga nodarbinātība galu galā tiek atjaunota, var teikt,

ka 5.2. attēls raksturo pieprasījuma aspektu šā laika posmā, turpretī 5.3. attēls — ilgākā perspektīvā. Šādu pieņēmumu mēs respektēsim līdz pat nodaļas beigām.¹

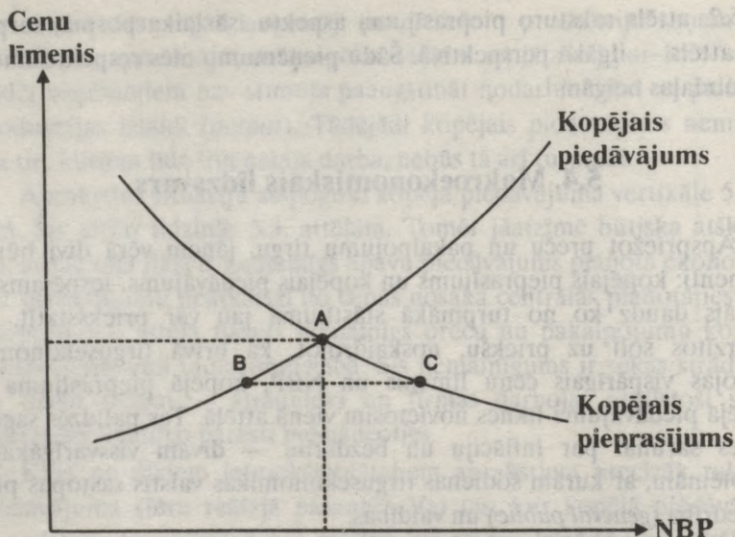
5.4. Makroekonomiskais līdzsvars

Apspriežot preču un pakalpojumu tirgu, jāņem vērā divi būtiski elementi: kopējais pieprasījums un kopējais piedāvājums. Iespējams, ka lasītājs daudz ko no turpmākā stāstījuma jau var priekšstatīt. Lai pavirzītos soli uz priekšu, noskaidrojot, kā brīvā tirgusekonomikā veidojas vispārīgais cenu līmenis un NBP, kopējā pieprasījuma un kopējā piedāvājuma līknes novietosim vienā attēlā. Tas palīdzēs sagatavoties sarunai par inflāciju un bezdarbu — divām vissvarīgākajām problēmām, ar kurām šodienas tirgusekonomikas valstīs sastopas plaša sabiedrība (*general public*) un valdības.

Kopējā pieprasījuma un kopējā piedāvājuma mijiedarbē parādīta 5.4. attēlā, kur 5.1. attēls pārklāj 5.2. attēlu. 5.4. attēls šķiet identisks 4. nodaļas 4.1. attēlam. Vienīgā atšķirība ir tā, ka tagad mēs pētām visu preču un pakalpojumu kopējā pieprasījuma un kopējā piedāvājuma kopspēli (nevis pieprasījumu un piedāvājumu tikai apavu un apģērbu tirgū). Tomēr kopumā 5.4. attēlu var interpretēt līdzīgi 4.1. attēlam.

Vispirms apskatīsim punktu, kurā krustojas abas 5.4. attēlā redzamās līknes. Šajā punktā sabiedrības (firmas) nodarbina tik daudz darbaspēka, cik tās vēlas pie noteiktām reālām darbaspēka izmaksām, kas ir atkarīgas no pašreizējās algas (*going wage*) un pastāvošā cenu līmeņa. Tādēļ sabiedrības nevēlas atstāt punktu A. Pēc tam kad strādnieki ar saviem darba devējiem ir vienojušies par algām un citiem darba nosacījumiem, arī viņiem nav nekāda stimula atstāt šo krustpunktu. Ar to ne visi strādnieki būs apmierināti, it īpaši tie, kas pie pašreizējām algām nespēj atrast darbu, bet neko daudz viņi šeit līdzēt nevar.

¹ Tomēr pat plaša bezdarba periodos strādnieki var mēģināt no saviem darba devējiem izspiest augstākās iespējamās algas, sk. diskusiju par bezdarbu apakšnodaļā 3.6. Ja strādnieki nav pārliecināti, ka algu samazināšana rosinās firmas paplašināt nodarbinātību, vai arī ja bezdarbnieku intereses nav pienācīgi pārstāvētas algu noteikšanas sarunās (*wage bargaining*), algas var pieaugt līdz ar cenām. Arī šādā gadījumā 5.3. attēlā redzamā līkne būs situācijai adekvāta.



5.4. att. Kopējais pieprasījums un kopējais piedāvājums tirgusekonomikā.

Punktā A preču un pakalpojumu tirgus ir sabalansēts. Valsts ekonomiskā sistēma atrodas līdzsvarā, proti, sistēma netiecas atstāt punktu A.

Strādniekus kā preču un pakalpojumu patērētājus arī apmierina atrašanās punktā A — pie pastāvošā cenu līmeņa viņi var nopirkt tieši tik daudz, cik viņi vēlas. Tas pats attiecas uz sabiedrībām un ārvalstu pilsoņiem — punktā A arī viņi iztērē tieši tik, cik vēlas iztērēt par vietējā ražojuma precēm un pakalpojumiem. Tādēļ viņiem nav stimula atstāt kopējā pieprasījuma līkni. Šādā nozīmē punkts A ir līdzsvara punkts. Kopējā pieprasījuma līknes un kopējā piedāvājuma līknes krustošanās šajā punktā vienlaicīgi nosaka vispārīgo cenu līmeni un NBP.

Lai to labāk saprastu, pieņemsim, ka ekonomika kaut kāda iemesla dēļ zaudē līdzsvaru un nonāk, teiksim, punktā B (sk. 5.4. attēlu). Kas notiek šādā gadījumā? Redzam, ka punkts B atrodas uz kopējā piedāvājuma līknes. Tas nozīmē to, ka sabiedrības ražo tik, cik tās vēlas atbilstīgi cenu līmenim punktā B. Ievērosim, ka sabiedrības tagad ražo mazāk nekā punktā A, jo to precēm un pakalpojumiem ir zemākas cenas. Tādēļ punktā B ir mazāks nodarbināto skaits nekā punktā A. Bezdarbs ir lielāks.

Mēs redzam arī to, ka punkts B atrodas zem kopējā pieprasījuma līknes. Tas nozīmē, ka punktā B ģimenes, firmas, valdība un ārzemnieki pērk mazāk preču un pakalpojumu, nekā viņi vēlētos pie pastāvošā cenu līmeņa. Pie šāda cenu līmeņa viņi labprātāk atrastos punktā C. Tādējādi kopējais pieprasījums pārsniedz kopējo piedāvājumu par daudzumu, ko attēlā uzrāda atstatums BC.

Kā ekonomiskā sistēma reaģē uz kopējā pieprasījuma pārsvaru (*excess*) pār kopējo piedāvājumu? Uzņēmēji apzinās, ka viņi var celt cenas un nezaudēt pircējus; galu galā pieprasījums ir lielāks, nekā punktā B viņi vēlas piedāvāt. Tādēļ viņi paaugstina cenas. Tomēr iniciatīva ne vienmēr nāk no ražotājiem. Patērētāji var atļauties pirkt par augstākām cenām, lai tikai iegūtu vairāk preču un pakalpojumu. Vispārīgais cenu līmenis ceļas, bet kopējā pieprasījuma pārsvars pār kopējo piedāvājumu mazinās — gan tāpēc, ka palielinās piedāvājums, gan tāpēc, ka mazinās pieprasījums.

Cenu līmenis tiek dzīts uz augšu tik tālu, kamēr kopējais piedāvājums sasniedz kopējo pieprasījumu. Līdzko starpība (*gap*) tiek likvidēta, cenu līmenis pārstāj celties. Tiek sasniegts līdzsvars. Šis process ir automātisks, tāpat kā 4. nodaļā aprakstītais mikroekonomikas regulēšanas process. Ekonomika pati tiecas uz krustpunktu A, šo procesu virza firmu un ģimeņu vēlme vairot savu materiālo labklājību.

No teiktā varam secināt, ka vienmēr, kad ekonomika atrodas **zemāk** par 5.4. attēlā redzamo krustpunktu A, tā pati no sevis, bez iejaukšanās (*interference*) no ārpusē tiecas atgriezties šajā punktā. Lasītājs var pārliccināties, ka tas pats notiks arī tajā gadījumā, ja ekonomika atradīsies **augstāk** par punktu A. Arī tad sistēma tieksies uz attēlā redzamo līkņu krustpunktu. «Neredzamā roka», kas sabalansē atsevišķos tirgus, kā mēs to konstatējam 4. nodaļā, arī ekonomisko sistēmu kopumā virza uz līdzsvaru, kur kopējais piedāvājums sakrīt ar kopējo pieprasījumu. Tādējādi ekonomika saviem spēkiem sasniedz līdzsvaru, un tā tas norisinās tik ilgi, kamēr uzrodas kādi ārēji spēki, kas darbojas pretī šādam iznākumam.

5.5. Makroekonomiskā līdzsvara četras iezīmes

Kopējā pieprasījuma un kopējā piedāvājuma mijiedarbes rezultātā sasniegtais makroekonomiskais līdzsvars savā ziņā atgādina aisbergu — tā neredzamā daļa ir lielāka nekā redzamā.

Īsumā aplūkosim četras interesantas makroekonomiskā līdzsvara iezīmes. Pirmkārt, mēs jau redzējām, kā atbilstoši kopējā pieprasījuma pieaugumam paaugstinās vispārīgais cenu līmenis, proti, iestājas inflācija (*inflation*). Inflācija vienmēr un visur rodas kā kopējā pieprasījuma pārsvara sekas. Cenām nav iemesla celties, ja kopējais pieprasījums nepārsniedz kopējo piedāvājumu. Kopējā pieprasījuma pārsvaram savukārt var būt daudzi cēloņi, to vidū arī valsts budžeta deficīts un apgrozībā esošā naudas daudzuma pieaugums (*monetary expansion*), ko aplūkosim 11. nodaļā.

Otrkārt — un tas ir ļoti svarīgi — nav nekādas garantijas, ka makroekonomiskajam līdzsvaram noteikti pievienosies pilnīga nodarbinātība. Ir skaidrs, ka arī tad, ja ekonomika atradīsies līdzsvara stāvoklī, atsevišķi strādnieki ilgāku laiku nespēs atrast darbu; sal. 3. nodaļas 3.5. attēlu. To uzskatāmi apliecināja noturīgais bezdarbs trīsdesmitajos gados Lielās depresijas laikā vai astoņdesmito gadu sākumā Rietumeiropā.

Treškārt, neatņemama ekonomikas sastāvdaļa ir tirdzniecība ar citām pasaules valstīm. Vietējā produkcija tiek eksportēta uz ārvalstīm apmaiņā pret tur ražotām precēm un pakalpojumiem. Pastāvot kopējā pieprasījuma un kopējā piedāvājuma līdzsvaram, imports var arī pārsniegt eksportu, un šādā gadījumā pieaug mūsu valsts iedzīvotāju (*residents*) ārējo parādu summa (*foreign debt*). Situācija var būt arī pretēja, un tad palielinās viņu ārējie aktīvi. Pasīva vai aktīva maksājumu bilance (*deficits and surpluses in the balance of payments*) ar pārējo pasauli ietekmē kopējo pieprasījumu un piedāvājumu, taču mums pašreiz nav nepieciešams šajā jautājumā iedziļināties. Būtiskākais ir tas, ka 5.4. attēlā redzamo divu līkņu krustpunktu ietekmē arī ārējā tirdzniecība.

Visbeidzot, jau minējām, ka valdība no saviem pilsoņiem iekasē (*levies*) nodokļus. Pretī iedzīvotāji saņem dažādas preces un pakalpojumus — aizsardzību (*defence*), izglītību, veselības aprūpi (*health care*) utt. Taču neesam vēl runājuši par to, vai valdība izdod vairāk līdzekļu vai mazāk, nekā tā makroekonomiskā līdzsvara apstākļos ieņēmusi ar nodokļiem. Atbildes var būt dažādas. Ja valdības izdevumi pārsniedz nodokļu ieņēmumus (*tax receipts*), deficīts jāsedz vai nu ar iekšējo vai ārējo aizņēmumu, vai arī emitējot (*printing*) naudu. Tas ietekmē kopējo pieprasījumu un kopējo piedāvājumu. Arī šos jautājumus aplūkosim 11. nodaļā.

5—3. Vai NBP ir drošs ekonomiskā stāvokļa rādītājs?

NBP jēdzienu un aprēķināšanu (*measurement*) var izmantot dažādos nolūkos. Ja, sekojot visā pasaulē atzītai praksei, sakām, ka valsts NBP ir tik un tik ASV dolāru uz vienu iedzīvotāju (*per capita*), tādā gadījumā mēs izmantojam statistisko mainīgo lielumu, kuru šīs nozares attēlos atzīmējam uz horizontālajām asīm un kuru nepieciešams dalīt ar valsts iedzīvotāju skaitu. Mums jābūt pārliecinātiem arī, ka zinām, uz kādu gadu izdarīti aprēķini ASV dolāros, jo dolāra (un citu valūtu) vērtība mainās no gada gadā. Šodien dolārs vairs nav tik vērtīgs kā pirms 10 gadiem, jo inflācijas rezultātā tā vērtība ir mazinājusies.

Ja mūsu rīcībā ir NBP aprēķins uz vienu iedzīvotāju dažādās valstīs, ar zināmu piesardzību to var izmantot, lai noteiktu atšķirības šo valstu iedzīvotāju ienākumu pirktspējā un pēc tam salīdzinātu šo zemju iedzīvotāju materiālo dzīves līmeni. Tomēr tas var izrādīties visai riskants solis. Pirmkārt, NBP aprēķināšana balstās uz tirgus darījumiem. Ekonomikā, kurā ģimeņu saimniecības līdz zināmai pakāpei pašas sevi apgādā ar precēm un pakalpojumiem, šādi aprēķināts NBP iedzīvotāju labklājību novērtēs pārāk zemu. Tagad iedomāsimies, ka mājsaimniecības iesaistās algotā darbā. Līdz šim viņas pašas audzēja dārzeņus piemājas zemē, taču tagad iegādājas tos tirgū. Tādēļ NBP pieaugs arī tad, ja produkcijas apjoms paliks līdzšinējais.

Otrkārt, vispārpieņemtie NBP aprēķini neatspoguļo sārņošanas nodarīto kaitējumu videi vai dabas resursu (meži, zvejvietas, naftas urbumi u. c.) noplicināšanu. Piemēram, kāda tauta zināmu laiku var gūt lielus ienākumus, pastiprināti ekspluatējot savus resursus, taču tādējādi tā samazina potenciālos ienākumus nākotnē. Un oficiālajā statistikā reģistrētais NBP uz vienu iedzīvotāju šajā valstī tiks novērtēts pārāk augstu tai ziņā, ka valsts nespēj šādu līmeni ilgstoši noturēt.

Aplūkosim vēl citu piemēru: kādā valstī NBP var būt augsts salīdzinājumā ar citām valstīm galvenokārt tādēļ, ka tās iedzīvotāji strādā intensīvāk. Šajā gadījumā divu valstu materiālā dzīves līmeņa atšķirības labāk atsegtos, nevis salīdzinot uz vienu iedzīvotāju saražoto NBP, bet gan salīdzinot vienā darba stundā saražoto NBP.

NBP nav izsmelošs ekonomiskā stāvokļa (*performance*) rādītājs. Divu ekonomiku stāvoklis, pat ja NBP uz vienu iedzīvotāju ir vienāds, var atšķirties citos aspektos: vienā ekonomikā valda inflācija, savukārt citā cenu līmenis ir stabils, vienā krājas ārējie parādi, turpretī citā nostiprinās aktīvi, tajās var būt atšķirīgs ienākumu un bagātību sadalījums. Un, visbeidzot, vienas valsts iedzīvotāji savu sūri grūti nopelnīto nacionālo ienākumu var izlietot saprātīgi, turpretī citā valstī — un parasti tas notiek valdības darbības rezultātā — ienākumu tērē par lietām, kuru derīgums ir visai apšaubāms (piemēram, pārmērīgi militārie izdevumi). Tieši pēdējais konstatējums apliecina to, kāpēc oficiālie dati par NBP uz vienu iedzīvotāju parasti nepietiekami raksturo dzīves līmeni valstīs ar centralizēti plānotu ekonomiku.

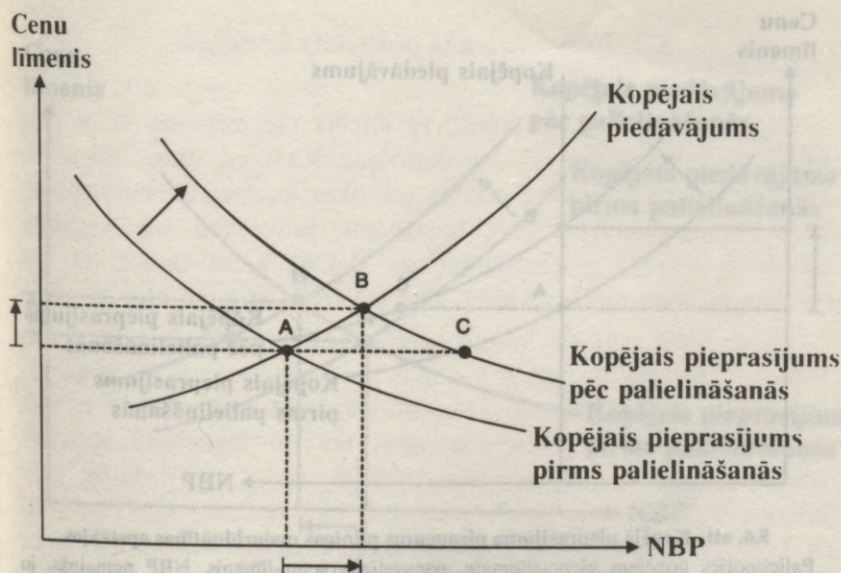
5.6. Ārējo satricinājumu ietekme

Tas, ko šajā nodaļā esam jau pateikuši par kopējā pieprasījuma un kopējā piedāvājuma kopspēli tirgusekonomikā, jādoma, pietiekami skaidri parāda, ka *izmaiņas* (*changes*) kopējā pieprasījumā vai piedāvājumā ietekmē cenu līmeni un NBP. Iztēlosimies, piemēram, ka kādas valsts ekonomika sākotnēji atrodas līdzsvarā un kopējais pieprasījums pieaug. Tas var notikt dažādu iemeslu dēļ. Ārzemniekiem var rasties vēlēšanās iegādāties vairāk vietējo ražojumu, iespējams, tāpēc, ka viņu valstu ekonomika piedzīvo augšupeju (*upswing*). Vietējās firmas var nospriest, ka nepieciešams ieguldīt vairāk līdzekļu, jo ir pavērusās jaunas izredzes peļņas ieguvei. Valdība var nolemt, ka nepieciešams izdot vairāk naudas — lai izremontētu ēkas un tiltus, ierīkotu jaunus ceļus, paaugstinātu skolotāju algas (*salaries*) valsts skolās vai arī lai nosūtītu cilvēkus uz Marsu; valdība var pieņemt lēmumu arī par nodokļu pazemināšanu un tādējādi rosināt ģimenes un firmas izdot vairāk naudas.

Tas, kā cenu līmeni un NBP ietekmē kopējā pieprasījuma palielināšanās neatkarīgi no tās cēloņiem, ir parādīts 5.5. attēlā. Pieaugot kopējam pieprasījumam, sākotnējais krustpunkts A vairs neatrodas uz kopējā pieprasījuma līknes. Tā kā cenu līmenis ir iepriekšējais, tad kopējais pieprasījums tagad pārsniedz kopējo piedāvājumu (kas saskaņā ar pieņēmumu nav mainījies). Pieprasījuma pārsvars, ko attēlā uzrāda atstatums AC, kāpina cenu līmeni, kamēr tiek sasniegts jauns līdzsvars punktā B. Tādējādi mēs noskaidrojām mehānismu, kā kopējā pieprasījuma pieaugums paaugstina cenu līmeni, tas ir, izraisa inflāciju.

Kā var secināt pēc attēla, pieaugot kopējam pieprasījumam, palielināsies arī NBP un mazināsies bezdarbs ar nosacījumu, ka sākotnēji tas pastāvēja un sabiedrības varēja atrast strādniekus, lai paplašinātu ražošanu. Šajā gadījumā inflāciju pavada bezdarba samazināšanās (*decrease in unemployment*).

Ja turpretī sākotnēji pastāvēja pilnīga nodarbinātība, labākie ieskatu notiekošajā dod 5.6. attēls. Šeit mēs esam apvienojuši 5.1. un 5.3. attēlu, kurā kopējā piedāvājuma līkne ir vertikāla. No 5.6. attēla redzams, ka kopējā pieprasījuma palielināšanās neatkarīgi no tā

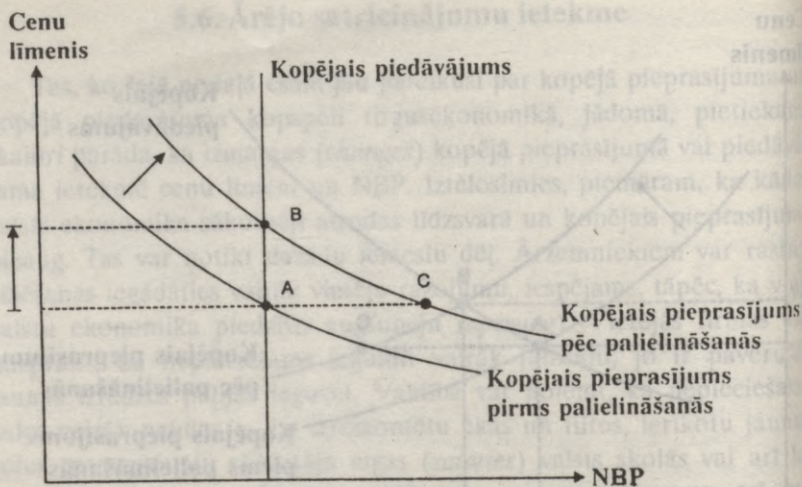


5.5. att. Kopējais pieprasījums palielinās.

Palielinoties kopējam pieprasījumam, ceļas cenu līmenis un palielinās arī NBP pie nosacījuma, ka ne visi strādātgribošie ir nodarbināti.

cēloņiem, tāpat kā iepriekšējā gadījumā, paaugstina cenu līmeni. NBP un nodarbinātības līmenis nemainās, jo nav brīvu darbaroku, kuras varētu iesaistīt ražošanas paplašināšanā — visi strādātgribošie jau ir nodarbināti. Konkurences cīņa par nepieciešamā strādnieku skaita iesaistīšanu ražošanā cels algu likmes un vienlaicīgi paaugstinās cenu līmeni. Tātad kopējā pieprasījuma paaugums galu galā izraisīs cenu līmeņa celšanos. Tas var palielināt, bet var arī nepalielināt NBP — viss ir atkarīgs no tā, vai būs pieejams pagaidām nenodarbināts darbaspēks.

Izdarīsim vēl vienu eksperimentu. Pieņemsim, ka ekonomika sākotnēji atrodas līdzsvara stāvoklī un kopējais piedāvājums sarūk (*contracts*). Tas var notikt vairāku iemeslu dēļ. Ja, piemēram, pasaules tirgū vairākkārtīgi pieaug naftas cena, kā tas notika 1973.—1974. gadā un arī 1979.—1981. gadā, sabiedrībām, kas ražošanā izmanto naftu, pieaugs izmaksas. Lai neciestu zaudējumus, tās reaģēs šādi: paaugstinās savas produkcijas cenu, ierobežos naftas patēriņu un, iespējams, sama-



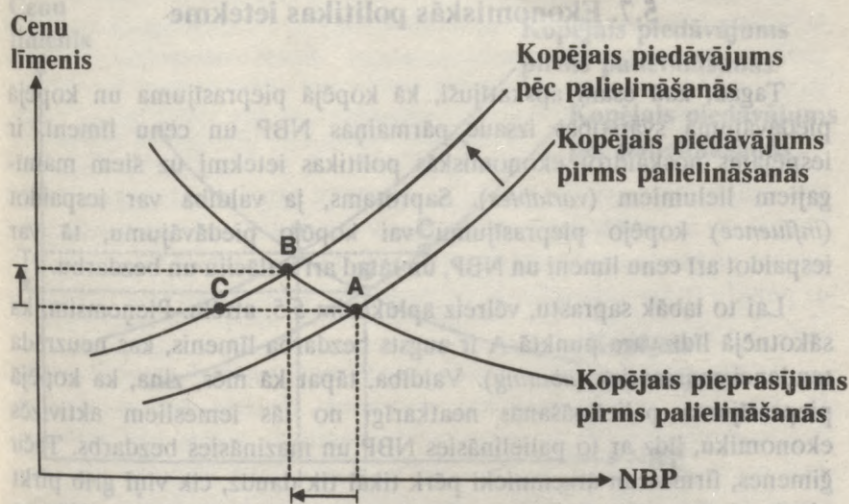
5.6. att. Kopējā pieprasījuma pieaugums pilnīgas nodarbinātības apstākļos.

Palielinoties kopējam pieprasījumam, paaugstinās cenu līmenis. NBP nemainās, jo sabiedrības nevar atrast strādniekus, lai paplašinātu ražošanu. Algu likmes aug proporcionāli cenu līmenim.

zinās arī strādājošo skaitu. Tādēļ kopējā piedāvājuma likne pavirzīsies uz augšu un noliksies pa kreisi, kā parādīts 5.7. attēlā. Jebkurš notikums, kas palielina ražošanas izmaksas — piemēram, vienkusīga, proti, ar cenu pieaugumu nesaistīta algu paaugstināšana, kas pārsniedz sabiedrību maksātpēju, neraža (*crop failure*) u. c. —, faktiski izraisa kopējā piedāvājuma liknes svārstības.

Pēc naftas cenas celšanās sākotnējais krustpunkts A vairs neatrodas uz kopējā piedāvājuma liknes. Tā kā cenu līmenis ir iepriekšējais, tad kopējais piedāvājums (punktā C) krītas un kļūst mazāks par kopējo pieprasījumu (punktā A), kas saskaņā ar pieņēmumu nav mainījies. Pieprasījums netiek apmierināts, rodas deficīts. Pieprasījuma pārsvars, kas grafiski attēlots kā atstatums AC, kāpina cenu līmeni, kamēr tiek sasniegts jauns līdzsvars punktā B.

Šeit mēs atkal redzam, kā kopējā pieprasījuma pārsvars kāpina cenu līmeni un tādējādi izraisa inflāciju. Tomēr šajā gadījumā pieprasījums



5.7. att. Kopējais piedāvājums samazinās.

Palielinoties ražošanas izmaksām, sabiedrības paaugstina cenas un sašaurina produkcijas izlaidi. Tādēļ ceļas cenu līmenis un mazinās NBP.

pārslaru izraisījusi drīzāk kopējā piedāvājuma sarukšana, nevis kopējā pieprasījuma palielināšanās (*boost*). Jāatzīmē arī, ka jaunajā līdzsvara punktā B nacionālais bruto produkts ir mazāks, nekā tas bija sākotnēji, un bezdarba līmenis ir augstāks. Šajā gadījumā inflāciju pavada **bezdarba pieaugums**.

Kopējais pieprasījums un kopējais piedāvājums praktiski vienmēr ir dinamiski. Tādēļ arī ekonomikas līdzsvara stāvoklis atrodas nepārtrauktā kustībā. Parasti kopējais piedāvājums un kopējais pieprasījums laika gaitā palielinās tā, ka palielinās arī NBP. To sauc par **ekonomikas augsmi**. Kopējā piedāvājuma un kopējā pieprasījuma pieaugums nav vienmērīgs, reizēm tas ir straujš, reizēm lēns, tādējādi laika gaitā NBP attīstībā vērojams zināms cikliskums, cikliskas svārstības (*cyclical pattern*). Šo svārstību fāzes sauc par **biznesa cikliem** (*business cycles*). Parasti kopējais pieprasījums pieaug straujāk nekā kopējais piedāvājums, izraisot arī cenu līmeņa celšanos. Šī procesa rezultāts ir **inflācija**.

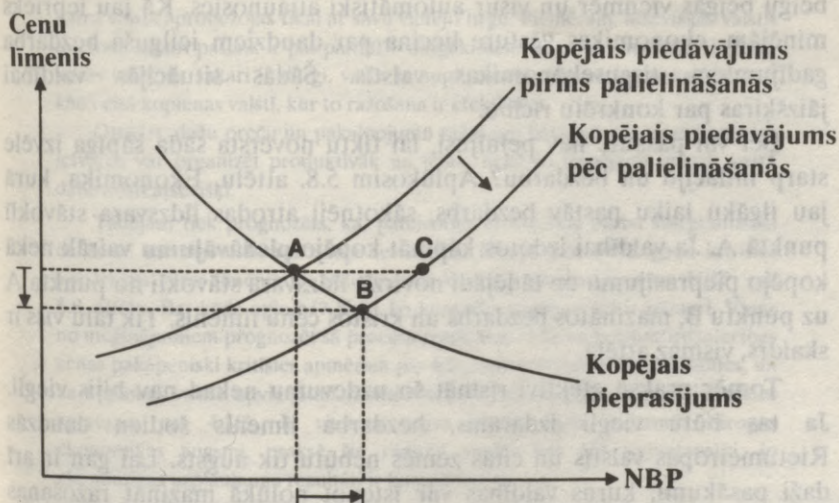
5.7. Ekonomiskās politikas ietekme

Tagad, kad esam apskatījuši, kā kopējā pieprasījuma un kopējā piedāvājuma svārstības izsauc pārmaiņas NBP un cenu līmenī, ir iespējams noskaidrot ekonomiskās politikas ietekmi uz šiem mainīgajiem lielumiem (*variables*). Saprotams, ja valdība var iespaidot (*influence*) kopējo pieprasījumu vai kopējo piedāvājumu, tā var iespaidot arī cenu līmeni un NBP, un tātad arī inflāciju un bezdarbu.

Lai to labāk saprastu, vēlreiz aplūkosim 5.5. attēlu. Pieņemsim, ka sākotnējā līdzsvara punktā A ir augsts bezdarba līmenis, kas neuzrāda tendenci mazināties (*abating*). Valdība, tāpat kā mēs, zina, ka kopējā pieprasījuma palielināšanās neatkarīgi no tās iemesliem aktivizēs ekonomiku, līdz ar to palielināsies NBP un mazināsies bezdarbs. Taču ģimenes, firmas un ārzemnieki pērk tikai tik daudz, cik viņi grib pirkt pie konkrētā cenu līmeņa punktā A, un neizrāda nekādu vēlēšanos pirkt vairāk. To zinot, valdība var forsēt pieprasījumu pēc precēm un pakalpojumiem. Tā var to darīt tieši, pati tērējot vairāk naudas, vai arī netieši — samazinot nodokļus, lai stimulētu ģimenes un firmas tērēt vairāk (šo mehānismu jau konkrēti aplūkojām iepriekšējās apakšnodaļas sākumā). Taču abos gadījumos iznākums ir vienāds — ekonomikas līdzsvars attēlā pārvietojas no punkta A uz punktu B.

Tomēr droši apgalvot, ka valdība uzskatīs par nepieciešamu rīkoties tieši tā, nevar. Viens no iemesliem, kāpēc valdība varētu vilcināties (*hesitate*), ir cenu līmeņa celšanās gadījumā, ja ekonomikas līdzsvars no punkta A pārvietojas uz punktu B, kā tas ir redzams attēlā. Tai sekojošo inflāciju valdība var uzskatīt par lielāku ļaunumu nekā bezdarbs.

Taču arī citi iemesli: palielinot valsts vai privātos izdevumus, citiem lielumiem nemainoties, pieaugs imports no ārvalstīm, un tādējādi tiks vājināta valsts tirdzniecības balance vai arī palielināsies tās ārējais parāds. Vēl viens iemesls varētu būt valdības bailes, ka tās iejaukšanās (*intervention*) ekonomikā pati par sevi ir nevēlama, it sevišķi, ja tā izraisa pakāpenisku valsts sektora paplašināšanos uz privātā sektora rēķina. Visbeidzot, valdība var uzskatīt, ka bezdarbs galu galā izzudīs pats no sevis un tādēļ nekādas valdības aktivitātes nav nepieciešamas. Šādi



5.8. att. Kopējais piedāvājums palielinās.

Ražošanas izmaksām mazinoties, sabiedrības var pazemināt cenas un vienlaicīgi paplašināt ražošanu. Tādēļ cenu līmenis krītas un bezdarbs mazinās, taču NBP palielinās.

gadījumā valdības veicināta kopējā pieprasījuma stimulēšana var stāvokli pasliktināt — tā var izraisīt inflāciju jau pēc tam, kad bezdarba problēma būs sākusi mazināties. Apsverot šīs alternatīvas, valdība var uzskatīt bezdarbu par mazāko ļaunumu.

Problēmu var šķetināt arī no otra gala. Ja galvenā rūpe ir inflācija, valdība var to mazināt, ierobežojot kopējo pieprasījumu: var mazināt valsts izdevumus (*spending*), palielināt nodokļus vai mazināt apgrozībā esošo naudas daudzumu (vai vismaz apturēt tā pieaugumu). Taču to nav tik viegli izdarīt, jo kopējā pieprasījuma mazināšana ietver arī NBP samazināšanos un atbilstīgu bezdarba pieaugumu vismaz tuvākajā nākotnē. Tādēļ inflācija, ja reiz tā ir sākusies, daudzās valstīs ir tik noturīga; valdības bieži vien baidās no sekām, kas var rasties, ja inflāciju likvidē. Pat nojēga, ka aktīvas pretinflācijas politikas ģenerētais bezdarba pieaugums varētu būt īslaicīgs, daudz nelīdzēs, jo valdība baidīsies, ka, pastāvot bezdarbam, šādas politikas dēļ tā var zaudēt vēlēšanās. Turklāt nav pārliecības, ka pilnīga nodarbinātība

beigu beigās vienmēr un visur automātiski atjaunosies. Kā jau iepriekš minējām, ekonomikas vēsture liecina par daudziem īcilguša bezdarba gadījumiem tirgusekonomikas valstīs. Šādās situācijās valdībai jāizšķiras par konkrētu rīcību.

Bet vai pasaule nav pelnījusi, lai tiktu novērsta šāda sāpīga izvēle starp inflāciju un bezdarbu? Aplūkosim 5.8. attēlu. Ekonomika, kurā jau ilgāku laiku pastāv bezdarbs, sākotnēji atrodas līdzsvara stāvoklī punktā A. Ja valdībai izdotos kāpināt kopējo **piedāvājumu** vairāk nekā kopējo pieprasījumu un tādējādi novirzīt līdzsvara stāvokli no punkta A uz punktu B, mazinātos bezdarbs un kristos cenu līmenis. Tik tālu viss ir skaidrs, vismaz attēlā.

Tomēr praksē efektīvi risināt šo uzdevumu nekad nav bijis viegli. Ja tas būtu viegli izdarāms, bezdarba līmenis šodien daudzās Rietumeiropas valstīs un citās zemēs nebūtu tik augsts. Lai gan ir arī daži pasākumi, kurus valdības var īstenot nolūkā mazināt ražošanas izmaksas privātajā sektorā, tādējādi stimulējot ekonomikas attīstību tieši no piedāvājuma puses, piemēram, tās var mazināt nodokli, kuru maksā darba devējs (*payroll taxes*). Un, kas varbūt ir daudz svarīgāk, valdības varētu rosināt institucionālas un strukturālas reformas, kas palielinātu darbaspēka profesionālo un teritoriālo mobilitāti. Lietderīgi būtu arī pārskatīt sasniegtā algu līmeņa neaizskaramību (*wage rigidities*), kas veicina bezdarbnieku izstumšanu no darbaspēka tirgus. Eiropas kopienā drīzumā tiks pārbaudīta vēl kāda potenciāli iedarbīga metode, kā stimulēt ekonomiku no kopējā piedāvājuma puses; skatīties iestarpinājumu 5—4.

5—4. Eiropa 1992: piedāvājuma regulēšana darbībā

Eiropas kopiena strauji tuvojas savam mērķim — līdz 1992. gada beigām izveidot vienotu tirgu (*single market*). Tad preces, pakalpojumi, kapitāls un darbaspēks varēs brīvi cirkulēt 12 kopienas valstīs. To nacionālās robežas tādējādi tiks likvidētas.

Galvenais efekts tiek gaidīts no brīvākas tirdzniecības kopienas ietvaros — tiks radīta lielāka konkurence un paaugstināta efektivitāte, kas savukārt cels vispārējo dzīves līmeni Eiropā. Domā, ka tas notiks galvenokārt divējādi. Pirmkārt, vienotajā Eiropas tirgū ikvienam kopienas loceklim pieejamās preces, pakalpojumi, darbaspēks un kapitāls būs lētāks, nekā tas ir gadījumā, ja

katra valsts aprobežojas tikai ar savu vietējo tirgu. Piemēram, atsevišķās valstīs telefona sakari pašlaik ir pat par 50% dārgāki nekā kopienā caurmērā. Valstis, kurās telefona sakari ir dārgi, varēs ietaupīt naudu, pērkot šos pakalpojumus kādā citā kopienas valstī, kur to ražošana ir efektīvāka.

Otrkārt, dažu preču un pakalpojumu ražošanu lielās sērijās visas kopienas ietvaros var organizēt produktīvāk un lētāk, nekā to iespējams izdarīt katrā dalībvalstī atsevišķi.

Tādējādi tiek prognozēts, ka, patcicoties efektīvākai darba starptautiskai dalīšanai un masveida ražošanas ieviešanai, Eiropā pēc 1992. gada kritīsies vispārīgais cenu līmenis un palielināsies kopējais pieprasījums un NBP; sal. 5.8. attēlu. Bet kādā apjomā? Kaut ko konkrētu apgalvot vēl ir pārāgi. Viens no mēģinājumiem prognozēt šā procesa rezultātus rāda, ka mazumtirdzniecības cenas pakāpeniski kritīsies apmēram par 6%, citiem lieliem nemainoties, un ka kopienas valstu apvienotais (*combined*) NBP 5—6 gadu laikā palielināsies apmēram par 4,5%. Ja vienotā tirgus izveide spēs paātrināt Eiropas ekonomikas augsmi, praksē šie rādītāji varētu būt vēl ievērojamāki, jo ekonomikas uzplaukuma rezultāti ir kumulatīvi.

A v o t s: Checcini report: The European challenge 1992. Aldershot: Gower, 1988.

*Es vienmēr esmu uzskatījis sevi par komunistu,
un tā ir mana traģēdija.*

Eduards Ševardnadze

6. nodaļa

Kā darbojas plānota ekonomika

Plānota ekonomika uz papīra darbojas labi.¹ Tik tiešām, kā jau norādīts 4. nodaļā, varētu domāt, ka «neredzamās rokas» vietā sāksī darboties kāda «mākslīga roka» un visas labās īpašības, kas kalpoja tirgusekonomikas efektivitātei, ir saglabātas. Saražotās preces var sadalīt, sekojot principam «katram pēc vajadzības».

6.1. Stimulu trūkums

Pats galvenais kritērijs, pēc kura tiek vērtēts ikviens uzņēmums plānotā ekonomikā, ir **produkcijas kvantitāte**, t. i., fiziskās (materiālās) ražošanas kontrolskaitlis (*target figure*). Lai šo rādītāju sasniegtu, ieviestas dažādas prēmēšanas sistēmas.

Viduseiropā un Austrumeiropā periodiski tika rīkotas kvalitātes kampaņas. Tomēr laika gaitā šo pasākumu iedarbīgums izrādījās niecīgs, par ko liecina pastāvīga kvalitātes pazemināšanās. Kamēr vien uzņēmuma (*undertaking*) darbības galvenais kontrolrādītājs būs saražotās produkcijas apjoms, tātad kvantitāte, pieredze rāda, ka būs

¹ Šajā nodaļā (tāpat kā visā grāmatā, izņemot vietas, kur tas ir nepārprotami citādi) mēs aplūkojam plānošanu vispārīgos un galvenos vilcienos. Sīkāk par plānošanas norisi PSRS sk.: Gregory P. R. Restructuring the Soviet economic bureaucracy. New York: Cambridge Univ. Press, 1990.

grūti ievērot sarežģītākus vai mērīšanai nepakļautus aspektus, kā, piemēram, kvalitāti.

Ražošanas kontrolrādītāju noteikšanas procedūra īstenībā atgādina vienošanos starp uzņēmuma vadību un centrālajām plānotājiestādēm. Uzņēmums parasti vēlas iespējami zemākus rādītājus: tad ir lielākas izredzes tos sasniegt, par ko vadība un strādnieki saņems prēmijas. Turpretī plānotāji, uz kuriem izdara spiedienu godkārīgi politiķi, beigu beigās itin bieži uzņēmumiem nosaka nerasniedzamus ražošanas kontrolrādītājus.

Rezultātā daudzos Viduseiropas un Austrumeiropas uzņēmumos, tuvojoties gada beigām, ražošanas plāni tiek pārskatīti, proti, samazināti. Dažreiz tas negatīvi ietekmē prēmijas, kuru lielums var būt pat 20—30% no kopējā algu apjoma. Citreiz plāna rādītāji tiek mainīti tā, ka prēmijas izmaksā, pamatojoties uz jaunajiem — pazeminātajiem fiziskās ražošanas kopapjoma rādītājiem.

Neatkarīgi no tā, vai uzņēmums strādā labi vai slikti, tas pastāv un nodrošina maksimālu darba garantiju (*job security*). No otras puses, pārliecība, ka nepieciešamības gadījumā iekausies varas iestādes un uzņēmumu glābs, kultivē pasivitāti. Uzņēmumi zina, ka tiks saņemtas līdzekļu «injekcijas», ja situācija to prasīs, tādēļ var sacīt, ka plānotā ekonomikā tie strādā «nestingru budžetāro ierobežojumu» apstākļos.

Kad ražošanas kontrolrādītāji ir noteikti un sadalīti pa ceturkšņiem un mēnešiem, uzņēmums nav ieinteresēts šos skaitļus kaut cik ievērojami pārsniegt. Tiesa, plāna pārsniegšana (*overfulfillment*) nodrošina prāvu prēmiju par laikposmu, kurā saražotais krietni pārsniedzis plānoto. Taču nākamajā ražošanas periodā kontrolskaitļi tiks paaugstināti, jo sasniegtie rādītāji galu galā kļūst par izejpunktu nākamā perioda plānam.

Tā kā stimulu, kas rosinātu ievērojami kāpināt ražošanu, nav daudz, tiek slāpēta arī ieinteresētība izgudrojumos un jauninājumos. Pārmaiņas ierastajā ražošanas procesā vienmēr saistās ar zināmu risku. Ja šīs pārmaiņas ir veiksmīgas un ražīgums stabili aug, tiek piešķirta vienreizēja prēmija, bet tai tūlīt seko attiecīgi palielināti plāna rādītāji nākamajiem ražošanas periodiem. Ja inovācijas nav bijušas veiksmīgas un kontrolrādītāji nav sasniegti, prēmijas netiek maksātas un uzņēmuma vadībai var rasties nesaskaņas ar plānotājiem. Tomēr par uzņēmuma slēgšanu nevar būt ne runas.

6.2. Plānotas ekonomikas nenoteiktība

Centralizēti plānotā jeb komandekonomikā katrs atsevišķais uzņēmums strādā savdabīgā nenoteiktības (*uncertainty*) situācijā: nav skaidri zināms, vai nepieciešamie resursi tiks saņemti īstajā laikā, īstajā vietā, pietiekamā daudzumā un vajadzīgā kvalitātē. Ja visa ražošana ir pakļauta vienam vienīgam un visaptverošam plānam, tas nozīmē, ka **tirdzniecība starp uzņēmumiem nepastāv**. Uzņēmumiem vienkārši nav iespējams kaut ko brīvi nopirkt vienam no otra. Norēķināšanās par savstarpējiem darījumiem notiek līri formāli, izmantojot grāmatvedības kontus vienotajā banku sistēmā, un par centralizēti noteiktām cenām.

Šajā sakarā būtiski un īpaši svarīgi ir tas, ka uzņēmumiem nav nepieciešamo resursu alternatīvu piegādātāju. Ja ražošanas ķēdē vai sadales struktūrā viens posms nav izpildījis plānu, šī neveiksme ietekmē visu sistēmu. Uzņēmumi, kas atrodas ražošanas ķēdes beigu posmā, nesaņem nepieciešamās izejvielas vai pusfabrikātus, un attiecīgi mazinās to iespējas sasniegt noteiktos ražošanas rādītājus.

Atsevišķam uzņēmumam šāda nenoteiktība liek ķerties pie dažādiem pasākumiem, un tie visi iedragā plānsaimniecības sistēmas efektivitāti. Aplūkosim divus šādus pasākumus. Pirmām kārtām, uzņēmums ir ieinteresēts pievākt visu, kam tas tiek klāt. Mašīnbūves uzņēmumā lieti noderēs lodīšu gultņu, skrūvju un uzgricžņu **uzkrājumi** (*extra store*). Ja minēto detaļu piegādes (*supply*) kādu laiku aizkavējas, ir labi, ka pastāv «slēptās rezerves», kuras tādā gadījumā var izmantot. Konservu ražošanas uzņēmumos labprāt turēs krājumā izejvielas — tad būs ko pildīt kārbās gadījumā, ja netiks nodrošinātas augļu, gaļas, zivju u. c. produktu piegādes.

Pēdējais gadījums visai skaidri liecina — šādi saimniciojot, sabiedrībā drīzumā var sākties resursu izšķiešana. Ja izejvielu piegādes tomēr notiek saskaņā ar plānu, konservu uzņēmuma noliktavā uzkrātās rezerves drīz sāks bojāties. Uzņēmējs varētu ražot konservus arī no produktu uzkrājumiem, taču kārbu trūkums šādu iespēju liedz. Arī mašīnbūves uzņēmuma uzkrājumi sabiedrībai kaut ko izmaksā: pārāk daudz resursu tiek neražīgi uzglabāts, un tos var arī vispār neizlietot, turklāt tie bojājas vai kā citādi kļūst nelietojami.

6—1. Plānotai ekonomikai vajadzīgas pārāk lielas materiālu rezerves

Padomju uzņēmumos materiālu rezerves (*inventories*) kopumā veido vairāk nekā 80% no visa ražošanas apjoma, turpretī ASV šis rādītājs ir 30%. Arī mazumtirdzniecībā (*retail trade*) situācija ir līdzīga: Amerikas veikalos preču rezerves tiek veidotas caurmērā vienam mēnesim, bet Padomju Savienībā — 92 dienām. To visu vaināgo fakts, ka tieši Padomju Savienības ražošanas uzņēmumos un veikalos ir pastāvīgs preču deficīts!

Šādu stāvokli, kā jau iepriekš paskaidrojām, nosaka tas, ka plānojošā sistēmā pastāv nenoteiktība attiecībā uz piegādēm nākotnē, un tas savukārt veicina uzkrājumu picaugumu uzņēmumos. Taču, ja trūkst svarīgāko ražošanas komponentu, tad arī citu materiālu pārmērīgās rezerves nelīdz.

Aizvadītajos 20 gados stāvoklis ir pasliktinājies (*deteriorated*). Šajā laikā Padomju Savienībā vidēji 6% nacionālā ienākuma ik gadu tika izlietoti rezervju papildināšanai, turpretī Savienotajās Valstīs — 1%.

Ja padomju uzņēmumi rezervju uzkrājumu ziņā gribētu sekot amerikāņu standartiem, tad vienā rāvienā tiktu atbrīvotas vērtības, kas līdzinās pusei nacionālā ienākuma.

Labu paraugu, kā racionāli rīkoties ar rezervēm, demonstrē japāņi. Firmā *Toyota* dažu detaļu rezerves pietiek tikai stundas darbam («no rokas mutē»). Tas sasniegts, pateicoties modernai kompjūterkontroles sistēmai, kas nodrošina nepārtrauktību nelielu sēriju ražošanā. Japāņiem, lai saražotu noteiktu skaitu automašīnu, ir nepieciešami desmit reižu mazāki komplektējošo detaļu uzkrājumi nekā amerikāņiem.

A v o t s: *Shmelev N., Popov V.* The turning point. Revitalizing the Soviet economy. New York: Doubleday. 1989. Šajā grāmatā var atrast vēl daudzus citus piemērus tam, kā padomju plānotā ekonomika sistemātiski iznīeko resursus.

Otrs pasākums, ar kura palīdzību uzņēmumi var nodrošināties pret pārtraukumiem piegādēs, ir attīstītas **pašapgādes** (*self-sufficiency*) izveidošana. Mašīnbūves uzņēmumā apjautuši, ka ir lietderīgi izveidot nelielu cehu, kas ražo pašam uzņēmumam nepieciešamos instrumentus, un arī konservu ražotāji ir nākuši pie līdzīgas atziņas. Katra atsevišķā uzņēmuma pārspīlētā tendence uz saimniecisku pašnodrošināšanu tādējādi apgrūtinā darba dalīšanu un specializāciju, uz kuru savukārt tiecas plānošana. Ādama Smita atziņa par specializāciju un darba dalīšanu te diez vai tiks izmantota. To var ilustrēt ar konkrētu piemēru.

«Mašīnbūves uzņēmumi ir apauguši ar palīgražotnēm (*subdivisions*), kuras nav saistītas ar pamatprodukcijas izgatavošanu. Tās ir lielāko tiesu

slikti mehanizētas darbnīcas, kurās ražo instrumentus, ietaises, lējumus, kalumus, tvertnes utt., bieži vien izmantojot roku darbu. Šīs darbnīcas ir mazražīgas, bet tajās iespējams izgatavot gandrīz visu..., tādējādi nav nepieciešams saistīties ar tirdzniecības partneriem. Tā, piemēram, Maskavas apgabālā puse no visiem mašīnbūves uzņēmumiem paši ražo nepieciešamos instrumentus, kalumus un lējumus par pašizmaksu (*prime cost*), kas ir 1,5—2,5 reizes augstāka nekā specializētajos uzņēmumos.» (*Shmelev N., Popov V.* Op. cit. 118. lpp.)

Piegāžu nenoteiktība veicina situāciju, ka dažādos uzņēmumos veidojas dažādu produktu uzkrājumi. Tas ir priekšnosacījums, lai sāktos **barterdarījumi** (*barter*) uzņēmumu starpā. Konservu ražotājam ir alumīnija lokšņu uzkrājumi kārbu ražošanai. Mašīnbūvētājiem šīs alumīnija loksnes lieti noderētu, bet ko lai viņi dod pretī? Traktoru rezerves daļu virsplāna produkciju, kas ir vajadzīga kolhozam, varētu realizēt apmaiņā pret augļiem, kurus virs plāna saražojis šis kolhozs. Un konservu fabrika ir ieinteresēta augļu pārstrādē. Tādā veidā tiek pavērts ceļš trīspusīgam barterdarījumam. Naudas kā maiņas līdzekļa trūkums krasi ierobežo tirgošanās iespējas.

6.3. Kas notiek, ja cenas ir pārāk zemas

Plānotas ekonomikas valstīs, kur naudai un cenām nav atļauts piedalīties uzņēmumu savstarpējos darījumos, bartera organizēšanu uzņemas īpaši starpnieki (*middle-man*). Viņi bieži balansē uz atļautības robežas un nereti to arī pārkāpj. Bet, tā kā šādas mahinācijas (*«huckstering»*) nodrošina visas sistēmas efektivitāti, tad varas iestādes bieži vien izliekas šos pārkāpumus neredzam. Šādi gadījumi ne tikai izgaismo pašas sistēmas defektus (*shortcomings*), bet arī paver ceļu korupcijai visdažādākajās formās.

6—2. Slēptā jeb ēnu ekonomika Austrumos un Rietumos

Korupcija un drudžaina rosība slēptās (*hidden*) jeb ēnu ekonomikas sektorā pastāv arī tirgusekonomikas valstīs. Vairākās zemēs veiktie aprēķini liecina, ka ēnu ekonomika aptver no 2—3% līdz 20—25% nacionālā ienākuma. Plānsaimniecības valstīs «ēnu sektora» īpatsvars droši vien sasniedz šī diapazona virsotni vai ir pat vēl augstāks.

Tomēr ģēnu ekonomikas izvēršanās cēloņi katrā sistēmā ir atšķirīgi. Plānsaimniecības sistēmā galvenais cēlonis slēptai un korumpētai ekonomiskai darbībai ir tas, ka nepieciešamās preces un pakalpojumi **nav pieejami** atklātā tirgū. Tirdzniecībā visas legālās preces un pakalpojumi ir brīvi nopērkami, taču šeit ekonomiskā ieinteresētība darījumu slēpšanā saistīta ar **tiešajiem un netiešajiem nodokļiem** (*direct and indirect taxes*). Kad varas iestādes uzliek gan pievienotās vērtības (*value added*) nodokli (daudzās zemēs tas ir 20%), gan ienākumu nodokli 20—40% apmērā (daudzās zemēs tas pārsniedz 50% no pēdējās nopelnītās summas), tad, noslēpjot darījumus, var «izglābt» prāvas naudas summas.

Arī patērētājiem rodas problēmas, ja nav alternatīvu piegādātāju. Veikali, tāpat kā ražotāji, saņem preces saskaņā ar plānu un arī pārdod tās par direktīvām cenām. Pārlicība par to, ka lielie uzņēmumi ir efektīvāki nekā mazie, daudzu preču ražošanā ir radījusi kaut ko līdzīgu monopolstāvoklim. Tas nozīmē, ka patērētājiem ir pieejams vai nu tikai viens produkts, vai arī pavisam nedaudzas alternatīvas, ko ražo tā pati firma. Pieņemsim, ka televizoru piegādātājam ir šāds monopolstāvoklis. Ja kāds veikals iesniegs reklamāciju (*complain*), ar to nekas nebūs līdzēts, jo nav citu ražotāju, pie kuriem varētu griezties. Veikals un tā klienti atrodas monopolistu varā.

6—3. Plānotai ekonomikai raksturīga plaša bartertirdzniecība

Džona le Karrē (*John le Carré*) detektīvtāstā «Krievu nams» mēs atrodam izteiksmīgu aprakstu par to, kā patērētājs ir spiests iesaistīties garā barterdarījumu ķēdē, lai beigu beigās iegūtu vajadzīgās preces. Lūk:

«Viss ir izlemts. Tiklīdz viņa ieradīsies kantorī, tā tūdaļ paņems abas biļetes uz Filharmonijas koncertu, kuras redaktors Berzins bija viņai apsolījis.. Pusdienas pārtraukumā, apskrējusi veikalus, viņa pārdos biļetes šveicaram Morozovam, kurš par tām solīja divdesmit četrus gabaliņus importa ziepju dekoratīvā iesaiņojumā. Par brīnišķīgajām ziepēm viņa nopirks zaļrūtotu tīrvielnas drānu, kuru audumu veikala vadītājs viņai noslēpis savā noliktavā. Kāpēc — par to Katja nolēma nedomāt. Pēcpusdienā, pēc tikšanās ar ungāriem viņa iedos audumu Olgai Staņislavskai, kura, atlīdzinot par sarunās gūtajiem labumiem, ar austrumvācu šujmašīnu, ko nesen iemaiņījusi pret savu veco ģimenes «zingeru», pašus diviņiem uz dzimšanas dienu katram pa kovboju kreklam. Un varbūt vēl atliks tik daudz auduma, lai varētu sarunāt abiem bērniem privātu apskati pie zobārsta.»

Pēdējos gados plānsaimniecības valstīs, arī Padomju Savienībā, netiek regulēta algu izmaksu atbilstība fiziskajai ražošanai. Algas ir palielinājušās daudz straujāk nekā ražošana. Ja tajā pašā laikā mākslīgi tiek uzturētas zemas cenas, tas nozīmē, ka vairāk laika ir jāpavada rindās. Relatīvs preču deficīts kombinācijā ar relatīvu naudas pārpilnību (*abundance*) rada tādu stāvokli, ka samaksai rubļos ir arvien mazāks īpatsvars tai upurī, kas jānes, lai gūtu iespēju piekļūt precēm. Arvien lielāku daļu no «maksas» sastāda laiks, ko patērētājs pavada rindā.

Tam, ka cenas parasti ir zemākas, nekā uzrāda pieprasījums un piedāvājums, ir arī vēl citas sekas. Cilvēki pērk visu, ko vien var dabūt, lai gan īstenībā viņiem vajadzīgs pavisam kas cits. Rezultātā veidojas **uzspiesta patēriņa struktūra**. Vai arī cilvēki iziet no veikaliem, neko nenopirkuši, un viņi savus rubļus var noguldīt vienīgi krājkasē vai arī izmantot vairāk pakalpojumu, piemēram, apmeklēt kultūras pasākumus vai sporta sacensības. Daži iegādājas mākslas darbus vai dārgakmeņus, cerot, ka šādos ieguldījumos viņu ietaupījumi laika gaitā labāk saglabās savu pirktspēju.

Ja cenas tiek turētas mākslīgi zemas, tie, kas stāv **aiz** letes, gūst ievērojamu varu. Viņi var atlikt malā preces, pēc kurām ir liels pieprasījums, un pēc tam tās pārdot draugiem un radiem. Šīs preces var piedāvāt «īpašiem klientiem» pēc veikala slēgšanas, un tad arī cena, jādodomā, būs augstāka. Jebkurus blakusienākumus veikala darbinieki var ielikt savā kabatā.

Šajā sakarībā jāatzīmē kāds ārkārtīgi svarīgs moments: ja cenas tiek uzturētas zemas un tirgus tādēļ nav sabalansēts, notiek varas pārdalīšana. Normētā tautsaimniecībā darbinieks, kas stāv **aiz** letes, iegūst varu pār klientu, kas stāv **šai**pus letes. Savukārt ierēdnis un plānotājs iegūst varu pār uzņēmumiem, jo nosaka to savstarpējās materiālās piegādes. Turpretī tirgusekonomikā, kur visi ražotāji cīnās, lai iegūtu vairāk klientu, šādas personiskas varas vietā pastāv konkurence starp ražotājiem. Un atbilstīgi mazinās korupcijas iespēja, ko rada preču deficīts un centralizētas piegādes. Tirgū, kam raksturīga konkurence, vara pieder tiem, kas stāv šai pusī letes, — klientiem, kurus apkalpo tie, kas stāv aiz letes.

Plaša patēriņa preču deficīts ietekmē arī darba procesā ieliktais pūles. Vēlēšanos strādāt cītīgi un saņemt prēmiju slāpē apziņa, ka par

šiem papildus nopelnītajiem rubļiem būs grūti nopirkt vajadzīgās preces. Ekonomikas terminoloģijā tas nozīmē, ka rublis nav iekšēji konvertējams (*internally convertible*). Iepirkšanās (*shopping*) aizņem daudz laika, un iespēja atrast meklēto ir tik niecīga, ka papildu pūliņi, kas jāpiecliek darbā, lai saņemtu prēmiju, neatmaksājas.

Te mēs varam samantīt apburta loka aprises: veikalu tukšie plaukti mazina motivāciju darba vietā (*workplace*), un tas savukārt rada tukšus plauktus. Doma, ka cenas jāatbrīvo tikai pēc tam, kad izzudīs rindas, apgriež šo jautājumu ar kājām gaisā: kamēr vien cenas tiks noteiktas centralizēti un turētas zemākas par tām, kādas rastos tirgus sabalansēšanas procesā, joprojām būs rindas. Tomēr arī cenu brīvlaišanu, kas tiek izdarīta ar vienu nežēlīgu rokas vēzienu, nevar uzskatīt par atrisinājumu (izņemot Poliju, kur tā notika 1990. gada 1. janvārī), jo pastāv bažas, ka šāds solis varētu izraisīt nevēlamu reakciju.

6.4. Gigantisms

Līdz sešdesmito gadu sākumam valstis ar centralizēti plānotu ekonomiku varēja lepoties ar vērā ņemamu izaugsmi. Tālaika prasības sekmīgi apmierināja lieli uzņēmumi ar samērā vienkāršu tehnoloģiju, kuros ražoja vienkāršas preces visai ierobežotā sortimentā. Tā kā pircēju preferences šajā laikā bija visai stabilas, varēja izmantot masveida ražošanas priekšrocības, vārdu sakot, palielinoties ražošanas apjomam, mazinājās viena izstrādājuma ražošanas izmaksas.

Tomēr šādai masveida ražošanai, kad izgatavotas tiek samērā vienkāršas preces, ir savas robežas. Ražošanas pieaugums atmaksājas līdz zināmam brīdim, bet, turpmāk ražošanu palielinot, viena izstrādājuma izgatavošana sadārdzinās. Runa tātad ir par atsevišķa uzņēmuma optimālo lielumu. To noteikt nav viegli. Turklāt tas ir atšķirīgs dažādās nozarēs un laika gaitā mainās arī vienas nozares ietvaros.

Bijušajā Padomju Savienībā vienā rūpniecības uzņēmumā strādāja vidēji 1000 cilvēku un kolhozā — 500—600 cilvēku. Salīdzinot ar tirgusekonomikas zemēs pastāvošajiem standartiem, šie skaitļi ir netīkami milzīgi. Tā kā tirgusekonomikā tieši konkurences dēļ pazeminās cenas, tad ir grūti izvairīties no secinājuma, ka Viduseiropā un Austrumeiropā jūtami trūkst mazu un vidēju uzņēmumu.

6—4. Mazs — tas ir brīnišķīgi!

Plānotas ekonomikas valstīs varas iestādes daudz lielākā mērā ir orientējušās uz masveida ražošanu, nekā to atzīst par lietderīgu privāto uzņēmēju Rietumu tirgus ekonomikā. Ungāru ekonomiste Eva Ērliha (*Eva Erlich*) ir salīdzinājusi uzņēmumu lielumu dažādās zemēs.

Viņas pētījums rāda, ka sociālistiskajās valstīs — Čehoslovākijā, Austrumvācijā, Ungārijā un Polijā — apmēram puse darbaspēka nodarbināta uzņēmumos, kuros strādā vairāk nekā 1000 cilvēku. Austrija, Beļģija, Francija, Itālija, Japāna un Zviedrija šādos lielos uzņēmumos strādā tikai 19% nodarbināto.

Turklāt 1970. gadā minētajās tirgus ekonomikas valstīs 68% strādāja uzņēmumos, kuros bija 10—500 nodarbināto. Sociālistiskajās zemēs šis rādītājs bija 34%, tāpat tieši divreiz mazāks nekā zemēs, kur valda tirgus ekonomika.

Atšķirības uzņēmumu lielumā var fiksēt arī, ja salīdzina valsts sektora uzņēmumus Polijā un Rietumos. Astoņdesmitajos gados Polijā vienā uzņēmumā strādāja vidēji 380 cilvēku, turpretī Rietumos — 80. Dienvidkorejā trešdaļa rūpniecības strādnieku bija nodarbināta uzņēmumos, kuros mazāk par 100 strādājošo, turpretī Polijā — tikai desmitā daļa.

Kā izskaidrot šīs atšķirības starp plānotu ekonomiku un tirgus ekonomiku? Viens no cēloņiem ir tas, ka pēc otrā pasaules kara Viduseiropā un Austrumeiropā mazie uzņēmumi tika apvienoti, lai veidotu lielus konglomerātus.

Otrs cēlonis ir orientēšanās uz smago rūpniecību staļinisma periodā. Valstīs ar plānotu ekonomiku smagajai rūpniecībai ir daudz lielāks īpatsvars ražošanā, nekā tas ir vairākumā tirgus ekonomikas valstu. Viens no iemesliem, kādēļ smagā rūpniecība tiek organizēta lielās ražotnēs, ir tehnoloģiski apsvērumi. Taču pieredze, ko guvusi Itālija ar savām nelielajām tēraudlietuvēm, rāda, ka arī nelieli smagās rūpniecības uzņēmumi var strādāt ienesīgi.

Trešais cēlonis tam, kāpēc plānotas ekonomikas valstīs uzņēmumi ir samērā lieli, ir tas, ka masveida ražošana un efektīva ražošana bieži tiek uzskatīta par sinonīmiem. Taču patiesībā nereti ir otrādi. Efektivitāte mazinās, ja kāda izstrādājuma ražošanu visā sabiedrībā koncentrē vienā vai pavisam nedaudzās lielās ražotnēs. Tas ir tādēļ, ka uzņēmumu starpā nav efektīvāti veicinošas konkurences.

Viduseiropā un Austrumeiropā stāvokli vēl vairāk pasliktina tas, ka nav atļauts brīvs imports. Klientiem un patērētājiem brīva importa iespēja varētu nodrošināt izvēles brīvību, tādējādi iesaistot konkurencē pat lielos un galvenos ražotājus. Pieredze rāda, ka brīvs imports ir vislabākā pretmonopola politika, ko var realizēt valdība.

A v o t s: *Erlich E.* The size structure of manufactured establishments and enterprises: An international comparison // *J. Comparative Econ.* 1985. Vol. 9. P. 267—295.

Kas ir šāda gigantisma pamatā? Aplūkosim trīs faktorus.

Pirmkārt, centralizēta plānošana ir neapšaubāmi vienkāršāka — vismaz uz papīra —, ja nepieciešams izsekot 100 uzņēmumiem ar 1000 darbiniekiem katrā, nevis 10 000 uzņēmumiem ar 100 darbiniekiem katrā. Nemaz nerunājot par 100 000 uzņēmumiem ar 10 darbiniekiem katrā. Arī sīkās ģimeņu saimniecības laukos bija spiestas piekāpties lielajiem kolhoziem tāpēc, ka plānotā ekonomikā ir grūtāk pārvaldīt daudzas nelielas ražotnes (*units*) nekā dažas lielas. Tomēr pārliecība, ka lielās valsts saimniecības laukos attaisnos sevi, uzrādot ražīguma paaugstināšanos, dzīvē nav realizējusies. Ja zemnieks kā zemes īpašnieks zaudē stimulu saņemt savas zemes augļus, tad lauksaimniecības ražīgums krītas. Šāda pieredze ir gūta visās valstīs, kur lauksaimnieciskā ražošana balstās lielākoties uz bezzemnieku darbu.

Otrs faktors, kas izskaidro gigantismu Viduseiropā un Austrumeiropā, ir uzņēmumu tieksme pēc maksimāla pašnodrošinājuma. Un, ja tas tiek realizēts kopā ar nestingriem budžetāriem ierobežojumiem, nekādi nav iespējams ietekmēt uzņēmumu vēlamu lielumu.

Treškārt, vienpusīgā orientēšanās uz ražošanas ietilpīgumu (*volume*) ir novedusi pie tā, ka tiek diskriminēta pakalpojumu ražošana (*service production*), ko parasti veic mazāki uzņēmumi. Saskaņā ar K. Marksa teoriju pakalpojumu ražošanā nerodas pievienotā vērtība. Tādēļ plānsaimniecības zemēs pakalpojumu sektors nav attīstīts. Viduseiropā un Austrumeiropā šajā sektorā parasti tiek saražots ap 20% visas pievienotās vērtības. Daudzās jaunattīstības valstīs šā sektora ieguldījums ir 40%, bet Rietumu tirgusekonomikas valstīs tas tuvojas 60%. Labi attīstītai dažādu pakalpojumu (lai minam transportu, telekomunikācijas un sadali, bankas un apdrošināšanu) sistēmai ir būtiska nozīme visu resursu efektīvā izmantošanā tautsaimniecībā. Pakalpojumu nozares nodrošina apstrādājošās rūpniecības uzņēmumiem (*manufacturing enterprises*) labus darba apstākļus.

6.5. Kopsavilkums

Plānojošas ekonomikas sistēmai ir raksturīgi trīs elementi: **fiziskās ražošanas rādītāji** ir izšķirīgais plāna izpildes kritērijs; **cena** neinformē par preču relatīvo deficītu, proti, tā nedarbojas kā tirgus līdzsvarošanas

mehānisms (sk. 4. nodaļu); nedarbojas **bankrots**. Tātad nav šī bezperso-
niskā mehānisma, kas kalpo ražošanas atbrīvošanai un pārkārtošanai.
Tās ir nestingro budžetāro ierobežojumu sekas.

Šie trīs faktori rezultē **hronisku pieprasījuma pārsvaru**, ko pavada
gan resursu, gan gatavo izstrādājumu (*finished goods*) deficīts. Turklāt,
ja daudzās nozarēs dominē lieli uzņēmumi ar monopolstāvokli ekono-
mikā, rodas augsne situācijai, kuru var raksturot kā **pārdevēju tirgu**
(*seller's market*). Tas nozīmē, ka visos līmeņos **ražotāju intereses** ņems
virsroku pār **patērētāju interesēm**.

Plānošanas sistēma, kurai principā vajadzētu saglabāt nepārtrauktu
atgriezenisko saikni ar centrālajām varas iestādēm, praksē šādi nedar-
bojas. Ražošanas un cenu regulēšana nenotiek. Kad nākamā gada plāns
ir sastādīts, visa situācija tiek iesaldēta. Tas nozīmē, ka atsevišķam
uzņēmumam ir **laupīta iespēja izvēlēties alternatīvas** gan attiecībā uz
produkcijas sortimentu un ražošanas procesu, gan arī attiecībā uz
nepieciešamajiem resursiem. Tādējādi sistēma nevis elastīgi piemērojas
mainīgajiem tehnoloģiskajiem un organizatoriskajiem apstākļiem un
pieprasījumam, bet kļūst tikpat robusta kā plāns.

Valstī, kur ražošana tiek organizēta šādā veidā, ekonomikas augsmi
nodrošina resursu **ekstensīva** izmantošana, nevis jau esošo resursu
labāka izmantošana. Ir pierādījies, ka alternatīvo, **intensīvo** augsmi, kas
sasniedzama, paaugstinot ražīgumu, plānotā ekonomikā sekmīgi realizēt
nevar. Vēlreiz citēsim Šmeļovu un Popovu: «Celtniecībā viņi nevis
būvē, bet «izlieto resursus». Izdevumi palielinās, ieguldījumi pieaug.
Būvmateriālu rūpnīcas nevar vien spēt apmierināt pieprasījumu pēc
ķieģeļiem, cementa un dzelzsbetona blokiem. Celtniecības darbu
apjomi paplašinās... Trūkst tikai viena: atbilstīga gatavās produkcijas
apjoma picauguma. Līdzekļi pazūd bez pēdām jau pašā ražošanas
procesā, celtniecības kompleksa «melnajos caurumos.»» (Op. cit.
139.—140. lpp.)

Par šādu ainu liecina skaitļi, kas atspoguļo enerģijas un izejvielu
izmantošanas intensitāti ražošanā Viduseiropā un Austrumeiropā salī-
dzinājumā ar Rietumeiropu. Aptuveni rēķinot, viena gatavā izstrā-
dājuma ražošanai Austrumos iztērē divreiz vairāk enerģijas un izejvielu
nekā Rietumos. Tas nozīmē, ka resursi tiek izmantoti ļoti neefektīvi un
lielas problēmas rada vides piesārņošana. Turklāt gatavās produkcijas
kvalitāte ir sliktāka. Un, visbeidzot, atšķirības resursu izlietojuma

apjomā un kvalitātē pēdējās divās desmitgadēs ir vēl vairāk palielinājušās. No tā, ka kādā valstī ir varena ogļu rūpniecība un tērauda ražošana, nav liela labuma, ja, šos resursus pārstrādājot, iegūst samērā maz un sliktas kvalitātes **gatavās produkcijas**.

Plānotā ekonomikā, kur cenām ir krietni mazāka nozīme, grūtības rada tas, ka **līdzekļu izlietošanas alternatīvos veidus** nav iespējams salīdzināt. Kas sabiedrībai ir vērtīgāk: palielināt apavu ražošanu par 100 000 pāriem gadā vai arī palielināt kreklu ražošanu līdz 200 000 izstrādājumu? Lai atbildētu uz šo jautājumu, ir kaut kas jāzina par to, kam patērētāji dod priekšroku, vai arī, ko viņi vēlas. Bet šī informācija nav pieejama tādā ekonomikā, kur cenas tiek noteiktas centralizēti un galarezultātā trūkst gan kreklu, gan apavu. Pat tad, ja plānotāji būtu spējīgi pieņemt pareizos lēmumus, viņiem tik un tā nebūtu adekvātas **informācijas**, kas nepieciešama šādu lēmumu pieņemšanai.

Tirgussistēmā, kur ekonomiskus aprēķinus izdara, balstoties uz tirgus cenām un naudu, ir daudz vieglāk salīdzināt resursu izmantošanas alternatīvas. Tad, kad tiešie ražotāji (*economic agents*) paši cenšas gūt maksimālus ienākumus, izzūd vajadzība pēc plānotājiem, kuri visu kontrolē no centra. Šīs grāmatas otrajā daļā sīkāk aplūkosim, kā darbojas tirgusekonomika.

II daļa

Kā darbojas tirgusekonomika

Mūsdienu sabiedrībā tirgusekonomika ir pierādījusi sevi kā elastīgs un stabils ražošanas organizēšanas veids. Elastību nodrošina bankrota mehānisms. Firms, kuras nespēj sekmiīgi konkurēt, ir spiestas pārkārtot savu darbību un galu galā tiek slēgtas, ja nekas vairs nelīdz. Tādējādi šo uzņēmumu resursi atbrīvojas jaunu firmu vajadzībām.

Bankrota gadījumā uzņēmums ne vienmēr tiek slēgts. Bieži vien, ieguvīs jaunu īpašnieku un jaunu vadību, tas turpina darboties. Ja galu galā uzņēmumu tomēr slēdz, tie, kuri zaudē darbu, uz laiku var kļūt par bezdarbniekiem. Tādējādi ekonomiskās sistēmas elastīgums un stabilitāte tiek panākta, apdraudot indivīda nodrošinātību ar darbu.

Lai tirgusekonomika darbotos, nepieciešami trīs nosacījumi: (1) privātīpašums, (2) konkurence un brīva preču maiņa un (3) stingri budžetārie ierobežojumi, kas pieļauj bankrotus un nodrošina nepieciešamos apstākļus ekonomikas atjaunotnei un augsmei.

Cenu lomu tirgusekonomikā grūti novērtēt par augstu. Ar cenām ražotāji un patērētāji saņem lēmumu

pieņemšanai nepieciešamo informāciju. Lai izturētu konkurenci, uzņēmumiem ir jāražo tādas preces un pakalpojumi, ko patērētāji pērk. Tādējādi tirgusekonomikā patērētāji ir uzmanības centrā. Runājot Ādama Smita vārdiem, «patēriņš ir vienīgais ražošanas mērķis un nolūks, un ražotāja intereses ir atbalstāmas tikai tiktāl, ciktāl tas ir nepieciešams patērētāja interešu labā».

Lai ekonomikas pāreja no plāna uz tirgu būtu veiksmīga, piedāvājuma sfērā ir nepieciešama enerģiska atbildes reakcija. Tas nozīmē, ka tur, kur varētu gaidīt labu peļņu, sāk darboties un vērsties plašumā jaunas privātfirmas. Tomēr šajos meklējumu procesos, kas tagad noris Viduseiropā un Austrumeiropā, ir grūti prognozēt, kādā mērā atbildes reakcijas potenciālu stimulēs iedzīvotāju domāšanas ievirze.

Neslēpsim, ka arī tirgusekonomikā ir konflikti un dilemmas. Svarīgākos iztirzāsim 9. nodaļā. Tomēr tirgus mehānismu bieži var iegrozīt tā, lai tas reaģētu uz ekonomikas izaicinājumu sabiedrībai. Varas iestādes var radīt labvēlīgus apstākļus privātuzņēmumu regulēšanai vai pārkaršanai, piemēram, ieviest nodokli par rūpniecisko sārņošanu, vienlaicīgi neliedzot uzņēmumam brīvību pašam lemt, kā iegūt maksimālu peļņu.

Ādams Smits atšķirībā no dažiem saviem sekotājiem netēloja mantrausību drūmās krāsās. Viņš sparīgi aizstāvēja uzskatu, ka personīgās intereses var izmantot, lai sabiedrībā radītu optimālu ražošanas organizāciju. Tagad, kad pasaule ir ieguvusi centralizētas plānošanas pieredzi, Ādama Smita atziņas un vērojumi izrādījušies īpaši piemēroti un noderīgi.

*Nevār būt kapitālisma,
ja nav kapitālistu.*

The Economist

7. nodaļa

Tirgusekonomikas priekšnosacījumi

Tie, kuri vēlas pazoboties par tirgusekonomiku, jutīs kārdinājumu lietot izteicienu *laissez faire* (ļauj rīkoties — *franču val.*), ar to domājot, ka varas iestādes atstās spēles laukumu tikai privātā sektora rīcībā. Tomēr tā nenotiek. Lai ekonomika, kas balstās uz tirgus spēku brīvu spēli, darbotos labi, varas iestāžu ietekmei jābūt visnotaļ spēcīgai un tām ir jāatrisina vismaz trīs uzdevumi: privātīpašumam jābūt garantētam, konkurencei un brīvai preču maiņai jāklūst par īstenību un jādarbojas rūpīgi izstrādātam likumu kodeksam (*well-ordered code of regulations*), kas regulētu bankrotu un sabiedrību likvidēšanas procesu. Aplūkosim sīkāk katru no šiem trim priekšnosacījumiem (*prerequisites*).

7.1. Privātīpašuma tiesību garantijas

No 4. nodaļas 4.1. tabulas mēs secinājam: ja jau cenām un nevis centralizēti noteiktiem plāna rādītājiem ir jākoordinē lielākā daļa (*bulk*) tautsaimniecībā pieņemto lēmumu, tad nepieciešams kļūst arī ražošanas līdzekļu privātīpašums. Tādā sabiedrībā, kurā vairākus gadu desmitus cilvēkiem privātīpašumā bija vienīgi personīgā iedzīve (*goods and chattels*) un varbūt arī neliels zemes pleķītis, saprotams, valda zināma nedrošība un neziņa par ražošanas līdzekļu privātīpašuma patieso būtību un iespējām. Jauno varas iestāžu uzdevums ir pieņemt

attiecīgus likumus, kas garantētu privātīpašumu un radītu cilvēkos pārlicību, ka arī nākotnē šīs tiesības netiks apcirtas (*curtailed*) vai atņemtas. Stabili un droši noteikumi (*regulations*) šajā jomā ir ārkārtīgi svarīgi.

Vairākās zemēs, kur notikušas plānsaimniecības reformas, rūgtā pieredze izraisījusi iedzīvotājos skepsi pret varas iestādēm. Tas ir tāpēc, ka lēmumi, kuri deva individam lielāku brīvību, vēlāk tika atcelti. Kad plānotāji redzēja, cik ražīgus spēkus atbrīvo pat neliela privātīpašuma paplašināšanās, viņi droši vien jutās apdraudēti un tādēļ parūpējās, lai šie noteikumi tiktu atcelti. Padomju Savienībā, piemēram, tiesības katram pašam apstrādāt savu zemes gabalu vispirms tika paplašinātas, bet pēc tam atkal apcirtas. Ja ģimene nezina, vai šo pašu zemes gabalu tā varēs apstrādāt arī nākamajā gadā, būtiski tiek ierobežots stimuls uzlabot zemi vai ieguldīt līdzekļus, piemēram, apūdeņošanas ierīkošanā, lai pēc kāda laika iegūtu lielākas ražas.

Tāpat arī cilvēks, kurš ierīko nelielu autoremonta darbnīcu (*workshop*), nav ieinteresēts domāt tālu uz priekšu, jo viņš pilnīgi pamatoti baidās, ka varas iestādes paņems darbnīcu sev, ja tā būs strādājusi ļoti veiksmīgi. Varas iestādes var izdomāt arī dažādus šķēršļus (*obstacles*), piemēram, noteikt ārkārtīgi augstus nodokļus, apturēt nepieciešamo resursu piegādes vai būtiski paaugstināt to cenas. Tā vietā, lai uzņēmīgi ļaudis atliktu ikdienā ietaupītos līdzekļus sava biznesa paplašināšanai, viņi notērēs gandrīz visu nopelnīto vai arī vairo savu bagātību, iegādājoties dažādus vērtīgus priekšmetus. Plānotā ekonomikā gluži vienkārši nav iespējams privātās rokās uzkrāt kapitālu pieaugošu investīciju veidā, kas radītu pamatu ražošanas paplašināšanai. «Sīkais kapitālists» tā arī paliks sīks.

Ja gribam tirgusekonomiku, tad ir jābūt arī zemes un uzņēmumu privātīpašniekiem (*private proprietors*). Un, ja no kapitāla īpašniekiem tiek prasīts, lai viņi strādā veselīgas un plaukstošas tautsaimniecības izveidē, tad ir jāļauj viņiem «izvērsties», proti, jādod viņiem iespēja uzkrāt arvien vairāk kapitāla. Neizdevīgos ieguldījumos īpašnieki daļēji vai pilnīgi zaudēs sākuma kapitālu. Tomēr augsmi nedrīkst atbrīvot no visām vajām: varas iestāžu pienākums ir raudzīties, lai tiktu apkarotas monopoli (*monopolies*) veidošanās tendences. Ja kādam ražojumam ir

tikai viens piegādātājs (monopolists), tad klientiem nav izvēles iespēju. Šādā situācijā monopolisti iegūst lielu varu, un tautsaimniecība tiek pakļauta ražotāja interesēm. Tas savukārt rezultē augstas cenas, zemu kvalitāti un resursu neracionālu izmantošanu.

7.2. Efektīva konkurence un brīva preču maiņa

Tagad pievērsīsimies citai jomai, kurā nepieciešama varas iestāžu iejaukšanās tirgusekonomikas procesos; runa ir par likumu kodeksu, kas nodrošina efektīvu konkurenci un brīvu preču maiņu. Lieta tā, ka vienā atsevišķā ražošanas nozarē ražotāji viegli var gūt prāvu peļņu, savā starpā vienojoties par konkurences ierobežošanu. Šo domu eleganti ilustrē bieži citēts Ādama Smita izteikums: «Amata brāļi reti tiekas pat izklaides nolūkos, toties viņu sarunas beidzas ar sazvērestību pret sabiedrību, vai arī tiek norunāts paaugstināt cenas.»

Atcerēsimies 4. nodaļā minēto piemēru par apavu ražotājiem. Mēs redzējām, ka tirgus pamazām līdzsvarojas, ja mēnesī tiek ražoti 20 000 pāru apavu par 100 rubļiem katrs. Pieņemsim, ka šajā tirgū ir iesaistījušies astoņi apavu ražotāji un ka kādu vakaru viņi satiekas, lai konfidenciali aprunātos. Tiek izdarīti šādi apņēmieni:

Pašreizējais stāvoklis: Pārdodot 20 000 pāru apavu, kuru cena 100 rubļu pāri, var gūt 2 000 000 rubļu ienākumu mēnesī.

Alternatīva: Ja pārdod tikai 17 000 pāru, tiem var noteikt cenu 120 rubļu pāri. Kopējais ienākums tad būs 2 040 000 rubļu.

Samazinot realizāciju par 3000 pāriem, ienākums pieaug no 2 000 000 līdz 2 040 000 rubļiem, t. i., par 40 000 rubļiem. Tātad, paaugstinot cenu, apavu ražotāji kopumā palielina (*augment*) savu peļņu.

Praksē to var izdarīt vairākos veidos. Piemēram, visi astoņi vienojas sašaurināt ražošanu par 15% (3 000 ir 15% no 20 000); viens vai divi ražotāji pārtrauc ražošanu, ja pārējie viņiem par to maksā; viens uzņēmums uzpērk pārējos septiņus.

Ražotāji šādā veidā gan uzlabotu savu saimniecisko stāvokli, tomēr patērētājiem nāktos ciest. Sabiedrībai kopumā tiktu saražots mazāk apavu, nekā vēlams. Arī cena, kas patērētājiem jāmaksā, būtu augstāka nekā brīvas konkurences apstākļos.

Šis piemērs ilustrē kādu svarīgu tirgusekonomikas iezīmi, proti, atsevišķs uzņēmējs (*businessman*), kurš principā atbalsta brīvu konkurenci, savā tirgū bieži tiecas to ierobežot. Varas iestāžu pienākums ir sekot, lai tas tā nenotiktu. Tāpēc ir nepieciešami likumi, kas novērstu gan monopolu veidošanos, gan konkurenci traucējošu sadarbību (*competition-inhibiting collaboration*) pašu uzņēmumu, kā arī uzņēmumu un valdības starpā.

Dažu preču izgatavošanas tehnoloģija liecina — ja gribam minimalizēt vienas izstrādājuma vienības ražošanas izmaksas, nepieciešams šīs preces ražot masveidā. Šādos gadījumos mēs runājam par **apjomu ekonomiku** (*economies of scale*). Mums ir darīšana ar apjomu ekonomiku tad, ja, ražošanai pieaugot, viena izstrādājuma ražošanas izmaksas mazinās un, sasniedzot ievērojamu ražošanas apjomu, kļūst minimālas. Šī sakritība, šķiet, ir spēkā tādās nozarēs kā, piemēram, kodolenerģijas, lidmašīnu, automobiļu, skaitļotāju utt. ražošana.

Mazām valstīm šādā situācijā rodas dilemma. No vienas puses, ir vēlēšanās līdz minimumam samazināt viena izstrādājuma ražošanas izmaksas. Tādā gadījumā šo izstrādājumu var ražot tikai viens vai daži iekšzemes uzņēmēji. Piemēram, Zviedrijā vieglās automašīnas ražo tikai divas firmas — *Volvo* un *SAAB*. Taču, ja ir tikai viens vai divi iekšzemes ražotāji, konkurence ir ļoti vāja. Vārdu sakot, ražotāji rada apstākļus monopolistiskai regulēšanai (*monopolistic adjustments*). Tas nozīmē, ka viņi ierobežos ražošanu un pacels cenas, taču, ja tirgū būtu asa konkurence, notiktu pretējais.

Tomēr šī dilemma ir atrisināma. Atļaujot **importu**, tiek panākts, ka iekšzemē gan darbojas tikai viens vai divi ražotāji, tomēr monopoli neizveidojas un arī konkurence nemazinās, kas pretējā gadījumā preces sadārdzinātu. Taču pašķetināsim tālāk gadījumu ar Zviedriju un viegļajiem automobiļiem. Ja zviedriem atļautu braukt tikai ar vietējā ražojuma automobiļiem, ļoti iespējams, ka tad *volvo* un *sābi* būtu ārkārtīgi dārgas mašīnas un, jādodomā, arī zemas kvalitātes. Taču abas firmas būtu izmantojušas savu monopolstāvokli un guvušas ievērojamu peļņu.

Zviedrijai kopumā tas būtu bijis slikts risinājums: pārāk daudz resursu tiktu izlietots neliela skaita zemas kvalitātes dārgu automašīnu ražošanai. Un galu galā diez vai Zviedrija būtu guvusi lielus panākumus automašīnu eksportā — pieredze rāda, ka nodrošināts monopolstāvoklis iekšzemē mazina konkurētspēju ārējā tirgū.

Imports nodrošina to, ka zviedri var pirkt mercedesus, tojotas, ševrolē, reno un jebkuras citas markas automašīnas. Citiem vārdiem sakot, Zviedrijas automobiļu tirgū konkurence ir ārkārtīgi asa. Tādēļ ne *Volvo*, ne *SAAB* uz lauriem neguļ. Firmām jāturas līdzi, nemitīgi jāpūlas ražot labāk un par lētāku cenu. Tas šīm firmām lielā mērā arī izdodas, par ko liecina zviedru automašīnu eksporta prāvie apmēri.

7—1. Ražošanas specializācija un tirdzniecība

Rūpniecības firmas Rietumu tirgusekonomikas valstīs bieži specializējas pavisam nedaudzu izstrādājumu ražošanā. Tas paver iespējas starptautiskai tirdzniecībai. Dažas nozares strādā galvenokārt eksportam, turpretī citās iekšējais patēriņš ir pilnīgi atkarīgs no importa. Daudzas firmas lielu daļu nepieciešamo resursu importē vai nu no savām ārzemju meitsabiedrībām (*subsidiaries*), vai arī no pilnīgi neatkarīgiem apakšuzņēmējiem (*subcontractors*) ārzemēs.

Līdzās citām precēm Zviedrija ir stingri specializējusies aviātpapīra ražošanā. 1987. gadā tā eksportēja 86% no saražotā. Visu aviātpapīra vietējo patēriņu apmierina Zviedrijas uzņēmumu produkcija. Turpretī Zviedrijas apģērhu un apavu ražotāji šodien apmierina visai pieticīgu vietējā patēriņa daļu. (Patēriņu nosaka saražotais plus imports mīnus eksports.) Zviedri valkā apģērhu un apavus, kas ražoti galvenokārt citās zemēs. Vārdu sakot, daļu no ienēmuma, ko dod aviātpapīra eksports, izlieto, lai samaksātu par ārzemēs ražotu apģērhu un apavu importēšanu.

Klasisks rūpniecības produkts ir čuguns. Kaut Zviedrijā ir attīstīta tēraudrūpniecība, čuguna tiek ražots ļoti maz. Čugunu, kas vajadzīgs Zviedrijai tradicionālu sarežģītu (*sophisticated*) izstrādājumu, piemēram, bezšuves tērauda cauruļu ražošanai un eksportam, daudz lētāk ir importēt.

Zviedrijā ir labi attīstīta vieglo automobiļu ražošana. Taču arī imports ir ievērojams. Kādēļ 1987. gadā Zviedrija importēja vieglos automobiļus par 14 miljardiem zviedru kronu, ja pašu valstī tos saražoja par 24 miljardiem? Šis piemērs ilustrē tirdzniecību vienas nozares ietvaros (*intra-industry trade*), kad viena tipa produkcija tiek gan izvesta, gan ieviesta. Piemēram, daudzi zviedru patērētāji dod priekšroku vācu, japāņu vai franču mašīnām. Un šo valstu automobiļi tiek eksportēti uz Zviedriju. Tajā pašā laikā daži vācu, angļu un amerikāņu patērētāji labprātāk pērk volvo un sābus nekā vietējos ražojumus.

Lai konkurence un brīva preču maiņa būtu sekmīga, patērētājiem ir jāsaņem adekvāta un izsmeljoša informācija. Arī šeit varas iestādēm ir sava loma. Ir vajadzīgi noteikumi, kas aizsargātu patērētājus no nepareizas vai maldinošas reklāmas. Šādu noteikumu nepieciešamību nesen Savienotajās Valstīs izjuta firma *Volvo*. ASV uzņēma reklāmas filmu, kurā demonstrēja, ka *volvo* ir sadursmēs izturīgāks par citiem automobiļiem. Tā tas patiešām ir. Tomēr filmēšanā izmantotā automašīna bija speciāli konstruēta šādam nolūkam. Kad tas kļuva zināms, *Volvo* atvainojās par šādu reklāmu (*advertisement*) un nekavējoties izņēma filmu no apgrozības. Reklāmas aģentūrai, kas filmu veidoja, tika uzteikts (*fired*). Darbu piedāvāja citai aģentūrai.

7.3. Bankroti un firmu reorganizācija

Trešā joma, kurā valsts varas iestādēm aktīvi jāstrādā, lai nodrošinātu sekmīgu tirgus funkcionēšanu, ir saistīta ar bankrotiem (*bankruptcies*) un uzņēmumu reorganizāciju. Valstī ar tirgusekonomiku ir pavisam normāli, ja viena gada laikā bankrotē 2—6 procenti uzņēmumu. (Tie ir galvenokārt nelieli uzņēmumi, kas darbojas samērā neilgu laiku.) Tas notiek tāpēc, ka šie uzņēmumi nespēj pildīt finansiālās saistības (*financial commitments*) un tādēļ ir spiesti savu darbību pārtraukt.

Tas, kādēļ tirgusekonomikā bankroti notiek tik bieži, ir saistīts ar **nenoteiktību**. Dabaszinātnēs un tehniskajās disciplīnās inženieri un pētnieki var atklāt visnotaļ precīzas likumības un attiecības, turpretī sabiedriskajās zinātnēs ir jāapmierinās ar mazāk precīzām zināšanām. Inženieris var precīzi aprēķināt automobiļa jaudu, aizdedzes momenta precizitāti vai paātrinājuma spēku. Turpretī ekonomista rīcībā esošās zināšanas par to, cik izmaksās automašīnas konstruēšana un ražošana un vai to varēs pārdot pietiekamā daudzumā par aprēķināto cenu, ir ļoti aptuvenas.

Aplamas izmaksu aplēses (*estimate*) un, kas ir vēl sliktāk, aplamas tirgus perspektīvas (*market prospects*) izraisa realizācijas grūtības; tas nozīmē, ka sabiedrības resursi tiks izlietoti nelietderīgi. Uzņēmums zaudēs naudu, un tam būs iemesls pārkārtot ražošanu.

Tikai tad, ja uzņēmumam neizdodas pārkārtoties un tas joprojām strādā ar zaudējumiem, sāk darboties bankrota mehānisms. Proti, kreditori, t. i., tie, kam uzņēmums ir parādā (*owed*) naudu, pieprast, lai uzņēmumu likvidē. Šajā procesā iesaistās arī tiesu sistēma — uzņēmuma pārvaldīšana tiek nodota īpašai bankrotu tiesai (*probate court*). Šī tiesa vai oficiālais pārņēmējs (*receiver*) seko tam, lai kreditoru prasības (*claims*) tiktu apmierinātas pēc iespējas pilnīgāk. Dažreiz tiek pārdots viss uzņēmums kopumā, citreiz īpašumu pārdod pa daļām. Ieņemto naudu sadala tiem, kuru prasības attiecībā pret uzņēmumu tiek atzītas par pamatotām. Ja visu prasību apjoms ir 200 000 rubļu, bet, uzņēmuma īpašumu pārdodot, ieņemts tikai 40 000 rubļu, tad katrs prasītājs (*claimant*) saņems tikai 20 procentus no prasītā. Vairāk naudas gluži vienkārši nav.

7—2. «Stingrie» budžetārie ierobežojumi un «nestingrie» budžetārie ierobežojumi

Ekonomisko sistēmu kontekstā ļoti svarīgi ir nodalīt «stingros» un «nestingros» budžetāros ierobežojumus.

Ja uzņēmumu pelnītspēja (*earning capacity*) mazinās un tie nevar cerēt uz varas iestāžu atbalstu, mēs sakām, ka darbojas «stingrie» budžetārie ierobežojumi (*«hard» budget constraint*). Uzņēmumiem pašiem būs jātiek galā ar savas finansiālās un ekonomiskās darbības sekām. Apstākļos, kad mainās cenas, tehnoloģija vai citi ārēji nosacījumi, izdzīvošanas nolūkā uzņēmumi būs spiesti pārkārtot ražošanu.

Kad minētie apavu ražotāji pārliecināsies, ka klienti nepievērš uzmanību sandalēm, bet meklē tenisa kurpes, viņi būs spiesti pārkārtot ražošanu attiecīgā virzienā. Pircēju preferences noteiks to, kas jāražo.

Pastāvot «nestingriem» budžetāriem ierobežojumiem (*«soft» budget constraint*), uzņēmumi daudz mazākā mērā ir spiesti pārkārtot ražošanu atbilstoši ārējo apstākļu maiņai. Tas ir tāpēc, ka varas iestādes ir gatavas iejaukties, tiklīdz uzņēmumam rodas grūtības: tiek paaugstinātas centralizēti noteiktās cenas, piešķirti īpaši aizdevumi vai dotācijas (*grants*), netiek pieprasīts samaksāt nodokļus.

Ja mūsu apavu ražotāji strādātu «nestingru» budžetāro ierobežojumu apstākļos un tenisa kurpes gūtu lielāku piekrišanu nekā sandales, viņiem diez vai būtu jāuztraucas. Viņi zina, ka varas iestādes tik un tā segs zaudējumus, kas saistīti ar nepārdotajām sandalēm.

Laika gaitā uzņēmēju domāšanu (*mentality*) arvien vairāk ietekmē tas budžeta veids, ar kādu tiem nākas saskarties. Pāreja no plānošanas uz tirgusekonomiku nozīmē, ka «nestingros» budžetāros ierobežojumus nomainīs «stingrie» ierobežojumi.

Bankrotam piemīt divi trūkumi (*disadvantages*) un viena priekšrocība. Trūkumi ir šādi: cilvēki var — taču tas nav obligāti — zaudēt darbu, un kreditori — tas nu ir pavisam droši — saņems atpakaļ tikai daļu savas naudas. Priekšrocība ir tā, ka nerentablos uzņēmumos ražošana tiek pārtraukta. Tādējādi atbrīvojas resursi, kas šajos uzņēmumos bija iesaistīti. Dažreiz bankrotējušais uzņēmums jaunu īpašnieku vadībā turpina darboties daudz efektīvāk, citos gadījumos tas tiek slēgts.

Šī priekšrocība — neienesīgu uzņēmumu slēgšana — ir tik svarīga, ka tā atsver minētos divus bankrota mehānisma trūkumus. Jautājuma skaidrākai izpratnei salīdzināsim mūsu situāciju ar norisēm tādā ekonomikā, kur bankroti netiek pieļauti. Ekonomikā, kam raksturīgi «nestingri» budžetārie ierobežojumi, uzņēmumi ar sliktiem ražošanas rādītājiem likvidēti netiek. Ilgāku laiku resursi tiek izlietoti sabiedrībai maz noderīgu preču un pakalpojumu ražošanā. Un ekonomikai draud sabrukums, kura pamatā ir iekšēji faktori.

Ilustrācijai vēlreiz pavērosim apavu ražotājus no iepriekšējām nodaļām. Sākotnēji bija astoņi uzņēmumi. Pēc kāda laika divi uzņēmumi zaudē kontroli pār saviem ienākumiem un izdevumiem. Tīrgus-ekonomikā šiem diviem vajadzētu bankrotēt. Cilvēkiem, kam minētie uzņēmumi ir parādā, nāktos ciest zaudējumus. Un strādnieki paliktu bez darba. Ņemot vērā strādnieku zināšanas un iemaņas, daži no viņiem varētu stāties darbā kādā no atlikušajiem sešiem uzņēmumiem, kuros ražošana, jādoma, pieaugs pēc divu sāncenšu (*rivals*) izputēšanas. Pārējie strādnieki kādu laiku varētu būt bezdarbnieki, un, lai dabūtu darbu, viņiem, iespējams, vajadzēs pārkvalificēties.

Var notikt arī tā — tas, kurš nopirka bankrotējušo apavu fabriku ar visu tehniku un iekārtām, atjaunos arī ražošanu. Tādā gadījumā daudzi cilvēki iegūs jaunu **darba devēju**, bet saglabās veco **darba vietu**. Lai jaunie īpašnieki būtu veiksmīgāki par iepriekšējiem, viņiem ir jāparāda lielāka lietpratība uzņēmuma vadīšanā.

Kas attiecas uz kreditoru zaudējumiem, sabiedrībai ir izdevīgāk ciest šo zaudējumu nekā turpināt neienesīgu ražošanu. Kreditori, gluži dabiski, būs saniknoti. Bet viņi būs guvuši labu mācību: ir rūpīgāk jāizvēlas, kam aizdot (*lend*) naudu. Nākamreiz viņi būs piesardzīgāki. Šajā ziņā bankrotam būs bijusi audzinoša ietekme. Var teikt, ka

bankrota draudi spiež tirgus dalībniekus novērot citam cita rīcību ar nolūku, lai visa sistēma kopumā spētu efektīvāk izlietot resursus.

Tomēr ekonomikā nav iespējams atbrīvoties no nedrošības. Un kreditori, pazaudējuši naudu, aizdodami to vienam klientam, vēlāk riskē to pazaudēt atkal, iesaistoties darījumos ar citu klientu.

Bankrots ir nepieciešams tirgusekonomikas elements. Tas nodrošina to, ka tirgus tiek iztīrīts, sakopts, aizvācot prom dzīvotnespējīgas firmas. Īsā laikposmā un katrā atsevišķā gadījumā liekas, ka bankrots ir nežēlīgs mehānisms, kas šit netaisnīgi. Strādnieki, kuri, neraugoties uz visām pūlēm, kļuva lieki, pēkšņi zaudēja ierasto darbu un darba devēju. Kreditori un daži uzņēmumi, kas piegādāja izejmateriālus bankrota piemeklētajai firmai, zaudēja naudu. Bet, tā kā ekonomiskajā lēmējdarbībā nenoteiktība ir neizbēgama, nav iespējams novērst to, ka laiku pa laikam darbaspēks un kapitāls tiek ieguldīti tādu preču un pakalpojumu ražošanā, kas izrādās nevajadzīgi.

7.4. Kopsavilkums

Tirgus nerodas tukšā vietā. Lai nodrošinātu reālu un efektīvu konkurenci, ir nepieciešami rūpīgi pārdomāti likumi. Ražotājiem nedrīkst dot iespēju sadarboties konkurences ierobežošanas nolūkā. Privātīpašumam jābūt aizsargātam. Un arī bankrota draudiem ir jābūt reāliem.

7—3. Ir vajadzīgs daudz jaunu likumu

Šajā nodaļā mēs akcentējam trīs jomas (privātīpašums, konkurence un bankrota mehānisms), kurās varas iestādēm jāpieņem piemērota likumdošana, kas regulētu tirgu un nodrošinātu tā funkcionēšanu saskaņā ar izvirzīto mērķi. Tomēr nepieciešamo likumu skaits ir krietni lielāks. Anderss Oslunds (*Anders Åslund*) savā rakstā min, ka vajadzīgs ap 30 likumu. Svarīgākie no tiem ir šādi:

- likums par tirdzniecību, kurā īpaši akcentēta brīva konkurence;
- likums par īpašumu, kas aizsargā īpašuma tiesības;
- likums par monopolu veidošanās ierobežošanu;
- likums par akciju sabiedrībām (*joint stock companies*);
- likums par kooperatīviem;

- likums par privātsabiedrībām;
- likums par zemes īpašumu;
- likums par intelektuālā īpašuma tiesībām un patentiem;
- likums par fondu biržu (*stock exchange*);
- likums par atskaitēm un auditēšanu (*auditing*);
- likums par privatizāciju;
- likums par nodokļiem;
- likums par banku darbību (*banking*);
- likums par bankrotu;
- likums par muitu un ārējo tirdzniecību;
- likums par kārtību, kādā ārzemnieki var iegādāties īpašumu (*acquisition*), likums par ārvalstu pilsoņu īpašumu.

A v o t s: Åslund A. Systemic change in Eastern Europe and East-West trade // EFTA (European Free Trade Association). Occasional paper. 1990. N 31.

Varas iestāžu pienākumi labi funkcionējoša tirgus nodrošināšanā nebūt neaprobežojas ar atbilstīga likumu kodeksa pieņemšanu. Varas iestādēm nepārtraukti jākontrolē šo noteikumu ievērošana. Dažkārt arī rodas vajadzība likumdošanā kaut ko mainīt. Piemēram, ja valstu starpā tiek noslēgti tirdzniecības nolīgumi (*trade agreement*), šādos gadījumos muitas tarifu (*customs rate*) un citus tirdzniecības ierobežojumus (*trade barriers*) nepieciešams samazināt vai atcelt pavisam.

8. nodaļa

Grūtības, ko rada tirgus

Pat tādā gadījumā, ja darbojas visi tie tirgusekonomikas priekšnosacījumi, kurus aplūkojām iepriekšējā nodaļā, preces un pakalpojumi pašā no sevis nekritīs klēpī. Cilvēkiem ir jāražo. Šajā nodaļā aplūkosim dažas no tām grūtībām, ar kurām sastopas zemes un tautas, pārejot no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku.

Efektīva konkurence un brīva preču maiņa (*free exchange of goods*) ir tirgusekonomikas pamatā. Ja šis pamats ir stabils, ekonomiskos lēmumus var koordinēt katrs procesa dalībnieks, darot tieši to, kas vislabāk kalpo viņa paša interešu apmierināšanai. «Ekonomiskais cilvēks» kā **patērētājs** tiecas pēc iespējami vislielākās lietderības pie noteiktiem ienākumiem un cenām. «Ekonomiskais cilvēks» kā **ražotājs** tiecas pēc iespējami vislielākās peļņas pie noteiktām ražošanas iespējām un cenām.

8.1. Cenas kā informētājas un normētājas

Kā jau iepriekš norādījām, cenas sniedz informāciju. Ja mēs zinām dažādu preču un pakalpojumu cenas, ir vieglāk salīdzināt naudas izlietošanas alternatīvas. Un, ja ir vieglāk salīdzināt alternatīvas, būs vieglāk izdarīt izvēli, t. i., pieņemt ekonomiskus lēmumus.

Ikviens patērētājs — gan plānotā ekonomikā, gan arī tirgusekonomikā — ir izjutis cenu nozīmi, izdarot ekonomisku izvēli. 100 rubļu iztērēt par kurpju pāri vai kreklu — lūk, šādas izvēles piemērs, un

katram no mums tas ir labi zināms. Ja jūs sadomātu tērēt naudu nevis par kreklu, bet gan par kurpēm, šo kurpju cenu būtu iespējams izteikt divējādi. Parasti mēs sakām, ka kurpes maksā noteiktu naudas summu, teiksim, 100 rubļu. Tomēr var teikt arī tā, ka kurpju cena ir samērojama ar kreklu, kuru tagad jūs vairs nevarat atļauties nopirkt. Šādi izteikta noskatītās preces cena vai vērtība (*cost*) ir vislabākā alternatīva tam, bez kā jums būs jāiztiek. Šī parādība ir pazīstama kā **izvēles vērtība** (*opportunity cost*).

Iepirkšanās ir nepārtraukta izvēlēšanās (*trade-offs*) starp visām pastāvošajām iespējām. Rēķinoties ar rīcībā esošajiem naudas līdzekļiem un pastāvošajām cenām, jums jāizvēlas, ko tad beigu beigās pirkt. Salīdzinot **patērētāju rīcību** plānotā ekonomikā un tirgusekonomikā, lielas atšķirības nav konstatējamās. Abās sistēmās patērētājs cenšas naudu izdot tā, lai pie pastāvošajām cenām gūtu maksimālu labumu. Taču «plānotiem patērētājiem», lai preces nopirktu, bieži jāstāv rindā. Un viņi norēķinās ne tikai ar rubļiem, bet arī ar rindās izniekoto laiku. Plānotā ekonomikā rindās ir kļuvušas par normēšanas palīgmehānismu.

Tirgusekonomikā cena naudas izteiksmē ir vienīgais nozīmīgais faktors, kas nosaka jūsu izvēli attiecībā uz pirkumiem, ko jūs attiecīgajā ienākumu līmenī pirsit. Tāpēc mēs sakām, ka tirgusekonomikā pati cena funkcionē kā deficīto preču **normēšanas mehānisms**. Ja tautsaimniecībā cenas ir vienīgais preču normēšanas mehānisms, mēs sakām, ka nacionālā nauda (*domestic monetary unit*; valūta) ir **iekšēji konvertējama**. Plānotā ekonomikā, kur cenas ir noteiktas zemākas, nekā tas nepieciešams, lai tirgus būtu līdzsvarā, rodas vajadzība pēc vēl kāda sadalīšanas mehānisma. Visizplatītākais mehānisms, bez šaubām, ir rindas. Tomēr ir atrasti arī citi mehānismi, piemēram, speciāli veikali, kas pieejami tikai augstākajiem partijas ierēdņiem utt. Cenas šajos veikalos ir tādas pašas kā parastajos veikalos, un rindas tajos veidojas reti.

8.2. Relatīvās cenas un absolūtais cenu līmenis

Kad tirgus aizstās plānošanu, cenas būtiski mainīsies. Šajā sakarā ir svarīgi nošķirt izmaiņas relatīvajās cenās un izmaiņas absolūtajā cenu līmenī, kā to jau darījām 5. nodaļā. Ar relatīvajām cenām mēs saprotam kāda izstrādājuma vienību skaitu, no kā cilvēkam jāatsakās, lai nopirktu

kāda cita izstrādājuma vienu vienību. Ja kurpju pāra un viena krekla cena ir 100 rubļu, tad viena krekla relatīvā cena būs viens kurpju pāris. Plānotā sistēmā apavu ražošana tika dāsni dotēta (*subsidized*), un pilnīgi iespējams, ka tad, kad plānošanu aizstās tirgus un dotācijas tiks pārtrauktas, apavi kļūs relatīvi krietni vien dārgāki. Darbojoties brīvai konkurencei, var notikt tā, ka kreklos izteiktā kurpju cena pieaugs no viena krekla uz diviem. Tas nozīmētu kreklos izteiktās kurpju cenas dubultošanos un kurpēs izteiktās krekla cenas samazināšanos uz pusi.

Pāreja uz tirgusekonomiku neapšaubāmi ienesīs nozīmīgas izmaiņas relatīvajās cenās. Jaunu relatīvo cenu akceptēšana (*acceptance*) ir viens no tiem izaicinājumiem, ar kuru nāksies sastapties, ieviešot tirgusekonomiku.

Ar absolūto (vai vispārīgo) cenu līmeni tiek saprasta visu preču un pakalpojumu vidējā cena tautsaimniecībā. Lai aprēķinātu šo vidējo līcību (*average*), ir nepieciešams izveidot **cenu indeksu**. To izdara, izsverot dažādu preču un pakalpojumu cenas to savstarpējās attiecībās. Šis izvērtējums atspoguļo katras preces īpatsvaru (*share*) kopējā patēriņā (sk. iestarpinājumu 5—1).

Lielākajai daļai cilvēku absolūtā cenu līmeņa (*absolute price level*) paaugstināšanās var izrādīties daudz sāpīgāka nekā pārmaiņas relatīvajās cenās. Pieaugot absolūtajam cenu līmenim, neapšaubāmi mazināsies naudas pirkspēja un reālie ienākumi. Ja apgrozībā ir liels daudzums banknošu un krājbankās prāvi noguldījumi, kā tas ir vērojams vairākās valstīs ar plānotu ekonomiku, vienreizējs vispārīgā cenu līmeņa pieaugums nav novēršams. Pie šī jautājuma mēs vēl atgriezīsimies.

Lai šobrīd pieliktu punktu krekla/kurpju piemēra aplūkojumam, iedomāsimies, ka līdz ar pāreju uz tirgusekonomiku krekla cena divkāršosies un pieaugs līdz 200 rubļiem, bet kurpju cena četrkāršosies un pieaugs līdz 400 rubļiem. Viena kurpju pāra relatīvā cena pieaugs no viena krekla uz diviem. Absolūtais cenu līmenis, kuru izsaka rubļu skaits, kas nepieciešams kurpju pāra un krekla iegādei, trīskāršosies — no 200 rubļiem tas pieaugs līdz 600 rubļiem.

8.3. Izaicinājums ražotājiem

Kas attiecas uz **ražotāju rīcību**, tad šai jomā plānotā un tirgusekonomikā ir ārkārtīgi daudz atšķirību. Plānotā ekonomikā ražotāji ir pakļauti visvarenajam plānam, kuru sastāda centrālās varas iestādes.

Ražotāju galvenais uzdevums ir izpildīt ražošanas plāna rādītājus. Cenām ir ierādīta otršķirīga nozīme. Tāda pat nozīme ir uzņēmumu spējai segt patēriņizmaksas (*to pay for inputs*). Ja itin viss tiek pakļauts fiziskai plānošanai, cenu patstāvīgai funkcionēšanai nebūs iespēju realizēties. Grūtībās nonākušās firmas, kuras nebūs spējīgas apmaksāt rēķinus (*bills*), valsts «izglābs» ar īpašu pārkārtojumu (*special transfers*) palīdzību, piemēram, šīm firmām atļaus pacelt cenas vai arī tās tiks atbrīvotas no nodokļu maksāšanas. Vārdu sakot, tās strādā nestingru budžetāro ierobežojumu apstākļos.

Turpretī tirgusekonomikā cenām ir viena un tā pati loma attiecībā gan pret ražotājiem, gan pret patērētājiem. Arī ražotājiem cenas ir informācijas nesējas. Pastāvot zināmai konkurencei, individuālam ražotājam jārēķinās ar pastāvošajām cenām.

Aplūkosim mūsu vienkāršo piemēru par kurpēm. Visiem ražotājiem jāņem vērā ādas, diegu, sprādzu, kaučuka un citu ražošanas komponentu pastāvošās cenas. Darbaspēka cena, t. i., alga, un kapitāla cena, t. i., bankas aizdevu procenti, arī veidojas attiecīgajos tirgos. Tas nozīmē, ka ražotāju un patērētāju problēmas būs līdzīgas: patērētājs par savu naudu pie pastāvošajām cenām meklē iespēju iepirkties maksimāli izdevīgi, turpretī ražotājs vai uzņēmuma īpašnieks — gūt maksimālu atdevi (*return*) no ieguldītā kapitāla. Citiem vārdiem sakot, viņš vēlas iespējami lielāku peļņu pie pastāvošajām cenām.

Patērētājs, pieņemot lēmumu par kādu pirkumu, izsver dažādas savas naudas izmantošanas alternatīvas. Līdzīgi viņam rīkosies arī kapitāla īpašnieks, apsverot, ko un kā ražot.

Un tagad iedomāsimies cilvēku, kura rīcībā ir viens miljons rubļu un kurš apsver iespēju atvērt jaunu uzņēmumu. Naudas pietiks vai nu apavu, vai arī apģērba fabrikai. Šim cilvēkam ir pieredze abās minētajās nozarēs, taču viņam nav īstas pārliecības par to, kuru projektu izvēlēties. Tādēļ būs nepieciešami precīzi novērtējumi un aprēķini (*assessments and calculations*). Vispirms tehniska rakstura. Kādas ēkas, tehnika, darbinieki būs vajadzīgi, realizējot katru no šiem projektiem? Cik lielu ražošanas apjomu katram produkcijas veidam varētu prognozēt?

Potenciālajam fabrikas īpašniekam jāiegūst vajadzīgā informācija, jāveic novērtējums un aprēķini, lai galarezultātā varētu salīdzināt abus projektus. Pieņemsim, ka aprēķini liecina: ražojot apavus, prognozējamā gada peļņa ir 300 000 rubļu, turpretī apģērba ražošana dotu tikai

100 000 rubļu peļņas. Ja pasākumā tiek ieguldīts 1 000 000 rubļu, tad no šī kapitāla gūtā peļņa būs attiecīgi 30% un 10%. Ja abu projektu riska pakāpe ir vienāda, tad kapitāla īpašnieks acīmredzot dos priekšroku apavu ražošanai.

Varam teikt, ka apavu ražošanas projekta izmaksas ir 1 000 000 rubļu. Mēs varam teikt arī, ka izvēles vērtība parādās alternatīvā, kura jānoraida, t. i., apģērba ražošanas projektā.

Pieņemsim, ka apavu ražošanas uzņēmums ir nodibināts un tā īpašnieka sākotnējie aprēķini ir bijuši pareizi. Viņš varēs priecāties par ļoti lielo peļņu, ko saņems par ieguldīto naudu. Tajā pašā laikā citi var sākt viņu apskaust un uzskatīt par netaisnību to, ka viens cilvēks tik daudz nopelna, izmantojot citu cilvēku darbu. Un te nu mēs esam pietuvojušies asākajai tirgusekonomikas dilemmai, proti, disproporcijai (*imbalance*) ienākumu sadalījumā, kas var sekot ļoti ātri.

Ienākumu nevienlīdzīgu sadalījumu tomēr ir iespējams līdzsvarot, nosakot progresīvu nodokļu (*progressive tax*) sistēmu, saskaņā ar kuru valsts sektora (*public sector*) finansēšanai turīgākie iegulda proporcionāli vairāk līdzekļu. Savukārt mazāk turīgie (*less well-off*) salīdzinājumā ar citiem gūst relatīvi vairāk no valsts izdevumiem un dažāda veida transfertiem (piemēram, pabalstu izmaksas slimības un bezdarba gadījumā, stipendijas, kredīti studentiem uz atvieglotiem noteikumiem).

Iesim tālāk. Fakts, ka apavu ražošanā ir tik labas peļņas izredzes (*profit-making prospects*), varētu liecināt, ka sabiedrībā šīs preces piedāvājums ir pārāk niecīgs. Ja ražošanas izmaksas ir par 300 000 rubļiem mazākas nekā realizācijas ieņēmums (*sales revenues*), tas nozīmē, ka sabiedrības vēlme maksāt ir krietni lielāka nekā resursu patēriņš (*consumption*) šīnī nozarē. Lielo peļņu gluži vienkārši var skaidrot šādi: tā apliecina faktu, ka sabiedrībā apavu ražošanas kopains ir neapmierinoša un ražošanas apjoms ir jāpalielina. Šajā sakarībā mēs varam teikt, ka kapitāla īpašnieks, uzsākot apavu ražošanu, izpilda vienīgi savu pienākumu.

8.4. Jaunas peļņas izredzes

Šajās pārdomās atsedzas vēl kāda akūta problēma, kas rodas pārejot no plāna uz tirgu, proti, ražotājiem jāapliecina spēja aplēst peļņas ieguves iespējas un reaģēt uz tām. Tikai tad viņi iesaistīsies to

preču un pakalpojumu ražošanā, kuru sabiedrībā visvairāk trūkst. Tāpēc par veiksmīgas tirgusekonomikas svarīgu priekšnosacījumu jāuzskata ražotāju aprindās pastāvošā atbildes reakcija piedāvājuma sfērā. Tas nozīmē, ka ražotājiem ir jāreaģē uz jaunām peļņas izredzēm.

Kas notiek, ja mūsu aplūkotajā piemērā šāda spēcīga reakcija pastāv? Kapitālists, kurš pirmais uzsāka apavu ražošanu, nopelnīs labi. (Mēs sākotnēji viņam atstājam 30% peļņas.) Un tad, kad uzņēmīgi cilvēki apavu ražošanā uzaustīs peļņas zelta āderi, daudzi uzsāks to pašu. Apavu ražošana pieaugs, konkurence kļūs spēcīgāka, cenas kritīsies, un peļņas līmenis (*profit margins*), proti, starpība starp pašizmaksu un pārdošanas cenu, mazināsies. Patērētājiem tā būs laba ziņa; apavu piedāvājums pieaugs, un cenas kritīsies.

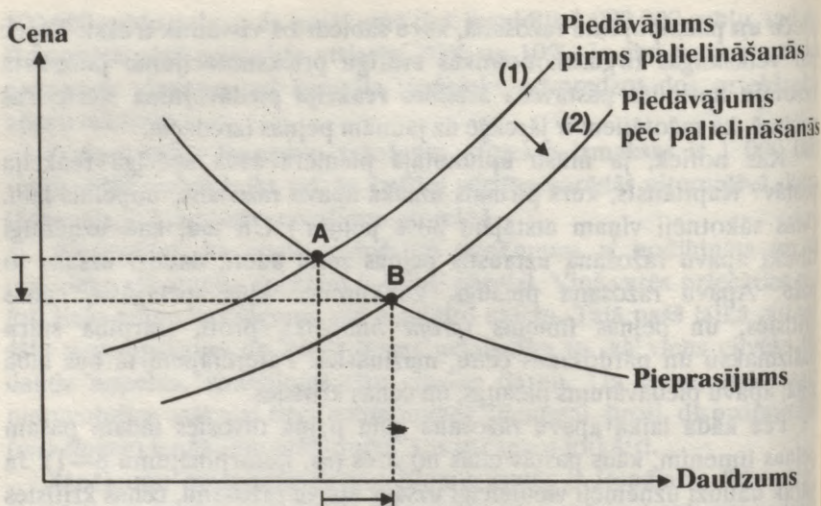
Pēc kāda laika apavu ražošanā gūtā peļņa tuvosies tādām pašām peļņas līmenim, kāds pastāv citās nozarēs (sk. iestarpinājumu 8—1). Ja pārāk daudzi uzņēmēji vienlaicīgi uzsāks apavu ražošanu, cenas kritīsies tik zemu, ka mazāk efektīvās firmas cietīs zaudējumus. Pēc laika sāks darboties bankrota mehānisms. Tiem uzņēmumiem, kas izdzīvos, būs labākas izredzes, jo peļņa atkal sāks pieaugt.

8—1. Visās rūpniecības nozarēs laika gaitā peļņa tuvosies normālam līmenim

Ilustrēsim nule aprakstīto attīstības procesu apavu ražošanā. 8.1. attēlā uz horizontālās ass atzīmēts produkcijas apjoms jeb kvantitāte, bet uz vertikālās ass — cena. Tāpat kā 3. nodaļā, pieprasījuma līkne liecas uz leju. Tas nozīmē, ka, cenai pieaugot, pieprasījums mazinās. Attiecībā uz piedāvājumu tas ir pretēji — pieaugot cenai, ražotāji vēlēšies piegādāt vairāk.

Iedomāsimies, ka punktā A ekonomika ir līdzsvarā. Tā kā apaviem ir relatīvi augsta cena, tiks nodibinātas vairākas jaunas apavu fabrikas. Ja ražotāju būs vairāk un apavu ražošana pieaugs, palielināsies arī apavu piedāvājums. Tādējādi piedāvājuma līkne pārvirzīsies vēl tālāk pa labi. Taču, pieaugot ražošanai, nāksies samazināt cenu. Tagad tirgus līdzsvars iestāsies punktā B. Salīdzinājumā ar punktu A ražošana būs palielinājusies, bet cena — samazinājusies. Nebrīnīsimies, ja arī peļņa mazināsies. Neparasti lielā peļņa, kuru guva apavu ražotāji, tādējādi bija tikai epizodiska parādība.

Šo elementāro piemēru par apavu un apģērbu ražošanu mēs gribam izmantot, lai ilustrētu Ādama Smita «neredzamās rokas» darbību — kapitāla īpašnieks darbojas, nepārtraukti meklējot labākas peļņas



8.1. att. Rodas vairāk ražotāju, un piedāvājuma līkne novirzās pa labi.

izredzes. Tāpēc, ka jomās, kur ienesīgums (*profitability*) ir sevišķi augsts, sabiedrības vajadzība pēc preču apjoma pieauguma ir īpaši liela. Pēc zināma laika kapitālisti viens otram visu sabojās; pastāvēt konkurencē, pelņa dažādās nozarēs noslīdēs līdz normālam līmenim, kurš atzināmām korekcijām riska gadījumā tomēr tiecas būt vienāds visā tautsaimniecībā.

Ražotājs un patērētājs salīdzina alternatīvas un izvēlas to, kas šķiet vislabākā. Ja tautsaimniecībā pastāvošās cenas pareizi atspoguļo dažādu preču un pakalpojumu veidu deficītu sabiedrībā, tad uz šādas bāzes pieņemtie lēmumi būs «labi» (sīkāk par to sk. nodaļas beigās). Ar to ir jāsaprot, ka ražošanas efektivitāte pieaug, ja ražošana apmierina cilvēku vajadzības (*needs*), kuras viņi izsaka savā pieprasījumā.

Tiktāl šajā nodaļā bijām koncentrējuši uzmanību galvenokārt uz cilvēku kā patērētāju un kapitāla īpašnieku rīcību tirgusekonomikā. Turpmāk aplūkosim tās problēmas, ar kurām sastapsies firmas, kad tirgus nomainīs plānošanu. Tāpat aplūkosim arī tās problēmas, kas saistītas ar mentalitāti un uzskatiem. Nodaļas beigās iztirzāsim dažas problēmas, kuras nāksies risināt varas iestādēm.

8.5. Prasības, kas saistītas ar uzņēmumu reorganizācijas potenciālu

Tirgusekonomika nav rožu dārzs ne kapitālistam, ne strādniekam. Čīna par izdzīvošanu — un vēl jo vairāk — lai labi nopelnītu, — izvirsīs prasības visiem darbiniekiem. Privātuzņēmumā katru dienu jāiet kopsoli ar attīstības gaitu: vai tehniskā un organizatoriskā aspektā ražošanu ir iespējams veikt citādi, ar zemākām izmaksām? Ar kuriem uzņēmumiem mēs konkurējam, un kāda ir viņu stratēģija? Uz kādu preču ražošanu vajadzētu orientēties nākotnē, un kādu preču ražošana nes zaudējumus un to vajadzētu samazināt? Vai klienti ir apmierināti ar mūsu darbību, un ko mēs varētu darīt, lai ieinteresētu viņus iegādāties vairāk mūsu piedāvāto preču un pakalpojumu?

Veiksmīgā uzņēmumā šādi jautājumi nepārtraukti ir uzmanības lokā. Visu līmeņu menedžeriem ir katram sava atbildības sfēra. Un viņiem tiek prasīti priekšlikumi dažādu problēmu atrisināšanai. Uzņēmuma vadības uzdevums ir saaukt to visu kopā vienotā uzņēmuma stratēģijā. Tā veidos pamatu konkrētajiem plāniem, kurus vajadzēs realizēt menedžeriem zemākos līmeņos.

Uzņēmumiem, kas pieraduši, ka centrālās varas iestādes pasaka priekšā to, kas jāražo, pāreja uz tirgusekon omiku būs ass izaicinājums. Nu vairs nevarēs pasīvi sēdēt un gaidīt direktīvas no augšas. Nē, tagad pašiem būs jāuzņemas iniciatīva analizēt un izvērtēt gan ražošanu, gan tirgus izredzes. Un sadarbībā ar citiem uzņēmuma menedžeriem jāizstrādā darbības plāni.

Šādu plānu realizēšana acīmredzami ietekmēs strādniekus (*employees*). Mainot ražošanas struktūru vai arī ieviešot jaunu tehnoloģiju, daudzi saņems jaunus darbuzdevumus (*work assignments*). Ikvienā strādniekā tas radīs nepieciešamību pēc lielākas elastības un nepārtrauktas kvalifikācijas paaugstināšanas.

No otras puses, sekmīga pāreja uz tirgusekonomiku izraisīs būtisku ražošanas pieaugumu, kā arī vairoš uzņēmuma iespējas palielināt algas (*wage-payment capacity*). Tirgū ienāks vairāk preču, un lielai daļai cilvēku uzlabosies materiālais dzīves līmenis. Indivīds iegūs lielāku brīvību dzīvesvietas (*residence*), izglītības un profesijas (*occupation*) izvēlē. Kā darbiniekam viņam vajadzēs samērot šīs priekšrocības ar augstākām prasībām darbā un mazāku drošību darba vietas saglabāšanā.

Arī tirgusekonomikā pastāv liels valsts sektors ar daudzām darba vietām (*jobs*). Valsts sektorā cilvēki reti zaudē darbu. Tas ir tāpēc, ka valsts ierēdņi (*bureaucrats*) un citi, kas strādā šinī sektorā, nav pakļauti skarbjaiem tirgus likumiem, proti, ministrijas, pārvaldes un citas valsts iestādes (*public agencies*) nevar bankrotēt. Tam ir arī savi trūkumi: valsts sektorā strādājošiem atalgojums ir zemāks, nekā viņi saņemtu par tādu pašu kvalifikāciju privāto uzņēmumos. Taču iespējas zaudēt darbu privāto uzņēmumos vai konkurencei pakļautos uzņēmumos ir lielākas, un tādēļ tās tiek kompensētas ar augstāku darba samaksu.

Tirgusekonomikā daudz laika un pūļu tiek veltīts pētījumiem, kā uzlabot ražošanu, tirdzniecību utt. Tomēr pretēji norisēm plānotā ekonomikā privāto uzņēmums nav atkarīgs no varas iestādēm. Plānošana uzņēmuma ietvaros ir vērsta uz to, lai spētu sekmīgi izturēt konkurenci. Un pār uzņēmumu nepārtraukti karājas Dāmokla zobens: ja neveiksies, kapitāla īpašnieks zaudēs savu naudu, bankrots un uzņēmuma slēgšana var kļūt par realitāti.

Rūpniecības nozarēs, kur viss mainās ātri — vai tā būtu jauna tehnoloģija, jauni konkurenti vai pastāvīgas izmaiņas patērētāju preferencēs (modē) —, privāto uzņēmumos būs sevišķi augstas prasības attiecībā uz pielāgošanos. Un pretēji norisēm plānotā ekonomikā uzņēmumi, kas nonāks grūtībās, nevar cerēt uz varas iestāžu atbalstu.

Tagad pievēršīsimies problēmām, kas vairāk saistās ar mentalitāti vai domāšanu un uzskatiem (*mentality and attitudes*).

8.6. Pārmaiņas mentalitātē un uzskatos

Kā jau iepriekš atzīmējām, cilvēkiem, kuri ir gan lietpratēji, gan veiksminieki, tirgusekonomika paver iespēju ātri kļūt bagātiem. Tās atšķirības ienākumos, kuras radīsies un kuras savā ziņā ir kapitālisma dzinējspēks, ir iespējams mazināt, izmantojot dažādas nodokļu un pabalstu (*welfare*) programmas. Tomēr, ieviešot tirgusekonomiku, nevar izvairīties no tā, ka radīsies ievērojamas un acīmredzamas atšķirības ienākumos un dzīves līmenī. Lielākai daļai cilvēku, kas nepieder pie «jaunbagātņiem», iespējams, būs grūti samierināties ar šīm tirgusekonomikas izraisītajām sekām.

Šeit iecerētos neliels paskaidrojums. Prasmīgie kapitālisti, kuri nodibina ienesīgus uzņēmumus, palīdz sabiedrībai kopumā. Bagātība.

kuru viņi uzkrāj paši sev, dod labumu ne tikai viņiem vien. Turpretī plānotā ekonomikā ir ļoti daudz gadījumu, ka partijas bosi ieguvuši privilēģijas un ekonomiskās priekšrocības uz citu rēķina, turklāt par tiem nekādā gadījumā nevar teikt, ka viņu ieguldījums būtu bagātinājis sabiedrību. Gluži otrādi. Tādējādi tirgussaimniecībā salīdzinājumā ar plānsaimniecību ekonomikas un politikas sfēras ir krasāk nodalītas. Un tas ir viens no kapitālisma galvenajiem sasniegumiem. Tādēļ var cerēt, ka tirgusekonomikā varētu būt vieglāk samierināties ar atšķirībām ienākumu ziņā nekā plānotā ekonomikā.

Vēl viens izaicinājums saistās ar tirgus bezpersoniskās iedabas pieņemšanu. Cenas «rodas» tirgū, kuram raksturīga konkurence. Individuālam ražotājam cenveidē ir maza loma. Ja viņš noteiks augstāku cenu nekā citi, noiets (*sales*) strauji saruks. Taču, ja viņš noteiks cenu, kas ir zemāka par to, kas pastāv tirgū, viņš zaudēs ienākumus, jo galu galā viņš būtu varējis pārdot šo pašu preču daudzumu par augstāku cenu.

Arī attiecībā uz bankrotiem var teikt, ka tirgus bezpersoniskā iedaba ievieļ savus vaibstus kopējā ainā. Ja uzņēmuma rīcībā vairs nav pietiekamā daudzumā likvīdo līdzekļu (*liquid resources*), lai apmaksātu rēķinus, tas bankrotē. Kreditoram tikai jāiesniedz sava prasība bankrota tiesā. Nav nepieciešama nekāda aktīva iejaukšanās no varas iestāžu puses.

Turpretī, ja sagaidāma uzņēmumu slēgšana valsts sektorā, arī tirgusekonomikā «kādam» ir jāpieņem noteikti lēmumi. Kā piemēru varam minēt slimnīcas. Skandināvijā visas slimnīcas faktiski pieder valstij, un tās attiecīgi arī funkcionē. Pēdējos pāris desmit gados ir kļuvis pilnīgi skaidrs, ka daudzas slimnīcas strādā neefektīvi. Piemēram, ja salīdzinām slimnīcu, kur darbs ir organizēts labi, un slimnīcu, kur tas darīts slikti, hospitalizācijas ilgums un līdzekļu patēriņš viena tipa operācijas gadījumā var atšķirties divas reizes. Ja darbotos tirgus likumi, konkurents būtu nopircis un reorganizējis neefektīvās slimnīcas vai arī tās tiktu slēgtas kā konkurences cīņu neizturējušas.

Tomēr attiecībā uz Skandināvijas slimnīcām tirgus likumi netiek piemēroti. Un tam ir savi iemesli. Mūsu gadījumā lietas būtība ir tāda: lai slēgtu slimnīcu vai kādu tās nodaļu, ir jāpieņem nepopulāri politiski lēmumi. Un politiķiem, kuri šīs lietas nosaka, ir grūti šādus lēmumus pieņemt.

Plānotā ekonomikā valsts sektora aizbildniecībā ir ne tikai slimnīcas un medicīniskā apkalpošana; principā visa rūpniecība un tirdzniecība ir valsts pārziņā un tieši pakļauta tās kontrolei. Šā iemesla dēļ vispār nedarbojas bankrota mehānisms. Kad ne vienā vien tirdzniecības un rūpniecības jomā tirgus aizstās plānošanu, daudziem būs jāpiedzīvo bezpersoniskā bankrota mehānisma darbības nepatīkamās sekas, jo tiks slēgti un reorganizēti uzņēmumi. No otras puses, ja visu nosaka bezpersonisks tirgus, nevis atsevišķi ietekmīgi politiķi, nepotismam un vienpersoniskai varai būs mazāk iespēju izpausties.

Trešais problēmu loks, kas saistās ar mentalitāti, skar tādus jēdzienus kā neatkarība un brīvība. Tirgusekonomikā indivīdam ir lielāka politiskā un ekonomiskā brīvība nekā centralizēti vadītā sabiedrībā. Brīvības realizēšana saistās ar brīvu izvēli, par kuras sekām katrs atbild pats.

Grūti spriest, cik tas ir labi vai slikti, bet tirgusekonomikā daudz lielākā mērā nekā plānotā ekonomikā indivīds sevi ir veidojis pats (*self-made man*). Pēc mācību iestādes beigšanas jums var rasties grūtības atrast darbu, un neviens valsts uzņēmums jūs negaidīs atplestām rokām. Un, ja jūs labi strādāsiet uzņēmumā, kura ekonomiskie rādītāji ir slikti, kādu dienu varat konstatēt, ka esat kļuvis bezdarbnieks. Ne gādīgā valsts, ne vietējā vara nesniegs palīdzību, lai glābtu bankrota apdraudētu uzņēmumu. Taču jūs saņemsit bezdarbnieka pabalstu un palīdzību, lai atrastu jaunu darbu. Tādējādi valdības drošības pasākumu sistēmas (*safety net*) mērķis ir nodrošināt atsevišķa indivīda, nevis atsevišķa uzņēmuma izdzīvošanu.

Zināšanas par procesu norisi un pieredze, kas pakāpeniski tiek uzkrāta, vairo spēju piemēroties bezpersoniskai un bieži vien neprognozējamai tirgus darbībai (*operation*). Šajā procesā tiks veidots tāds ceļš, pa kuru ejot tirgusekonomika varēs funkcionēt tā, kā bija iecerēts.

8—2. Amerikāņu un padomju cilvēku attieksmē pret tirgu nav lielu atšķirību

1990. gada maijā Maskavā un Ņujorkā tika organizēta plaša aptauja, lai noskaidrotu cilvēku attieksmi pret tirgusekonomiku. Jautājumi bija vieni un tie paši. Bet atbildes? Pārsteidzoši, ka galvenajos vilcienos tās bija līdzīgas. Bija grūti konstatēt kaut kādas atšķirības attieksmē pret ienākumu diferencēm un ticībā, ka atalgojums jāsaņem par padarīto darbu. Tiesa, padomju cilvēku attieksme pret uzņēmējiem bija nedaudz atturīgāka nekā amerikāņu

attieksme. Bet šķiet, ka izpratne par tirgusekonomikas darbības norisēm Maskavā bija lielāka nekā Ņujorkā. Zinātnieki to izskaidro tādējādi, ka patlaban Padomju Savienībā daudz tiek diskutēts par pāreju no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku.

Piedāvājam nelielu fragmentu no šī pētījuma pēdējās sadaļas secinājumiem (40. lpp.): «Atšķirības starp PSRS un ASV bieži bija niecīgas vai vispār netika konstatētas, taču mums šķiet, ka patlaban Padomju Savienībā diskusijās par pāreju uz tirgussistēmu pārāk daudz vērības tiek veltīts atšķirībām starp padomju cilvēkiem un tiem, kas dzīvo tirgusekonomikas valstīs. Akūtām un neatliekamām problēmām, ar kurām šodien saduras Padomju Savienība, pamatos ir politisks un institucionāls raksturs. Ja kāda valsts manto tādu institucionālu un politisku infrastruktūru, kas noskaņota pret tirgu, tad tā šajā valstī kalpo noteiktām interesēm, kas pretojas pārmaiņām. Tāpēc atsevišķi indivīdi, kuri izmantoja pastāvošās sistēmas labumus, var izteikt publiskus aicinājumus būt godīgiem, protestēt pret ienākumu nevienlīdzību, kā arī citas attieksmes, lai mēģinātu apturēt pārmaiņas. Un pretēji — labticīgie (*well-meaning*) plānotāji padomju valdībā var justies apmulsuši savā maldīgajā ticībā, ka padomju sabiedrība ir daudz vairāk ieinteresēta godīgumā vai ienākumu vienlīdzībā nekā kapitālistisko valstu sabiedrības.»

A v o t s: *Schiller R. J., Boycko M., Korobkov V.* Popular attitudes towards free markets: The Soviet Union and the United States compared // NBER (National Bureau of Economic Research) Working Paper. N 3453. Cambridge (MA), 1990.

8.7. Izaicinājums varas iestādēm

Visbeidzot nedaudz pakavēsimies pie tām grūtībām, ar kurām saskarsies varas iestādes situācijā, kad tirgussistēma nomainīs plānojošu sistēmu. Pēdējā grāmatas nodaļā mēs vēl atgriezīsimies pie šiem grūtajiem un svarīgajiem jautājumiem.

Kā jau noskaidrojām, labi funkcionējošs tirgus prasīs atbilstīgu likumdošanas kodeksu, kas aizsargā privātīpašumu. Būs vajadzīgi likumi un nolikumi, lai apkarotu monopolu veidošanās tendences. Bet tad, kad brīvas konkurences apstākļos piedāvājums un pieprasījums noteiks visas cenas, vai tad varas iestādes varēs atpūsties un ļaut visam iet savu ceļu? Protams, ne.

Klasisks piemērs tam, ka ekonomisko izmaksu aplēses uzņēmumos pilnībā neietver visas izmaksas, kas saistītas ar ekonomikas darbību sabiedrībā, ir sārņošana. Ja uzņēmums izsviež gaisā toksiskas gāzes vai ieplūdina ūdenī indīgas ķīmikālijas, ir pilnīgi skaidrs, ka no tā cietīs visa sabiedrība. Tas nozīmē, ka sabiedrībai jānosaka sārņošanas izmaksas.

Nepastāvot īpašiem nodokļiem vai citām regulēšanas formām, sārn-
jošais uzņēmums savos aprēķinos neņems šīs izmaksas vērā. Ja sārn-
ošai, kuru rada dažādas patēriņa un uzņēmējdarbības formas, netiks
pievērsta uzmanība, brīva konkurence galu galā veicinās nepareizu
lēmumu pieņemšanu ražošanas un patēriņa jomā. Tas notiks tādēļ, ka
cenās ietvertā informācija ir aplama. Lai šī informācija būtu pareiza,
visas izmaksas, kas atrodas sabiedrības redzeslokā, jāietver aplēsēs
un pēc tam jāatspoguļo cenās.

Kad ekonomiskā darbība bez tām sekām, kas jau fiksētas cenās,
izraisa vēl citas sekas, mēs sakām, ka darbojas **ārēji efekti** (īsi par
to tika runāts jau iestarpinājumā 2—1). Vides sārn-
ošanas gadījumos runa ir par negatīviem ārējiem efektiem. Tomēr mēdz būt arī pozitīvi
efekti. Klasisks piemērs šādam pozitīvam efektam ir stāsts par vīru, kam
pieder ābeļdārzs, kura ziedēšanas laikā labumu gūst viņa kaimiņš, jo
viņa bites ražo medu. Ziedošās ābeles, gluži dabiski, nodrošina vis-
labākos darba apstākļus bitēm, kuras vāc ziedputekšņus, kas pēc tam
tiks pārstrādāti medū.

Tirgusekonomikā ārējie efekti saistās ar šādu problēmu — indivīds
nerēķinās ar to ļaunumu vai labumu, ko viņa uzņēmums nodara citiem:
nodarītais kaitējums vai labums neatspoguļojas cenās. Tāpēc cenās
ietvertā informācija nav pilnīga un adekvāta.

Varētu domāt, ka plānotā ekonomikā ir labvēlīgāki nosacījumi, lai
atrisinātu galvenās problēmas, ko rada ārēji efekti. Sastādot kopplānu
visai fiziskajai ražošanai, principā būtu iespējams ņemt vērā tās priekš-
rocības, kuras fermeris augļu ražotājs sniedz medus ražošanai. Tā kā
pastāv pozitīvi ārējie efekti, ābeļdārza ražībai vajadzētu pārsniegt tos
rādītājus, kas paredzēti personīgajās aplēsēs. Mākslā un zinātnē ir
zināmi gadījumi, ka plānotā ekonomikā patiešām ņemti vērā pozitīvie
ārējie efekti. Tomēr attiecībā uz tādiem negatīviem ārējiem efektiem kā
sārn-
ošana plānotas ekonomikas valstu pieredze ir ļoti bēdīga. Lētā
enerģija šķiesta bez mēra, un to pašu var teikt par novecojušām,
ekoloģiski netīrām ražošanas metodēm (sk. iestarpinājumu 8—3).

8—3. Ārējie efekti valstīs ar plānotu ekonomiku

Salīdzinājumā ar Rietumeiropas tirgusekonomikas zemēm Viduseiropas
un Austrumeiropas plānotas ekonomikas valstīm kopumā ir mazāk veicies,
risinot jautājumus, kas saistās ar negatīviem ārējiem efektiem, piemēram,

sārņošanas problēmu. Lai gan kopražošanas līmenis te ir daudz zemāks, piesārņojums daudzos Viduseiropas un Austrumeiropas reģionos sasniedzis katastrofālus apmērus.

Pietiks ar to vien, ja šajā sakarā minēsim lielās iekšējās jūras Padomju Savienībā, piemēram, Arāla jūru, un Krakovas pilsētu Polijā. Kad Arāla jūras ūdeni sāka izmantot kokvilnas lauku apūdeņošanai, ūdens līmenis kritās, un atsedzās sāls iegulas. Vējš nesa sāli uz kokvilnas laukiem, un tie laika gaitā tika noplicināti. Savukārt Krakovā intensīvi izmantoja brūnogles, kurām sadegot gaisā izplūda daudz sēra dioksīda. Piesārņotais gaiss izraisījis čūku pakāpenisku sabrukšanu.

Nopietnās sārņošanas problēmas, kas apgrūtina Viduseiropu un Austrumeiropu, uzskatāmi apliecina faktu, ka praksē plānojošas ekonomikas sistēma nepatīkami atšķiras no tā, kā plānsaimniecībai būtu jāfunkcionē teorētiski.

Tirgusekonomikas valstīs principā ir iespējams galvenajos vilcienos atrisināt sārņošanas problēmas, paplašinot īpašuma tiesības. Pieņemsim, ka kādam, teiksim, varas iestādēm, pieder tīrs gaiss un dzidrs ūdens. Rūpnieciskās sārņošanas gadījumā ražotājam tad būtu jāpērk gaiss un ūdens, jo ražošanas procesā viņš piesārņo labumus, ko agrāk saņēma par brīvu. Taču, ja par sārņošanu būtu jāmaksā, uzņēmuma īpašnieks, kurš domā par maksimālu peļņu, pats būtu ieinteresēts mazināt indīgo vielu noplūdi. Būtu izdevīgi mazināt noplūdes, piemēram, uzstādot attīrīšanas filtrus. 10. nodaļā mēs tuvāk aplūkosim to, kā tirgus mehānismu var efektīvi izmantot, lai atrisinātu sārņošanas problēmu. Taču vispirms 9. nodaļā aplūkosim dažas problēmas, kas tirgusekonomikai ir pašas raksturīgākās.

*Ražošanas krīzes, bezdarbs, posts,
vispārēja nabadzība — tie ir nenovēršami kapitālisma pavadoņi.*

Josifs Staļins

9. nodaļa

Tirgusekonomikas dilemmas un problēmas

Sacensībā starp divām ekonomiskām sistēmām — plānotu ekonomiku un tirgusekonomiku — pēdējā šobrīd, šķiet, ņēmusi virsroku, tomēr arī decentralizētā tirgusekonomikā netrūkst dilemmu un problēmu. Šajā nodaļā mēs dziļāk aplūkosim dažas no tām, kam jau pieskāramies 5. nodaļā. Taču vispirms mazliet ielūkosimies vēsturē.

9.1. Lielā depresija un Keinsa risinājums

Trīsdesmitajos gados ASV un Lielbritānijā bezdarba līmenis (*unemployment rate*) vairākus gadus pārsniedza 20%, tas nozīmē, ka vienam no pieciem strādātgribošiem cilvēkiem nebija darba. Dažās Eiropas valstīs trešā daļa darbaspēka gadiem ilgi netika nodarbināta. Tik milzīgs bezdarba līmenis radīja ļoti lielus zaudējumus ražošanai, kā arī sagādāja cilvēkiem garīgas un materiālas ciešanas.

Trīsdesmitos gadus Rietumos pieņemts saistīt ar t. s. Lielo depresiju, turpretī PSRS šis laiks saistās ar plašu ražošanas uzplaukumu.

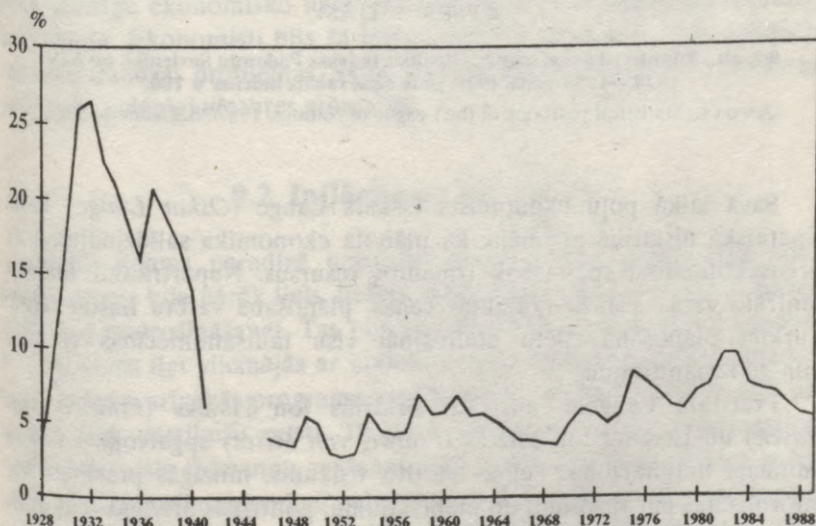
9—1. Trīsdesmitie gadi: vai plāns apsteidza tirgu?

Laikā no 1928. līdz 1931. gadam bezdarba līmenis Savienotajās Valstīs pieauga no gandrīz 4 līdz 25% un vairāk (sk. 9.1. attēlu). Tirgusekonomika bija nopietni apdraudēta. Pagāja 10 gadu, iekams bezdarbs atkal sasniedza normālu līmeni — 1941. gadā tas bija 6% (kara laikā — 1942.—1945. gadā — Amerikas ekonomiku raksturoja «pārmērīga» (*overfull*) nodarbinātība, t. i., algotu darbu strādāja daudz vairāk cilvēku nekā parasti. Tādēļ 9.1. attēlā netiek uzrādīti dati par bezdarbu šajos četros gados).

No kara beigām līdz 1990. gadam bezdarba līmenis Savienotajās Valstīs svārstījās no 2,7 (1955. gadā) līdz 9,5% (1982. un 1983. gadā). Ja bezdarba līmenis Savienotajās Valstīs pārsniedz 6%, šī sabiedrība iznīko savus vissvarīgākos ekonomiskos resursus — strādātgrībošu darbaspēku. Augsts bezdarba līmenis rada arī nopietnas sociālas problēmas.

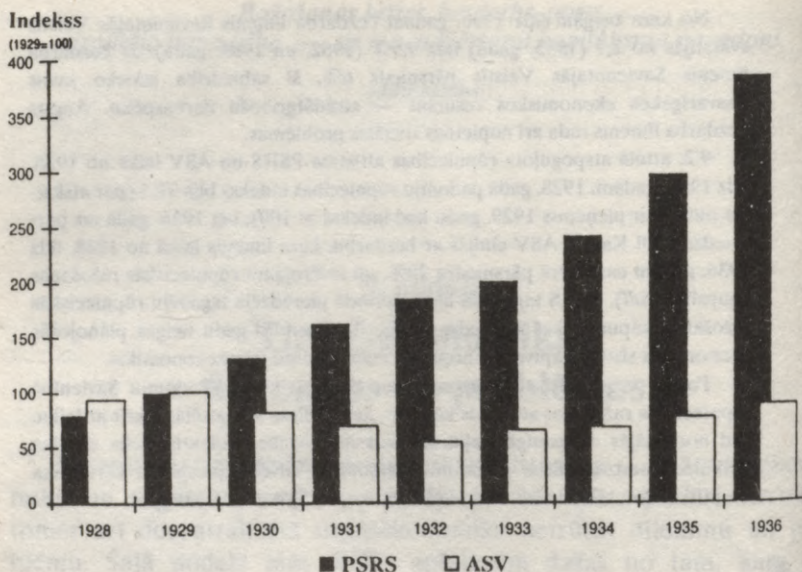
9.2. attēlā atspoguļota rūpniecības attīstība PSRS un ASV laikā no 1928. līdz 1936. gadam. 1928. gadā padomju rūpniecības indekss bija 79,5 (par atskaites punktu ir pieņemts 1929. gads, kad indekss = 100), bet 1936. gadā tas pārsniedza 380! Kamēr ASV cinījās ar bezdarbu, kura līmenis laikā no 1928. līdz 1936. gadam caurmērā pārsniedza 20%, un ievērojamu rūpnieciskās ražošanas lejupslīdi (*fall*), PSRS tajā pašā laika periodā pieredzēja ikgadēju rūpnieciskās ražošanas kāpumu, kas sasniedza 22%. Trīsdesmito gadu beigās plānojošās ekonomikas sistēma kļuva par nopietnu izaicinājumu tirgusekonomikai.

Tomēr mēs nedrīkstam aizmirst medaļas otru pusi.—Padomju Savienībā rūpnieciskās ražošanas straujaais kāpums, kas attēlots 9.2. attēlā, sakrīt ar laiku, kad norisinājās drausmīgā staļiniskā lauksaimniecības kolektivizācija un tika ierīkotas daudzas darba nometnes. Miljoniem cilvēku piespiedu kārtā tika nosūtīti uz šīm nometnēm, kur necilvēcīgos apstākļos daudzi nomira.



9.1. att. Bezdarbs Amerikas Savienotajās Valstīs 1928.—1989. gadā,
% no kopējā darbaspēka.

Avots: International Labour Organization. Year book of labour statistics, 1928—1964; Organization for Economic Cooperation and Development. Labour statistics, 1964—1989.



9.2. att. Rūpnieciskās ražošanas attīstības indekss Padomju Savienībā un ASV 1928.—1936. gadā. 1929. gadā abās valstīs indekss = 100.

A v o t s: Statistical yearbook of the League of Nations, 1937/38. Geneva, 1938.

Savā laikā poļu ekonomists Oskars Lange (*Oskar Lange*) kādā zinātniskā diskusijā atzīmēja, ka plānota ekonomika salīdzinājumā ar tirgusekonomiku spēj labāk izmantot resursus. Nepārtraukti mainot centrālo varas iestāžu noteiktās cenas, plānošana varētu imitēt tirgu. Turklāt plānošana spētu nodrošināt visu tautsaimniecības resursu pilnīgu izmantošanu.

Pretstatā Langem austrieši Frīdrihs fon Hajeks (*Fridrich von Hayek*) un Ludvigs fon Mizess (*Ludwig von Mises*) apgalvoja, ka šāda imitācija nefunkcionē. Peļņas motīva trūkums, milzīgās prasības pēc informācijas par ražošanu un pieprasījumu, politiskās brīvības trūkums, ar ko indivīdam vajadzēs samierināties, pēc kāda laika rezultēsies komandekonomikā, kurai nebūs iespējams atjaunoties vai attīstīties. Šodien Hajeku un Mizesu lasa ar jaunu interesi.

Tomēr vislielākā ietekme kapitālistiskās sistēmas attīstībā, sākot no 30. gadu vidus līdz 70. gadu beigām, neapšaubāmi bija angļu ekono-

mistam Džonam Meinardam Keinsam (*John Maynard Keynes*). Keinss interesējās par sava laika akūtajām problēmām, vispirms un galvenokārt par plašo un ietilgušo bezdarbu. Lielākā daļa Keinsa laikabiedru domāja, ka laika gaitā ekonomika pati no sevis stabilizēsies un sasniegs pilnīgas nodarbinātības līmeni, taču Keinss palika pie uzskata, ka tā var arī nenotikt. Ja ģimeņu un firmu vēlēšanās patērēt un investēt būs neliela, tad kopējais pieprasījums ekonomikā būs mazāks, nekā nepieciešams, lai iestātos pilnīga nodarbinātība. Šādā situācijā varas iestādēm vajadzētu iejaukties un stimulēt pieprasījumu. Keinss domāja, ka daudzos gadījumos vislabākais risinājums ir valdības izdevumu palielināšana.

Keinsa atziņas pakāpeniski guva atsaucību, vispirms akadēmiskajās aprindās, pēc tam arī politiķu vidū, kuri, ņemot vērā augstskolu ekonomistu padomus, īstenoja Keinsa idejas politiskajā praksē (*practical policies*). Sešdesmitie gadi bija zelta laikmets rietumvalstu ekonomiku regulēšanā (*golden age of «fine tuning»*). Šinī desmitgadē lielākā daļa Rietumu tautsaimniecību piedzīvoja vienmērīgu un ievērinības cienīgu ekonomisko uzplaukumu, turpretī inflācija tika saprātīgi ierobežota. Ekonomisti bija šā laika augstākie priesteri. Viņi palīdzēja atrisināt daudzas problēmas. Šķita, ka turpmāk nabadzības un bezdarba gadi paliks vienīgi vēstures grāmatās.

9.2. Inflācija un bezdarbs

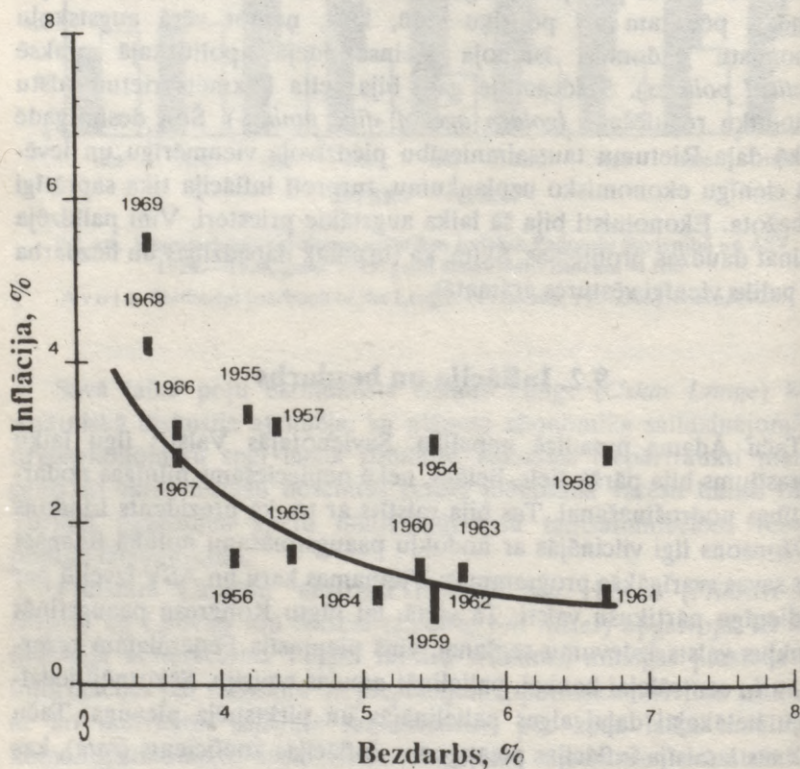
Taču Ādams paradīzē nepalika. Savienotajās Valstīs ilgu laiku pieprasījums bija pārāk liels, lielāks, nekā nepieciešams pilnīgas nodarbinātības nodrošināšanai. Tas bija saistīts ar to, ka prezidents Lindons B. Džonsons ilgi vilcinājās ar nodokļu paaugstināšanu nolūkā finansēt divas savas svarīgākās programmas: Vjetnamas karu un ASV izveidi par mūsdienīgu pārtikušu valsti. Tā vietā, lai lūgtu Kongresu paaugstināt nodokļus valsts izdevumu segšanai, viņš pieprasīja Federālajām rezervēm, t. i., centrālajai bankai, palielināt naudas emisiju. Sākotnēji iedzīvotāju lielākajai daļai algas palielinājās un pirkatspēja pieauga. Taču vēlāk tas izraisīja inflācijas pieaugumu. Inflācijas koeficients (*rate*), kas 1960. gadā bija krietni zemāks par 2%, 1970. gadā pieauga pat līdz 6%.

70. gadu sākumā Naftas eksportētāju valstu savienība (OPEC) sadūšojās un četras reizes palielināja pasaules tirgus cenas jēlnaftai.

Naftas cenu pieaugums izraisīja krāsas pārmaiņas pirktpējā: valstīs, kas importē naftu, tā pazeminājās, un valstīs, kas eksportē naftu, — palielinājās. Rietumu tirgusekonomikas valstis iegāja fāzē, kam raksturīgs bezdarba un inflācijas pieaugums.

9—2. No Filipsa liknes līdz stagflācijai

Savienotajās Valstīs un Lielbritānijā, kā arī daudzās citās tirgusekonomikas zemēs apmēram līdz 1970. gadam inflācija un bezdarbs atradās apgrieztā sakarībā. Tas nozīmē, ka bezdarba līmeni var pazemināt, paaugstinot

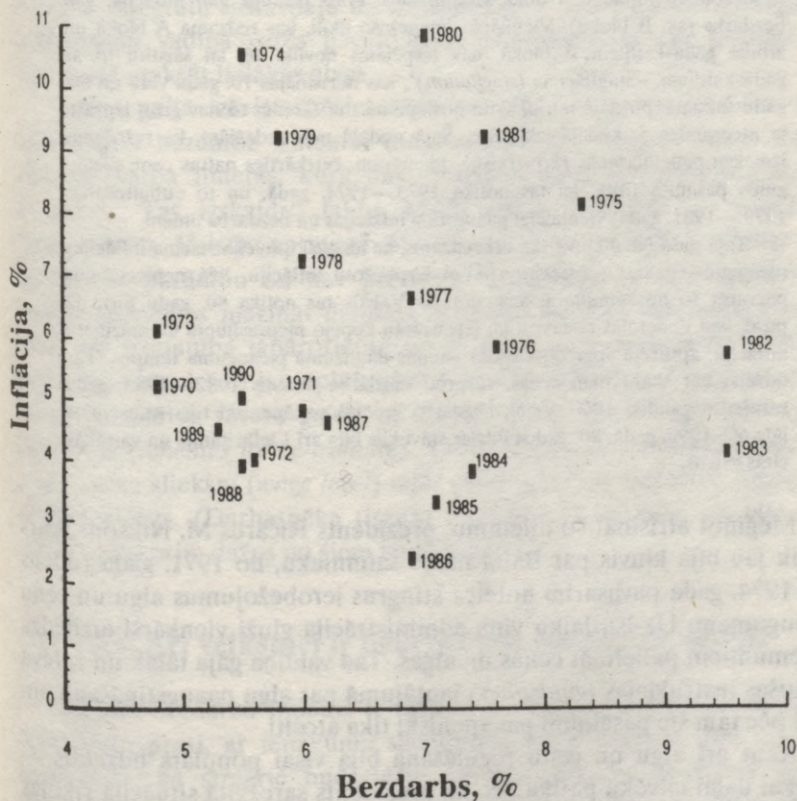


A bloks

9.3. att. Filipsa liknes Amerikas Savienotajām Valstīm

inflācijas līmeni. Vārdu sakot, veicinādama kopējo pieprasījumu, valdī¹ a gan varētu novērst bezdarbu, taču vienlaicīgi tā paaugstinātu inflācijas līmeni. Šo apgriežto sakarību atspoguļo Filipsa līkne (sk. A bloku 9.3. attēlā). Līkne ir nosaukta Jaunzēlandes ekonomista Artūra V. Filipsa (*Arthur W. Phillips*) vārdā, kurš atklāja šo apgriežto sakarību un publicēja to 1958. gadā.

Minēto apgriežto sakarību var skaidrot šādi. Ja kopējais pieprasījums ir liels, faktiski visi ekonomikas resursi tiek pilnībā izmantoti. Darbaspēka sfērā tas nozīmē to, ka itin visiem, kas vēlas strādāt, ir iespēja dabūt darbu. Augsts preču un pakalpojumu kopējā pieprasījuma līmenis pazemina bezdarba līmeni, citiem lielumiem nemainoties. No otras puses, paaugstināta pieprasījuma gadījumā firmām ir vieglāk pacelt cenas. Ja firmu menedžeri šogad var pārdot



B bloks

1954.—1969. gadam un 1970.—1990. gadam.

visu saražoto produkciju par cenu, kas, piemēram, ir par 10% augstāka nekā iepriekšējā gadā, viņi to arī darīs — kā labiem biznesmeņiem viņiem tieši tā ir jārikojas. Tāpēc arī augsts kopējā pieprasījuma līmenis noved pie cenu celšanās, t. i., pie inflācijas. Piemēram, samērojot ar ASV vēsturiskajiem standartiem, 1969. gadā šajā valstī bezdarba līmenis bija zems, bet inflācijas līmenis — augsts; sk. Filipša līknes A bloku.

Preču un pakalpojumu kopējā pieprasījuma mazināšanās apgrūtinās cenu pacelšanu, taču ierobežos pieprasījumu pēc darbaspēka. Tāpēc šajā gadījumā zems inflācijas līmenis, šķiet, saistīts ar augstu bezdarba līmeni, citiem lielumiem nemainoties. 9.3. attēla A blokā šo sakarību ilustrē stāvoklis 1961. gadā.

70. un 80. gados izzuda Filipša līknē fiksētā vienkāršā sakarība starp bezdarbu un inflāciju. Notika visļauņākais: krasi pieauga gan inflācija, gan bezdarbs (sk. B bloku). Vienkāršo lejupejošo līkni, kas redzama A blokā un atbilst gadaskaitļiem, B blokā nav iespējams novilkt tā, lai saistītu to ar gadaskaitļiem. «Stagflācija» (*stagflation*)¹, kas norisinājās 70. gadu vidū un 80. gadu sākumā, pirmajā mirklī šķita noslēpumā tīta. Tomēr to nav grūti izprast, ja atceramies 5. nodaļā izklāstīto. Šajā nodaļā mēs redzējām, ka ražošanas izmaksu palielināšanās (ko izraisīja, piemēram, četrkārtīgs naftas cenu pieaugums pasaules tirgū, kā tas notika 1973.—1974. gadā, un to cūbultošānās 1979.—1981. gadā) vienlaicīgi paaugstina inflācijas un bezdarba līmeni.

Tajā pašā laikā kļuva skaidri redzams, ka ielgušī inflācija iecina inflācijas pieauguma gaidas (*expectation*). Lai ierobežotu inflāciju, bija nepieciešams pārvarēt šo noskaņojumu. Savienotajās Valstīs tas notika 80. gadu pirmajā pusē, kad Federālās rezerves, lai ierobežotu kopējo pieprasījumu un mazinātu inflāciju, apturēja apgrozībā esošā naudas daudzuma pieauguma tempus. Tas līdzēja, bet skāra tikai cenas, turpretī bezdarba līmenis 1982.—1983. gadā sasniedza gandrīz 10%. Vēlāk bezdarba līmenis pakāpeniski tika samazināts līdz 6% 1990. gadā. 80. gados līdzīgs stāvoklis bija arī Lielbritānijā un vairākās citās valstīs.

Mēģinot atrisināt šo dilemmu, prezidents Ričards M. Niksons, kurš tolaik jau bija kļuvis par Baltā nama saimnieku, no 1971. gada rudens līdz 1974. gada pavasarim noteica stingrus ierobežojumus algu un cenu pieaugumam. Uz īsu laiku viņa administrācija gluži vienkārši aizliedza uzņēmumiem palielināt cenas un algas. Tad valdība gāja tālāk un izdeva saistošas instrukcijas (*guidelines*) jautājumā par algu paaugstināšanu, un tikai pēc tam šie pasākumi pakāpeniski tika atcelti.

Kaut arī algu un cenu regulēšana bija visai populārs līdzeklis — lielākai daļai cilvēku patika tas, ka prezidents sarežģītā situācijā rīkojās

¹ Jēdziena «stagflācija» būtību izsaka divi termini — «stagnācija» un «inflācija». (Red. piezīme.)

droši un noteikti —, tomēr šīs politikas efekts nebija ilgstošs. Ierobežojumi vēl nebija pilnībā atcelti, kad inflācijas līmenis atkal pieauga. Ap 70. gadu vidu inflācijas ikgadējais pieaugums Savienotajās Valstīs jau pārsniedza 10% (1974. gadā), turpretī bezdarba līmenis pārsniedza 8% (1975. gadā); sk. iestarpinājumu 9—2.

Bezdarba līmeņa svārstības, atsevišķās reizēs sasniedzot pat visai augstas atzīmes, ir kaut kas tāds, no kā tirgusekonomika praktiski nav spējīga pilnībā atbrīvoties. Iespējams, ka neilgu laiku var pastāvēt pat konflikts starp vēlmi pēc zemas inflācijas un vēlmi pēc zema bezdarba. Taču ilgā laikposmā cenu paaugstināšanās kļūst par cilvēku nākotnes izredžu integrālu sastāvdaļu un atspoguļojas prasībā palielināt algu. Ja uzņēmumu vadība varēs pacelt savai produkcijai cenas, pieaugs arī vēlēšanās maksāt lielākas algas.

Laika gaitā izkristalizēsies šāda tendence: bezdarbs tuvosies t. s. dabiskajam bezdarba līmenim (*natural rate of unemployment*). Tas ir tāds bezdarba līmenis, kurā nav vērojama inflācijas paaugstināšanās tendence. Tas izskaidro faktu, kāpēc daļējs bezdarbs — Amerikas Savienotajās Valstīs aptuveni 6% darbaspēka — tiek uzskatīts par «dabisku» parādību un nav pretrunā ar «pilnīgu» nodarbinātību. Ja valdība uzņemas mazināt dabisko bezdarba līmeni, nepalielinot inflāciju, tad uzmanība jāpārorientē no pieprasījuma aspekta uz piedāvājuma aspektu, kā to jau aplūkojām 5. nodaļā. Piemēram, šādā situācijā labus rezultātus varētu gaidīt no bezdarbnieku pārkvalificēšanas programmas (*schemes for re-training*). Tālāk, iespējams, vajadzētu mazināt atalgojuma sliekšni (*wage level*) tajās profesijās, kur bezdarba līmenis ir sevišķi augsts. (Darbaspēka tirgum ir veltīta 14. nodaļa, un tajā mēs tuvāk aplūkosim dažus no šiem jautājumiem.)

9.3. Arī veiksmei ir liela nozīme ienākumu sadalē

Augsts bezdarba līmenis ir saistīts ar vēl vienu tirgusekonomikas problēmu, proti, ar ienākumu sadalījuma nevienmērību. Jau iepriekš norādījām, ka stingrie budžetārie ierobežojumi un bankrots rosina tirgusekonomiku efektīvi pārkārtoties. Tajā pašā laikā atzīmējām arī, ka sistēmas elastība nejaušā un netaisnīgā veidā var radīt gan uzvarētājus, gan zaudētājus. Tāpēc augsts bezdarba līmenis ir problemātisks ne tikai

tai ziņā, ka valsts kopprodukcija ir zemāka, nekā tā varētu būt; bezdarbs vērš problemātisku arī saražotā sadalījumū.

Šajā ainā sava nozīme ir ne vien lietpratībai (*proficiency*), bet arī veiksmei (*good luck*) un neveiksmei. Piemēram, aplūkosim kādas Viduseiropas vai Austrumeiropas valsts iedzīvotāju, kas pēdējos gados ir citīgi mācījies angļu valodu. Tad nāk *glasnostj* un paveras iespējas sadarbībai ar Rietumiem. Vai, sākot valodas mācīšanos, viņš domāja, ka pēc gadiem valodas prasmes vērtība būs krietni vien lielāka? Uzņēmumos, kas orientēti uz Rietumeiropas un ASV tirgusekonomiku, interesantu un labi apmaksātu darbu perspektīvas būs milzīgas.

Turpretī cilvēkam, kas ieguvis ekonomisko izglītību 80. gadu vidū un tādējādi studējis tikai plānotas ekonomikas darbību, negūstot ne mazāko ieskatu par to, kā darbojas tirgusekonomika, būs maz vērtīgu zināšanu, ko piedāvāt 90. gadu darbaspēka tirgū.

9.4. Vienlīdzība un efektivitāte

Lai gan 90. gadu sākumā bezdarba līmenis Savienotajās Valstīs bija tāds pats kā pirms desmit gadiem — zemāks par 6% —, jūtami pieauga atšķirības ienākumu ziņā. Jaunākie pētījumi liecina, ka laikposmā no 1979. līdz 1987. gadam reālie ienākumi pirms nodokļu nomaksāšanas 10% visbagātāko ģimeņu **pieauguši** vidēji par 21%. Turpretī 10% vistrūcīgāko ģimeņu šajā pašā laikā konstatēta ienākumu **samazināšanās** par 12%. Arvien pieaugošo plaisu starp bagātajiem un nabadzīgajiem ietekmē vairāki faktori: pieaug atšķirības ienākumu ziņā starp kvalificētiem (*skilled*) un nekvalificētiem strādniekiem, darbā arvien plašāk iesaistās sievietes no bagātām ģimenēm, un jāmin arī parādība, kura fiksējama 80. gadu finanšu tirgū un kuru varētu nosaukt par laimes spēli (*game of hazard*).

Lai atrisinātu nabadzības (*poverty*) problēmu Savienotajās Valstīs, būtu nepieciešams palielināt nabadzīgo iedzīvotāju pirktspēju, nemazinot viņos darba stimulu. Ir nepieciešams palielināt arī valsts sektora ieguldījumu trūcīgo iedzīvotāju izglītības līmeņa paaugstināšanā un dzīves apstākļu uzlabošanā. Tomēr 80. gados prezidenta Ronalda Reigana valdīšanas laikā nebija jūtama politiska vēlme realizēt šādu kursu. Reigana administrācijas filozofija drīzāk bija vērsta pretējā virzienā: mazināt nodokļus un valsts izdevumus.

Rietumeiropā, īpaši Skandināvijas valstīs (Norvēģija, Zviedrija, Dānija) ienākumu un labklājības izlīdzināšana (*equalization*) ir guvusi lielākus panākumus nekā Savienotajās Valstīs, lai gan šajās zemēs tāpat pastāv ievērojamas atšķirības starp bagātajiem un mazturīgajiem. Tomēr arī «skandināvu modelim», kurš orientēts uz daudz vienlīdzīgāku (*egalitarian*) sabiedrību, ir savas problēmas. Tas ir tādēļ, ka stimulē strādāt cītīgi un izdarīt riskantas investīcijas mazinās, ja varas iestādes «uzvarētājus» apliek ar nodokļiem un «zaudētājus» subsidē. Šāda politika vājina saikni starp darbību un atalgojumu (*reward*).

Šajā sakarībā sastopamies ar kādu dilemmu, kas raksturīga tirgus-sistēmai, proti, ja mēs mēģinām visiem iedalīt aptuveni vienādu pīrāga gabalu, tad šādai sadalīšanai varam arī nedabūt pašu lielāko pīrāgu. Izvēle starp vienlīdzību un efektivitāti ir dilemma, kuru tirgusekonomikai nebūs tik viegli atrisināt.

Plānojošas ekonomikas sistēmā vienlīdzība principā tiek vērtēta augstāk par efektivitāti. Vēlēšanās panākt samērā nelielas atšķirības ienākumu apjoma ziņā rosināja zināmās aprindās — daļēji bijušās nomenklatūras (*old powers that be*) vīdū — interesi par «skandināvu modeļa» ieviešanu Viduseiropā un Austrumeiropā. Taču ekonomika, kura no saviem resursiem pūlas izspiest maksimālo un tādēļ noliedz plānošanu, lai dotu priekšroku tirgum, nedrīkstētu pārāk aizrauties šajā ziņā. Lai tirgus strādātu tā, kā paredzēts, lietpratību un veiksmi nepieciešams atalgot. Un, lai indivīds darītu tik, cik ir viņa spēkos, spiedienu uz viņu nedrīkst mazināt.

Ilustrēsim šo domu. Iedomāsimies, ka Latvijas varas iestādes, vēlēdamās visiem iedzīvotājiem nodrošināt normālus dzīves apstākļus, nolemj: katrai četru cilvēku ģimenei, kuras ikmēneša ienākumi nepārsniedz 4000 rubļu, katru mēnesi jāpiemaksā 1000 rubļu dzīves apstākļu uzlabošanai. Nodoms būtu vislabākais. Taču kā šāda programma darbotos? Teiksim, kādas četru cilvēku ģimenes ikmēneša ienākums ir 4000 rubļu un tādēļ tā saņems papildus vēl 1000 rubļu dzīves apstākļu uzlabošanai. Ja rastos izredzes nopelnīt mazliet vairāk, tā, lai ienākumi sasniegtu 5000 rubļu, vai šī ģimene to darītu? Diez vai. Iemesls ir tāds, ka tie tūkstoš rubļu, kurus ģimene saņem kā papildienākumu (*additional income*), atbilst tieši tiem pašiem tūkstoš rubļiem, kurus tā zaudē kā pabalstu dzīves apstākļu uzlabošanai. Ekonomiskā atlīdzība par papild-

darbu tādējādi līdzinās nullei. Un, ja šī ģimene būtu racionāla savos ekonomiskajos apsvērumos, tā nevēlētos strādāt vairāk.

Redzam, ka uz pozitīviem rezultātiem orientētas labklājības programmas nereti var mazināt indivīda produktīvo ieguldījumu ekonomikā. Tādēļ šādu programmu novērtēšanā jāiekļauj dažādu subsidēšanas (*subsidation*) paņēmienu stimulējošais efekts. Ekonomikai, kas pāriet no plāna uz tirgu, būs nepieciešama kāda elementāra drošības pasākumu sistēma (*coarse-meshed safety net*), kas ikvienam šīs valsts iedzīvotājam garantētu iztikas minimumu. Detalizētas palīdzības programmas, kas balstās uz noteiktu līmeni nodrošinājumā ar dzīvokli, transporta izmaksām u. tml., būs realizējamās tikai tad, kad kopražošana sabiedrībā sasniegs ievērojami augstāku pakāpi.

Skandināvijas valstīs ekonomiskās politikas stimulējošo efektu negatīvs vērtējums visumā kļūst aizvien populārāks. Kopš 80. gadu sākuma ieguldīts daudz pūļu, lai nodokļu sistēmu un sociālo pabalstu izmaksas (*welfare transfers*) pārkārtotu tā, lai ikvienā cilvēkā pieaugtu stimulds dot produktīvu ieguldījumu ekonomikā. Zviedrijā un Norvēģijā šādi pārkārtojumi kopā ar citiem pasākumiem ir rezultējušies intensīvā nodokļu sistēmas reorganizācijā. Un, kad Zviedrijā vairs netika saglabāta pilna darba alga sakarā ar īslaicīgu darba nespēju slimības gadījumā, valsts iedzīvotāji pēkšņi kļuva daudz veselīgāki.

9.5. Aprobežotie kapitālisti

Lai saprastu, kā darbojas tirgusekonomika, mēs iepriekš raksturojām galveno tirgus dalībnieku — «ekonomisko cilvēku». Viņam jāveic racionāli aprēķini un, pamatojoties uz pastāvošajām cenām, jāizvēlas tie varianti, kas viņam solītu vislabāko iznākumu. Šajos aprēķinos jāiekļauj arī viņa nākotnes izredzes. Kā patērētājam tam jānovērtē gan pašreizējie ienākumi, gan tas, ko viņš cer nopelnīt nākotnē. Kā investoram vai kapitāla īpašniekam viņam jāveido skaidrs priekšstats par to, kādu cenu varēs noteikt savai produkcijai nākotnē.

Iepriekšējā nodaļā mēs ļāvam investoram (*investor*), ražojot apavus, pirmajā gadā gūt 30% peļņas. Taču stāsts vēl nav galā: gūstot tik krietnu peļņu, viņam jāreķinās ar to, ka arvien vairāk cilvēku vēlēšies iesaistīties apavu ražošanā. Tas saasina konkurenci un mazina peļņu (sk. iestarpī-

nājumu 8—1, kur piedāvājuma likne novirzījiesies pa labi). Tādēļ, perspektīvā vērtējot sava apavu ražošanas uzņēmuma ienesīgumu, kapitālistam vajadzētu atzīt, ka diez vai būs iespējams ik gadus gūt 30% peļņas.

Protams, nekad nav viegli ar augstu ticamības pakāpi noteikt, ko nesīs nākotne. Tomēr ir grūti kaut ko iebilst pret apgalvojumu, ka tirgusekonomikā kapitāla īpašnieki palaikam vairāk atgādina aitū baru nekā racionāli domājošus «ekonomiskos cilvēkus». Īpaši finanšu tirgū šad un tad varam novērot spekulatīvus «ziepju burbuļus», kas bez jebkāda perspektīva ekonomiska pamatojuma tomēr uzpūšas, līdz beidzot pārplīst.

Klasisks piemērs tam ir amerikāņu akciju tirgus sabrukums (*crash*) 1929. gadā. Kādā oktobra dienā Ņujorkas fondu biržā cenas kritās par gandrīz 10%. Tāpat oktobrī, tikai 58 gadus vēlāk, akciju kursa indekss Ņujorkas biržā atkal samazinājās, taču šoreiz divreiz lielākā apmērā un daudzās citās zemēs vēl vairāk. Abos gadījumos akciju cenas sākotnēji bija neiedomājami cēlušās, un tam pamatā ir parādība, ko grūti nosaukt citādi kā par kapitāla īpašnieku «aitū bara domāšanu».

Tomēr arī nekustamā īpašuma (*real estate*) tirgū sastopami pārspīlēta un nepamatota optimisma gadījumi, kas laiku pa laikam izraisa pārmērīgi augstas cenas un pārāk riskantus kapitālieguldījumus. Pārāk lieli kapitālieguldījumi kādā atsevišķā nozarē rada neadekvātu resursu izlietošanu ekonomikā kopumā. Lai teikto ilustrētu, īsumā aplūkosim notikumu attīstību Norvēģijā 80. gadu otrajā pusē.

Norvēģijā parasti tiek izmantoti 95% no kantorū un veikalu kopplatības; tas nozīmē, ka neizmantotās platības īpatsvars ir 5%. Šīs neizmantotās telpas rodas tāpēc, ka vienmēr ir daži uzņēmumi, kas ierobežo vai pārtrauc savu darbību. Tad telpas ir brīvas, līdz jaunie nomnieki (*lessees*) atsāk to izmantošanu.

Laika periodā līdz 1988. gadam īres maksa par kantorū un veikalu telpām vidēji bija augusi daudz straujāk nekā vispārīgais cenu līmenis. Tādēļ šo telpu (*premises*) īpašnieki pelnīja arvien vairāk un vairāk. Tas sekmēja jaunu ēku celtniecību. Tomēr, kas par daudz, tas par skādi. Ja būtu izanalizēta rīcībā esošā informācija, jau 1988. gada sākumā varēja noskaidrot, ka kopā ar visām tām ēkām, kuras vēl būvēja, gada beigās telpu piedāvājums pārsniegs pieprasījumu par 15%. Tas mazinātu īres maksu.

Tomēr optimistiski noskaņotie investori realizēja arvien jaunus un jaunus būvprojektus. Un, kad varas iestādes noteica ierobežojumus jaunu komercēku celtniecībai galvaspilsētā Oslo, daudzi investori bija ārkārtīgi saniknoti.

Taču ierobežojumi tika noteikti pārāk vēlu un tiem nebija nekāda efekta. Lielo kapitālieguldījumu dēļ divu gadu laikā nekustamo īpašumu cena Oslo samazinājās par gandrīz 40%. Daudzi investori bankrotēja. Un bankas, kas aizdeva viņiem līdzekļus (*funds*), bija spiestas norakstīt zaudējumos milzīgas summas. Tādējādi krīze nekustamā īpašuma tirgū izraisīja krīzi arī finanšu sektorā.

Ja darbaspēku, materiālus un kapitālu izmanto, lai uzbūvētu nevienam nevajadzīgas telpas, sabiedrība cieš ekonomiskus zaudējumus. Norvēģijas ekonomikā kopumā aprobežoto kapitālistu lēmumi un aprobežoto bankjeru vēlīgā palīdzība nesa zaudējumus, jo tika izniekoti sabiedrības resursi.

Ja kapitālistu veiktais ekonomisko izredžu vērtējums nav pietiekami dziļš un tam raksturīga «aitu bara domāšana», rezultāti būs bēdīgi. Kaut gan gadījums ar nekustamā īpašuma tirgu Oslo liecina par veselīgu tirgu. Kapitālisti **patiešām bankrotē**, bankas **patiešām cieš zaudējumus**, kapitālieguldījumi jaunu ēku būvniecībā pēc kāda laika **patiešām sarūk**. Zemā īres maksa veicinās paaugstinātu pieprasījumu pēc kantoru un veikalu telpām. Pēc dažiem gadiem mēs neapšaubāmi atgriezīsimies pie normāla vakanto telpu īpatsvara 5—6% līmenī. Un tad atkal būs pamats palielināt jaunu ēku celtniecības tempus.

Šajā konkrētajā gadījumā varēja prasīt, lai varas iestādes iejaucas ātrāk un noteiktāk. Tomēr, ja katru reizi, kad rodas aizdomas, ka kaut kas notiek ne tā, kā vajag, varas iestādes iejauktos investoru darbībā, sniedzot detalizētas instrukcijas, tad tiktu ierobežotas tirgus funkcijas. Šāda valsts iestāžu rīcība privātā kapitāla īpašniekos sētu nevajadzīgas cerības: ja iet labi, viņi gūst peļņu, ja neveicas — valsts visu pārņem savā ziņā. Šādā gadījumā mēs tuvotos plānotas ekonomikas nestingrajiem budžetārajiem ierobežojumiem. Un pēc kāda laika uzzinātu, ka šī sistēma vēl sliktāk izmanto ekonomiskos resursus.

Aprobežoto kapitālistu problēmu diez vai var atrisināt varas iestāžu iejaukšanās. Galu galā nav nekādu garantiju, ka politiķi un ierēdņi kopumā ir izveicīgāki, pat ja gadījumā ar kapitālieguldījumiem komerc-telpu būvniecībā Oslo 80. gadu otrajā pusē viņiem bija taisnība. Tā kā

kapitālisti dažādos projektos iegulda paši savu naudu, ir pamats cerēt, ka, par spīti visam, viņi pieliks vairāk pūļu, lai nodrošinātu labu peļņu, nekā to izdarītu birokrātijas rutīnā ieslīgušais ierēdnis.

9.6. Tirgus defekti

Vispārējos vilcienos varam teikt, ka tirgusekonomikas valstīs varas iestāžu galvenais pienākums ir garantēt to, lai cenas pēc iespējas precīzāk atspoguļotu dažādu preču un pakalpojumu relatīvo deficītu. Ja pastāvēs ražotāju monopols, tā nenotiks — produkcijas būs pārāk maz un cena pārlieku augsta. Ja tiks piesārņota vide tādēļ, ka nepastāv nekādu regulēšanas formu, arī būs ļoti slikti — šādā gadījumā videi nodarītais kaitējums pārsniegs pieļaujamo.

Ja cenas neatspoguļo relatīvo deficītu, tirgus nespēj tikt galā ar savu uzdevumu. Tirgus defekti (*market imperfections*), kas radīsies šādā gadījumā, varētu būt par pamatu, lai varas orgāni iejauktos. Monopola gadījumā būtu ieteicams veicināt jaunu firmu izveidi vai arī radīt konkurenci, palielinot importu. Kas attiecas uz sārņošanu, varas orgāni var uzlikt nodokļus un sekot, lai sārņotāji vai nu maksā par savu kaitējumu, vai arī attīra pašu piesārņotos objektus (sīkāk par to nākamajā nodaļā).

Tomēr pastāv briesmas, ka politiķi, labu nodomu vadīti, pārāk enerģiski ķersies pie tirgus defektu novēršanas. Šādos gadījumos ierēdņu un politiķu darbības rezultātā nenozīmīgu defektu vietā var rasties nopietni defekti. Proti, defektīvu tirgu nevar aizstāt ar defektīvu regulēšanu.

Tie, kuri iedzīvojas no aplamām cenām, kas rodas tirgus defektu rezultātā, gluži dabiski cīnīsies par šādas situācijas saglabāšanu. Gan monopolists, gan sārņotājs klaigās par bezdarba briesmām, ja varas iestādes mēģinās liberalizēt preču importu vai apliks ar nodokļiem ekoloģiski netīru ražošanu. Šādos gadījumos uzņēmumos strādājošie parasti ieņem tādu pašu nostāju kā īpašnieki un mēģina piespiest varas iestādes neiejaukties, ļaujot notikumiem risināties tāpat kā līdz šim.

Ekonomikai kopumā tirgus defekti ir dārgs priekšs. Lai šādas problēmas atrisinātu, ir nepieciešami politiķi, kam raksturīga gan ekonomisko attiecību izpratne, gan arī drosme un spēks, kas ļautu visas sabiedrības interesēm ņemt virsroku pār mazākuma spiedienu.

*Vislabākā ir tāda ekonomiskā sistēma,
kura visvairāk sniedz tā, ko tauta visvairāk grib.*

Džons Kenets Gelbreits

10. nodaļa

Kāpēc tirgus tomēr ir derīgs

2. nodaļā secinājām, ka ekonomikas augšme sakņojas darba dalīšanā un specializācijas pieaugumā. Augsmi veicina kapitāla ieguldīšana un uzkrāšana.

Lai gan ražošanas tehnikas atjaunināšanā plānotas ekonomikas valstīs, liekas, vispār ieguldīts vairāk līdzekļu nekā tirgusekonomikas zemēs, specializācija plānojošā sistēmā nav tik attīstīta kā tirgussistēmā. 6. nodaļā norādījām, ar ko tas ir saistīts: starp uzņēmumiem nav brīvas tirdzniecības un nepieciešamo resursu piegādēs valda nenoteiktība.

10.1. Tirgusekonomika pastāvīgi attīstās

Tā mēs nonākam pie trešā — vissvarīgākā ekonomikas augšmes faktora — pie tautsaimniecības spējas nodrošināt esošo resursu pienācīgu izmantošanu. Un šeit tirgus ar decentralizēto lēmšanu, kas balstīta uz pastāvošajām cenām, ir izrādījies absolūti pārāks par plānotu ekonomiku.

Tirgū, kur valda spēcīga konkurence un ikviens cenšas sasniegt sev vislabāko iespējamo rezultātu, cenas nosaka piedāvājuma un pieprasījuma kopspēle. Cenās rezultē visi tie miljoni lēmumu, kas diendienā kā kopumam jāpieņem ražotājiem un patērētājiem. Šīs cenas darbojas par jaunu lēmumu orientieriem (*guidelines*). Šādā veidā rodas sabiedrības ekonomiskās darbības koordinētājmehānisms. Tas rada pārmaiņu iespējām. Un tas arī nodrošina, ka vēlamās pārmaiņas patiešām nepār-

traukti notiek. Tirgus efektīvās koordinētspējas noslēpums, kā vairākkārt esam norādījuši, ir jāsaista ar cenu kā informētāju lomu. Ja cenas no sabiedrības viedokļa būs «pareizas», ja privātīpašums būs droši nostiprinājies un ja visi dalībnieki, cits ar citu brīvi konkurējami, centīsies sasniegt sev optimālo rezultātu, tad tirgus piedāvātais preču un pakalpojumu daudzums tiešām pastāvīgi pieaugs.

10—1. Slikti padomnieki?

Ir kāds cilvēks, kuru sauc Ābels Aganbegjans. 1985. gadā viņš kļuva par Ražotājspēku un resursu izpētes komisijas priekšsēdētāju un PSRS Zinātņu akadēmijas Ekonomikas nodaļas akadēmiķi sekretāru.

1988. gadā viņš publicēja grāmatu «Izaicinājums: pārbūves ekonomika». Uz grāmatas vāka viņš ir nosaukts par Mihaila Gorbačova galveno ekonomisko padomnieku.

Šo grāmatu ir skumji lasīt. Ne tāpēc, ka autors apraksta padomju ekonomikas nožēlojamo stāvokli. Reālistiska situācijas aprakstīšana ir nepieciešams sekmīgu pārmaiņu priekšnoteikums.

Skumjas, ko izraisa šī grāmata, saistītas ar sajūtu, ka autors nemaz nav sapratis izšķirīgu jautājumu, proti, cenu nozīmi tirgusekonomikas darbībā.

Secinājies, ka dzīvokļu trūkums ir pati smagākā sociālā problēma Padomju Savienībā, viņš aizstāv uzskatu, ka dzīvokļa īres attiecībai pret ienākumiem jāsaglabājas apmēram 3% līmenī. Kā iespējams veicināt jaunu namu būvēšanu un veco uzturēšanu, ja tie faktiski jāatdāvina? Tirgusekonomikas valstīs dzīvoklim bieži vien jāizlieto 20—40% ienākumu. Bet, tā kā prāva šās naudas daļa ietver hipotēkas aizdevumu (*mortgage loans*) atmaksu, personīgā māja funkcionēs kā atsevišķas ģimenes krājbanka (*savings bank*).

Turklāt Aganbegjans paredz, ka tirgusekonomika tiks ieviesta pakāpeniski, lielāko daļu no ražošanas līdzekļiem paturot valsts īpašumā un svarīgākās cenas un daudzumus joprojām centralizēti kontrolējot. «Sociālistiskais tirgus ir regulēts tirgus, proti, nozīmīgākajiem ražojumiem, t. i., degvielai, elektrībai, svarīgākajiem izejmateriāliem, velmētā tērauda izstrādājumiem un dažām patēriņa precēm, cenas tiks noteiktas centralizēti.» (119. lpp.)

Tādējādi piedāvājuma un pieprasījuma kopspēlei netiks dota iespēja attīstīties. Netiks ņemta vērā cenu kā patērētāju un ražotāju informētāju loma. Un kā gan lai Aganbegjana pasaulē cenas varētu pienācīgi koordinēt visus tos lēmumus, kuri diendienā jāpieņem visiem ekonomikas dalībniekiem?

Sovetologs, Kolumbijas Harimana institūta direktora vietnieks Alens Linčs (*Allen Lynch*) žurnālā *Newsweek* raksta: «Padomju Savienībā es nezinu nevienu, kurš īsteni saprastu, ko nozīmē tirgus un kāda ir tirgus ekonomiskā, sociālā un politiskā jēga. Teiktais attiecas arī uz Ābelu Aganbegjanu, kas ir viens no progresīvākajiem ekonomistiem Padomju Savienībā.» (1989. Dec. 4. P. 15.)

Mainoties ienākumiem, preferencēm (t. i., precēm un pakalpojumiem, ko patērētāji pieprasa jebkurā laikā) un tehnoloģijai, nepārtraukti mainīsies piedāvājuma līknes un pieprasījuma līknes krustpunkts. Tirgusekonomikā, šim krustpunktam mainoties, mainīsies cena un saražotās produkcijas daudzums. Tādējādi līdzsvara stāvoklis, kas bieži mainās, ietekmēs to, kas, cik daudz un par kādām cenām tiek ražots. Un, iespējams, vissvarīgākais ir tas, ka šī tirgus līdzsvarošana notiks bez jebkāda vizzinoša plānotāja, kurš ražotājiem pasacītu, kas jādara.

10.2. Cenas un relatīvais deficīts

Ja cenas nosacīs piedāvājuma un pieprasījuma kospēle, tajās atspoguļosies dažādu resursu relatīvais deficīts. Šo izdevīgo tirgusekonomikas īpašību sauc par «cenu veidošanas atbilstoši deficītam» (*scarcity pricing*). Un tieši šī īpašība noved pie tā, ka esošie resursi jebkurā laikā tiek pienācīgi izmantoti.

Cenu veidošanās atbilstoši deficītam jeb deficitārā cenveide nozīmē to, ka alternatīvi resursu izmantošanas veidi tiek vērtēti cits attiecībā pret citu un ir salīdzināmi. Kapitāla ieguldītājam, kurš apsver, vai ražot kurpes vai krekļus, nav jālauza galva, kas sabiedrībai vairāk vajadzīgs. Pietiek, ka viņš aprēķina savas izredzes uz peļņu (*profit-making prospects*) un tad izvēlas alternatīvu, kura šķiet izdevīgāka.

Ja kapitāla īpašnieks līdzekļus ieguldīs tā, lai ieguldījumi vislabāk apmierinātu viņa paša intereses, viņš arī vislabāk kalpos sabiedrībai. Bet, un tas ir svarīgs nosacījums, šis apgalvojums prasa, lai visas ekonomikā pastāvošās cenas būtu pareizas attiecībā uz sabiedrības kopējo ekonomisko situāciju. Kā aprakstīts iepriekšējā nodaļā, iejaucoties ārējiem efektiem, piemēram, sakarā ar vides piesārņošanu, šis priekšnosacījums var arī nebūt izpildīts. Cita, vēl problemātiskāka situācija rodas, ja pārāk augsts ir bezdarba līmenis. Šādā gadījumā darbaspēka cena (t. i., izdevumi algām) nav pareiza attiecībā uz visu ekonomiku kopumā. Turpmāk mēs palūkosimies, kā ar piesārņotību un bezdarbu saistītās disproporcijas, ko rada nepareiza cenu veidošanās, ir iespējams koriģēt.

10.3. Tirgus izmantošana cīņā pret vides piesārņošanu

Picsārņošana ir nevēlams ražotājdarbības (*productive activity*) un reizēm arī patēriņa blakusefekts. Turklāt ir skaidrs, ka pastāv kāds piesārņojuma kopējā daudzuma limits, ar ko sabiedrība var un tai vajadzētu samierināties. Tādējādi sārņošana (*pollution*) jeb, precīzāk, **atļauja sārņot** tiks uzskatīta par ekonomisku preci. Tas nozīmē, ka tai būs kāda «pareiza» cena. Tādējādi jautājums būs pragmatiskāks: kā lai mēs pie šās cenas nonākam un kā lai ekonomikas dalībniekus piespiežam to maksāt?

Ja par izejpunktu pieņemsim, ka mēs visi — ar varas iestāžu (*authorities*) palīdzību — esam tīras vides kopīpašnieki, varas iestādēm būs jāizlemj, kā tās organizēs «sārņošanas tiesību» pārdošanu. Domu, ka dažiem tiks atļauts sārņot, par to samaksājot, daudzi, protams, uzņems ar nepatiku. Varbūt, mazliet padomājot, tomēr radīsies nojēga, ka cerība uz dzīvi absolūti tīrā vidē, kur jebkāda sārņošana par katru cenu jāizbeidz, ir utopiska. Nevienam vēl nav izdevies enerģiju izmantot bez nevēlamiem sārņojošiem blakusefektiem — vai tās būtu indīgās gāzes, kas izplūst atmosfērā, vai zirgu mēsli, kas paliek renstelē. Mums nevis jāargumentē par vai pret sārņošanu, bet gan jājaustā, ar cik lieliem vai maziem dažādu izmešu daudzumiem sabiedrībai vajadzētu samierināties. Tādējādi mēs runājam nevis par 0 vai par 100, bet gan par kādu pieņemamu starpskaitli.

Mēs varam iedomāties divus veidus, kā iedibināt sārņošanas cenu: var sārņotājiem uzlikt **nodokli** (*tax*), kas būtu proporcionāls izmešu daudzumam, bet var arī noteikt, kāds drīkstētu būt pieļaujamais **kopējais izmešu daudzums**, un tad **izveidot tirgu**, kur sārņošanas tiesības tiktu laistas apgrozībā un pārdotas.

Otrā metode — sārņošanas tiesību pārdošana — būtu pārāka ar to, ka varas iestādes gūtu iespēju kontrolēt to mainīgo lielumu, kurš tās visvairāk interesē — t. i., kopējo piesārņojuma līmeni. Principā šādas tiesības varētu tirgot **izsolēs** (*auctions*), kur indivīds nākamajam gada ceturksnim vai pusgadam nopirktu tiesības uz noteiktu sārņojuma daudzumu. Ja prakse rādītu, ka atļautais izmešu daudzums ir pārāk liels, nākamajā reizē to varētu samazināt, ļaujot tirgum nonākt līdz jaunai cenai, kas, visticamāk, tad būtu augstāka.

Ja izvēlētos alternatīvu, kas saistīta ar nodokli, loģiski būtu gaidīt, ka paies kāds mēģinājumu un kļūdu periods, iekams nodoklis kļūs tik augsts, ka būs sasniegts «pareizais» izmešu daudzums.

10—2. Ekonomisti pret regulēšanas praviešiem

Amerikāņu ekonomists Alans S. Blainders (*Alan S. Blinder*) savā labi uzrakstītajā grāmatā «Cietas galvas, mikstas sirdis: Eksakta ekonomikas teorija taisnīgai sabiedrībai» secina, ka pagaidām ekonomistiem nav izdevies panākt, lai viņu uzskati par labākajām sārņošanas apkarošanas metodēm tiktu daudz maz atzīti. ASV no aptaujātajiem 63 vides speciālistiem neviens nevarēja izskaidrot, kāpēc ekonomisti nodokļus uzskata par lētāku sārņošanas apkarošanas līdzekli nekā tiešu kontroli. Tomēr daudzus no intervētajiem šī nezināšana nekavēja nelokāmi nostāties pret nodokļiem kā līdzekli cīņai par tīrāku vidi.

Ilustrēdams šo konfliktu starp pašreizējiem noteikumiem un ekonomistu ieteikumiem, Alans S. Blainders par izejpunktu izmanto situāciju, kur varas iestādes nolēmušas, ka ogļskābās gāzes daudzums jāsamazina par 20%. Reglamentējošo noteikumu aizstāvji tad pieprasītu, lai visi, kas šo indīgo gāzi izplūdina, izmešu daudzumu samazinātu par 20%. Vispār jau tas izklausās taisnīgi un saprātīgi. Bet vai tas būtu ekonomiski izdevīgi sabiedrībai kopumā?

Nē, Blainders saka un min piemēru no dzīves. Kādā pētījumā, kas notika lielajā Sentluisas pilsētā, tika konstatēts, ka papīrfabrikā noteikta veida izmešu samazināšana par vienu tonnu izmaksā 4 dolārus, turpretī alus darītavā — 600 dolāru. Ja katram no šiem uzņēmumiem pieprasītu izmešu daudzumu mazināt par vienu tonnu, sabiedrībai tas izmaksātu 604 dolārus. Turpretī, ja papīrfabrika šo uzdevumu veiktu viena pati un izmešu daudzumu mazinātu par divām tonnām, tas izmaksātu tikai 8 dolārus. Abos gadījumos sabiedrības guvums būtu vienāds: vide būtu kļuvusi par divām tonnām tīrāka. Tikai «taisnīgais risinājums» būtu par 596 ($604 - 8 = 596$) dolāriem dārgāks.

Ja varas iestādes rīkotos citādi un ieviestu nodokli, piemēram, 100 dolārus par piesārņojuma tonnu, papīrfabrika labprātīgi ierīkotu attīrīšanas iekārtu, lai nodoklis nebūtu jāmaksā. «Peļņa», ko dotu šī attīrīšana, būtu 96 ($100 - 4 = 96$) dolāri par tonnu. Toties alus darītava turpinātu sārņošanu, jo maksāt nodokli iznāktu lētāk nekā ierīkot attīrīšanas sistēmu.

Tirgus izmantošanai cīņā pret sārņošanu būs pozitīvs un dinamisks efekts. Apziņa, ka par sārņošanu jāmaksā noteikta cena (vai nu nodokļa veidā, vai kā maksa par sārņošanas tiesību ieguvu), stimulēs izstrādāt jaunu tehnoloģiju, kas dotu mazāk izmešu. Turklāt ieinteresētība mazināt izmešu daudzumu nebūs atkarīga no piesārņotības sākotnējā līmeņa. Turpretī tiešas reglamentēšanas (*regulation*) gadījumā uzņēmējam būs stimuls attīrīt tikai tik daudz, cik prasa noteikumi.

Ja mēs iedomātos, ka Sentluisas gadījumā (sk. iestarpinājumu 10—2) abiem uzņēmumiem tiktu pieprasīts savu izmešu daudzumu no 1000 tonnām samazināt līdz 800 tonnām, neviens no uzņēmumiem neredzētu nekādu jēgu izmešu daudzumu samazināt **vēl vairāk**. Ja turpretī varas iestādes ieviestu 100 dolāru lielu nodokli par tonnu piesārņojuma, papīrfabrika savu izmešu daudzumu mazinātu gandrīz līdz nullei. Precīzāk sakot, līdz tādām līmenim, kur, piesārņojumu mazinot vēl par vienu tonnu, attīrīšanas izmaksas pārsniegtu 100 dolāru.

Ja sārņošana kaut ko izmaksās, uzņēmumiem būs stimuls rīkoties sabiedrībai pieņemamā veidā. Turklāt nebūs nekādas vajadzības izstrādāt detalizētus noteikumus par ražošanas tehnoloģijas un attīrīšanas iekārtas izvēli. Ja sārņošanas cena būs pareiza, tad uzņēmuma vēlme iegūt maksimālu peļņu pati nodrošinās, ka sabiedrības ekonomiskās intereses tiek ievērotas. To, ka sabiedrības mērķu sasniegšanā var izmantot tirgu, svarīgi ir atzīt arī vides politikā.

Tas, ka rīcība, kuru sabiedrība vēlas ierobežot, tiek aplikta ar nodokļiem, būtībā ir vispārzināma patiesība; iepriekš mēs šai sakarā jau esam minējuši tabakas nodokļus (sk. iestarpinājumu 2—1), un tas pats ir sakāms par alkoholu. Tāpat kā **patērētāji** pielāgojas nodokļiem par patēriņa precēm, **ražotāji** pielāgosies nodokļiem par sārņošanu. Abos gadījumos nolūks ir grozīt brīva tirgus ģenerētās cenas, no **tirgus mehānisma** neatsakoties un tajā neiejaucoties. Tādējādi patērētājiem un ražotājiem saglabāsies brīvas izvēles iespējas, tikai šoreiz attiecībā uz tirgus cenām būs ņemtas vērā visas ekonomikas kopējās intereses.

Kas attiecas uz sārņošanu, nodokļus vai sārņošanas tiesību pārdošanu var izmantot, lai nodrošinātu pareizu vides cenu. Ja šī cena ir pareiza, decentralizētais tirgus var joprojām veikt atsevišķo ekonomikas dalībnieku (*agents*) lēmumu koordinētāja funkcijas. Mazināsies vajadzība pēc komandējošas sistēmas, kur visu kontrolē regulētāri ierēdņi.

10.4. No bezdarba ne vienmēr var izvairīties

Mūsu otrais aplamas cenveides piemērs, proti, tas, ka liela bezdarba laikā darbaspēka cena var likties pārāk augsta, rada vēl lielākas un reizēm pat neatrisināmas problēmas.

Vispirms ir jāsaprot, ka zināma bezdarba pakāpe, lai cik dīvaini tas varētu likties, ir savienojama ar pilnīgu nodarbinātību. Tirgusekono-

mikā vienmēr būs cilvēki, kas tikko ienāk darbaspēka tirgū, kā arī cilvēki, kas aizgājuši no darba un meklē labāku. Ir gluži dabiski, ka cilvēki maina darbavietu un dzīvesvietu un šajā pārejas periodā paliek bez darba.

Šis **dabiskais** (jeb normālais) **bezdarba** līmenis dažādās valstīs ir atšķirīgs. Savienotajās Valstīs, kur cilvēki darbu maina samērā bieži, normāls bezdarba līmenis, kā jau esam norādījuši (sk. 9. nodaļu), ir 5—7%. Japānā, Zviedrijā un Norvēģijā attiecīgie skaitļi ir vairāk nekā divreiz mazāki, t. i., ap 2—3%. Citu tirgusekonomikas valstu lielākajā daļā dabiskais bezdarba līmenis variē no 2 līdz 7%.

Virsnormas bezdarbu (*unemployment in excess of the norm*) var izraisīt dažādi faktori gan piedāvājuma, gan arī pieprasījuma sfērā.

Keinss domāja, ka bieži vien svarīgākā loma ir nepietiekamam kopējam **pieprasījumam**. Kopējā preču un pakalpojumu pieprasījuma mazināšanās cēlonis var būt nevēlēšanās ieguldīt līdzekļus privātās uzņēmējdarbības sektorā (*business sector*) vai eksportieņēmumu mazināšanās. Un, ja kritas uzņēmumu produkcijas noiets, mazinās arī vajadzība pēc darbaspēka.

Tomēr bezdarba cēloņi var būt arī **piedāvājuma sfērā**. Ja strādātāji ir labi organizējušies arodbiedrībās, tie var panākt nozīmīgus algu pieaugumus. Kad darbaspēks kļūs nepieņemami dārgs, uzņēmumu administrācija nolems attiecīgā preču daudzuma ražošanā izmantot mazāk darbaspēka un vairāk tehnikas. Turklāt, pieaugot algām, preces kļūs dārgākas. Uzņēmumi, kas konkurē ar ārzemju ražotājiem, rezultātā var zaudēt savu daļu iekšzemes un ārzemju tirgū. Tādējādi pārāk augstas algas var radīt iekšzemes kopprodukta mazināšanos. Mazāks kļūs arī pieprasījums pēc darbaspēka.

Nodarbinātībai esot pilnīgai, tajos uzņēmumos, kas zaudēs darbaspēku, ražošana mazināsies, bet uzņēmumos, kur darbaspēka izmantošana paplašināsies, ražošana palielināsies. Sabiedrībai kopumā indivīda darbavietas maiņa būs saistīta ar noteiktām izmaksām, proti, uzņēmumā, ko viņš atstāj, ražošana mazināsies.

Virsnormas bezdarba situācijā aina būs citāda. Kad bezdarbnieks dabūs darbu, citā uzņēmumā ražošana tādēļ nemazināsies. Tātad var teikt, ka tādā ekonomikā, kur ir liels bezdarbs, vēl vienas personas nodarbināšana sabiedrībai praktiski nemaksās neko.

Lai šī doma būtu labāk saprotama, varbūt der atcerēties, ka jebkura resursa cena no sabiedrības viedokļa ir vienlīdzīga labākajai alternatīvai, no kuras jāatsakās, šo resursu iesaistot attiecīgajā ražošanā. Ja darbaspēks, t. i., mūs šobrīd interesējošais resurss, stāvēs tīkā, alternatīvā produkcija, kas tiks upurēta, nodarbinot papildu strādnieku, būs neliela. Varbūt bezdarbniece laiku pavadīja, šujot apģērbus vai pārkrāsojot savu dzīvokli. Kad viņa strādās pilnu darba laiku, šādām nodarbībām atliks mazāk laika. Un produkcija, ko sabiedrība zaudēs tāpēc, ka šī persona sāks strādāt, būs tās pašutais apģērbs un pārkrāsotais dzīvoklis.

Tomēr savos aprēķinos uzņēmums nevar pieņemt, ka jauna darbaspēka cena ir nulle vai tuvu nullei. Galu galā tam būs jāmaksā spēkā esošās algas. Tāpēc šādā situācijā darbaspēka cena no uzņēmuma viedokļa un no sabiedrības viedokļa būs atšķirīga. Citiem vārdiem sakot, šai ainai būs raksturīgs **tirgus defekts**. Tātad būtu jāprasa varas iestāžu iejaukšanās, kas nodrošinātu, lai cena, kāda uzņēmumiem jāmaksā par darbaspēku, ir pareiza no visas tautsaimniecības viedokļa.

10.5. Kā rīkoties bezdarba gadījumā

Principā mēs varētu iedomāties, ka šādā situācijā varas iestādēm ir trīs izvēles iespējas (*options*). Pirmā iespēja būtu **algām nepieciešamo izdevumu samazināšana** uzņēmumos. To varētu izdarīt ar tiešu darbaspēka subsidēšanu. Piemēram, Norvēģijas gatavo apģērbus un tekstilizstrādājumu uzņēmumi vairākus gadus saņēma valsts sektora subsīdiju — 2 Norvēģijas kronas par pilnu darba stundu. Tas bija aptuveni 5% no summas, ko uzņēmums izlietoja algās.

Ar šādu subsidēšanu ir saistīts daudz problēmu. Patiesībā varas iestādes tikai šķietami subsidēja jaunas darba vietas. Praksē ir grūti panākt, ka netiek subsidētas arī jau esošās darba vietas.

Turklāt grūti ir noteikt, kuri uzņēmējdarbības sektori vai uzņēmumi būtu «pelnijuši», ka tos subsidē. Apziņa, ka subsidēšana ir iespējama, mudinās uzņēmumu vadītājus un ražošanas organizācijas pievērsties «lobismam» (*lobbying*). Laiks un enerģija tiks izlietoti, nevis lai risinātu ekonomiskās problēmas, ar kurām sastopas rūpniecības nozare vai uzņēmums, bet gan lai ietekmētu politikus un ierēdņus. Par mērķi kļūst valsts varas iestāžu pārliecināšana, ka tieši šī nozare vai sabiedrība būtu

jāpabalsta, subsidējot darbaspēku. Lietojot mūsu iepriekšējo terminoloģiju, varētu teikt, ka privātās uzņēmējdarbības sektors pūlas zināmā mērā «vājināt» stingros budžetāros ierobežojumus.

Visbeidzot, nav lielas jēgas ar dažādu subsidēšanas projektu palīdzību mākslīgi uzturēt dzīvību tajos uzņēmējdarbības sektoros, kuri galu galā neizturēs konkurenci ar ārzemju sāncensiem. Kas attiecas uz Norvēģijas gatavo apģērbi un tekstilizstrādājumu ražotājiem, praktizētā «stundas subsidēšana» tikai paildzināja, nevis novērsa šās nozares pakāpenisku izdzišanu.

Cits bezdarba mazināšanas paņēmieni, ko var izmēģināt varas iestādes, ir stimulēt kopējo pieprasījumu ekonomikā. No iepriekšējās nodaļas atcerēsimes, ka 30. gados Keinss tieši to arī ieteica: viņaprāt, valstij vajadzētu palielināt savu pieprasījumu pēc precēm un pakalpojumiem un tādējādi panākt, lai vairāk cilvēku iesaistītos algotā darbā (*paid employment*). To var izdarīt, palielinot valsts izdevumus vai mazinot tiešos un netiešos nodokļus, kā aprakstīts 5. nodaļā. Daudzos gadījumos tā būs svētīga un pareiza politika. Tomēr reizēm tā var būt arī problemātiska. Pievērsīsim uzmanību pāris faktoriem.

Pirmkārt, varas iestādēm grūti būs uzzināt, kad un cik lielā mērā ekonomiku vajadzētu stimulēt. Pieredze, kas iegūta, dažādās valstīs mēģinot «pareizi noregulēt» tiguekonomiku, rāda, ka dažkārt šādi mēģinājumi var ekonomiku destabilizēt. Pasākumi (*measures*), kas bija paredzēti ekonomikas stimulēšanai, tika veikti tad, kad ekonomika apturējusi lejupslīdi, sāka jau virzīties augšup. Reizēm varas iestāžu veikti pasākumi ekonomiku stimulēja pārāk spēcīgi. Rezultātā 70. gados pieauga inflācija (sk. iestarpinājumu 9—2).

Otrkārt, valsts izdevumu (*public expenditure*) pieaugums liks vairāk vai mazāk palielināt valsts ieņēmumus (*public revenues*). Taču tiešo un netiešo nodokļu palielināšana, kas ir visnozīmīgākais varas iestāžu ieņēmumu avots, radīs savas problēmas. Lieli nodokļi mudinās no tiem izvairīties (*tax evasion*) un rosinās piekopt neregistrētu ekonomisko darbību (sk. iestarpinājumu 6—2). Un, kad nodokļi nav attaisnojami ar vēlēšanos labot ārējos efektus, piemēram, vides sārņošanu, tie var pašizraisīt cenu izkropļojumus (*distortions*), kas savukārt var kaitīgi ietekmēt ekonomisko sistēmu — kaut vai, piemēram, tāpēc, ka mazinās stimuls strādāt un veidot ietaupījumus. Tas nozīmē, ka paši nodokļi var radīt tirgus defektus. Šādā gadījumā vienu tirgus defektu, proti, pārā

augstu algu līmeni līdz ar atbilstoši augstu bezdarbu, nomainīs cits, t. i., aplamas cenas, ko izraisījuši pārmērīgi nodokļi.

Trešais veids, kā varas iestādes var reaģēt uz virsnormas bezdarbu, ir palikt pasīvām, t. i., cita vidū atturēties no reglamentējošas iejaukšanās, jo ģimenes un uzņēmumi ir iemācījušies šādus pasākumus «atsist». Labi apzinādamās, ka ekonomiskā aktivitāte svārstās un ka dažādas kopējā pieprasījuma aktīvās regulēšanas formas var būt ārkārtīgi sarežģītas, 80. gados lielākajā daļā rietumvalstu varas iestādes būtiski mazināja savu palaušanos uz politiekonomiskiem risinājumiem šajā jomā. Toties aizvien vairāk uzmanības tās koncentrēja uz piedāvājuma sfēru. Proti, tās vairāk sāka nodarbināt jautājums, kam šajā grāmatā atvēlēts daudz vietas: kā ilgu laiku nodrošināt esošo resursu optimālu izmantošanu?

Viens piemērs, kas liecina, ka piedāvājuma sfērai tagad pievērsta lielāka uzmanība, ir viss Eiropas kopienā (*European Community*) norisošais darbs, kura mērķis ir palielināt konkurenci dažādos uzņēmējdarbības sektoros un starp dažādām valstīm (sk. iestarpinājumu 5—4). Cits piemērs ir sarunas Ģenerālās vienošanās par tirgiem un tirdzniecību (*General Agreement on Tariffs and Trade* jeb *GATT*) ietvaros, kuru mērķis ir tālāka tirdzniecības barjeru nojaukšana, it sevišķi attiecībā uz lauksaimniecības produktiem un pakalpojumiem (piemēram, transportu un apdrošināšanu). Vēl viens piemērs ir pieaugošā ieinteresētība valdības ieguldījumos visu līmeņu papildizglītībā (mācības visu mūžu).

Rezumēsim. Kas attiecas uz vides sārņošanu, varas iestādes var prasīt, lai par tiesībām sārņot tiktu maksāta noteikta cena un šādā veidā tirgus defekti tiktu novērsti ar tirgus palīdzību. Ja ļoti liels virsnormas bezdarbs ir ieildzis, vairākums ekonomistu ieteiktu varas iestādēm aktīvi iejaukties. Tomēr neviens nevarētu dot nekādu garantiju, ka ikviens, kam tajā vai citā brīdī rastos vēlēšanās strādāt, droši dabūtu piemērotu darbu. Stingrie budžetārie ierobežojumi, kuru apstākļos strādā tirgus-ekonomikas dalībnieki, garantēs ekonomikas spēju organizatoriski piemēroties. Medaļas otra puse būs periodi, kam raksturīgs pārāk augsts bezdarbs.

10.6. Indivīda brīvība un ekonomiskā nedrošība

Iemesls, kādēļ šīs nodaļas virsraksts ir «Kāpēc tirgus tomēr ir derīgs», lielā mērā saistīts ar pēdējo jautājumu, kam šeit pieskarsimies: diez vai plānojošas ekonomikas sistēmā, kas ir vienīgā zināmā alterna-

tīvā ekonomiskā sistēma, ir iespējams realizēt **indivīda brīvību** — šo demokrātijas priekšnoteikumu.

Komandētas jeb plānotas ekonomikas arhitektiem var būt paši labākie nolūki — tādi kā racionāla resursu izmantošana vai vienlīdzīgāks ienākumu sadalījums, tomēr pieredze rāda, ka lietotie līdzekļi vienmēr tiek izmantoti nepareizi. Plānotā ekonomikā, kur faktiski visa saimnieciskā darbība tiek vadīta no centra, lēmēji iegūst lielu personisko varu un ietekmi uz citiem. Tas paver ceļu patvaļai (*arbitrariness*). Indivīda ekonomiskais stāvoklis būs atkarīgs no tā, cik lielā mērā viņš spēs pieglaimoties pastāvošajai varai.

Centralizēti regulētā komandekonomikā nav vietas privātai iniciatīvai līdz ar iespējām un risku, kas to pavada. Un, ja valsts ir visu ražošanas līdzekļu īpašniece, tātad arī vienīgā darba devēja, indivīdam ir liegta iespēja izvēlēties citu darba devēju. **Izvēles trūkums**, kas neļauj nedz uzsākt savu paša ekonomisko pasākumu (*undertaking*), nedz mainīt darba devēju, darbavietu vai dzīvesvietu, ir specifiska plānotas ekonomikas iezīme. Un, ja nepastāv izvēles iespēja, indivīdam lielā mērā zūd personiskā brīvība.

Tirgusekonomikā, kas balstās uz konkurenci un privātīpašumu, viena cilvēka iespējas ietekmēt citu ienākumus un stāvokli ir krietni mazākas. Ja īpašumtiesības būs sadalītas starp daudziem, indivīds var brīvi izvēlēties, kur meklēt darbu. Ja pašreizējā nodarbošanās viņam nepatiks, viņš darbu varēs meklēt pie cita uzņēmēja. Varbūt viņam būs jāpiekrīt zemākai algai. Tomēr viņam saglabāsies tiesības pašam izvēlēties.

Uzņēmīgākam indivīdam, kam pašam ir kapitāls vai kas spēj pierunāt citus, lai tie viņa rīcībā nodod savu kapitālu aizdevumu vai akciju kapitāla veidā (*as loans or as equity capital*), būs brīvas tiesības uzsākt paša biznesu. Šādā gadījumā viņš novērtēs, vai peļņas izredzes atsvēr jauna uzņēmuma uzsākšanas risku. Ja viņš izlemtu aiziet no droša darba, lai uzsāktu paša uzņēmumu, viņš izmantotu savu brīvību un labi apzinātos, kāda cena viņam jāmaksā, proti, tā ir lielāka nedrošība par savu ekonomisko stāvokli nākotnē.

Ja visa sabiedrībā norisošā ekonomiskā lēmējdarbība ir balstīta uz vienu vienīgu visaptverošu plānu, indivīda ekonomiskā brīvība ir būtiski ierobežota. Tā vietā, lai viņa materiālo vajadzību un vēlmu apmierināšanu uzskatītu par ekonomiskās darbības **mērķi**, indivīds pats tiek

degradēts par plānošanas mērķu sasniegšanas līdzekli. Rezultāts ir redzams plānotas ekonomikas valstu ražotājdarbības struktūrā: plānošanas mērķu sasniegšanā tiek ieguldīti milzīgi līdzekļi, taču patērīga preču ražošanā valda stagnācija. Bet patiesībā tieši pēdējam momentam — aizvien lielākā daudzumā un aizvien labākā kvalitātē pašlaik un nākotnē ražot preces un sniegt pakalpojumus privātam patēriņam — vajadzētu būt sabiedrības ekonomiskās darbības mērķim.

Tirgusekonomikā ražošana eksistē indivīda labā, turpretī plānotā ekonomikā indivīds, liekas, eksistē ražošanas labā. Pierādījies, ka plānošana nav arī savienojama ar atklātumu un brīvu informācijas un ideju plūsmu. Savā grāmatā «Ceļš uz dzimtbūšanu» šo domu kodolīgi izsaka F. Hajeks: «Par vienīgo kritēriju, pēc kura tiek izlemts, vai kāda ziņa jāpublicē vai jānoklusē, kļūst tās varbūtējā ietekme uz tautas lojalitāti pret sistēmu.»

Hajeka viedokli ilustrē tas, kā, par spīti Gorbačova atklājumam (jeb *glasnostij*), varas iestādes reaģēja uz Černobiļas avāriju 1986. gada aprīlī. Tūkstošiem padomju pilsoņu pulcējās dzelzceļa stacijās, mēģinādami izvairīties no avārijas izraisītās radioaktivitātes, bet ziņas par to viņi varēja iegūt, vienīgi klausoties ārzemju radoraidījumus.

Brīvība, kuru dod decentralizēta tirgusekonomika, ir saistīta ar lielāku vai mazāku ekonomisko nedrošību. Tā ir tāpēc, ka šī ekonomiskā sistēma nav deterministiska sistēma. Tai piemītošā nedrošība ir kaut kas tāds, no kā sabiedrība pilnīgi nevar atrīkoties.

Iepriekš jau minējām, ka indivīda ekonomiskā labklājība daļēji ir atkarīga arī no viņa veiksmes vai neveiksmes. Personai, kura izvēlējusies profesiju (*occupation*), ko ekonomiskā attīstība ar laiku padarījusi lieku, būs pietiekams pamats justies piekrāptai. Kad savā laikā notika pāreja uz tvaika izmantošanu, buru šuvēju amatam nebija pieprasījuma, un, kad vaļi tika pasludināti par saudzējamiem dzīvniekiem, to pašu piedzīvoja vaļu mednieki. Ormanim ar savu zirgu un ratiem varbūt klājās mazliet labāk. Ja viņam izdevās pāriet uz automobili, viņš varēja turpināt savu nodarbi, tikai nu jau ar jaunu tehnoloģiju un, iespējams, pie jauna uzņēmēja.

Kopš 70. gadu beigām poligrāfiskus visās Rietumu valstīs apstākļi spiež apgūt jaunas metodes vai mainīt darbu. Moderna kompjuārizēta tehnika kādu vecu arodu šobrīd padara nevajadzīgu. Tas, ka daļa poligrāfiķu zaudē darbu un citiem jāsamierinās ar zemākām algām, ir

varīgs signāls, kas ietekmē nākamo paaudžu profesionālo orientāciju. Tirgus kā sistēma uzskatāmi parāda, ka tas ir ne vien elastīgs, bet arī «netaisnīgs», jo tajā vienmēr sava vieta būs veiksmei un neveiksmei.

Ja šajā situācijā sabiedrībai būtu jāgarantē, ka poligrāfiķiem visu atlikušo mūža daļu saglabāsies darbs un alga, šī profesionālā grupa līdzinājumā ar citām iegūtu privilēģijas. Citi, kas savu reizi būtu nonākuši līdzīgā kļūmīgā situācijā, protams, varētu prasīt to pašu. Ekonomikas spēja pielāgoties (*adaptability*) pakāpeniski tiktu sagrauta. Un drošība, ko iegūtu katra no šīm grupām, pārējām palielinātu nedrošību. Dalāmais pīrāgs paliktu mazāks, turklāt nebūtu nekādas garantijas, ka atsevišķie gabali būtu pēc lieluma kļuvuši vienādāki.

Rezumēsim. Tirgusekonomikā indivīdam būs daudz lielāka izvēles brīvība nekā plānotā ekonomikā. Tas attieksies gan uz strādātājiem, gan uz patērētājiem. Šī ekonomiskā brīvība ir būtiski nepieciešama, lai varētu pastāvēt citu veidu brīvības, piemēram, informācijas un vārda brīvība.

Tomēr ekonomiskā brīvība nenožīmē, ka būtu izzudušas ekonomiskās problēmas. Iespējams, ka lielākā tirgusekonomikas problēma būs periodi, kad bezdarbs pārsniedz dabisko līmeni. Šis būs viens no apstākļiem, kuru dēļ demokrātiskā tirgusekonomikas valstī vēlētajiem prasīs tādus sociālās labklājības projektus, kas ikvienam garantētu minimālo dzīves līmeni. Tas, kādam šim minimumam vajadzētu būt, vienmēr būs strīdus ābols. Protams, laika gaitā šis minimums mainīsies, jeb, citiem vārdiem sakot, tas pieaugs atbilstoši sabiedrības vispārīgajam ražošanas līmenim. Skandināvijas valstīs materiālais dzīves līmenis vidusmēra pensionāram pašlaik ir daudz augstāks nekā pilna darba laika strādniekiem mūsu gadsimta sākumā. Un tas ir augstāks arī par to līmeni, ar kuru pašlaik jāapmierinās daudziem strādniekiem Vidus- eiropā un Austrumeiropā.

Runa ir ne tikai par to, ka morālei un taisnīguma izjūtai vajadzētu prasīt, lai nevienam nav jācieš bads vai trūkums. Drošība, ko dod noteikta minimuma garantēšana (*security of a set minimum*), būs nepieciešams priekšnosacījums daudziem, kas vēlas uzņemties ar tirgusekonomiku saistīto risku. Lai uzņēmīgs cilvēks būtu gatavs izmēģināt laimi un uzsākt jaunu uzņēmumu, viņam jābūt pārliecinātam, ka viņš izdzīvos, ja projekts cietīs neveiksmi.

10.7. Kopsavilkums

Ideāla tirgusekonomika īstenībā nav atrodamā. Tāda neeksistē. Tāds stāvoklis, ka visas cenas jebkurā laikā ir pareizas, tādējādi būdamas pareizas informācijas nesējas, nekad neiestāsies. Tirgusekonomikai vienmēr būs jācīnās ar dažādiem tirgus defektiem. Šie defekti jāsamēro ar tiem, pie kuriem bieži novedīs tieša varas iestāžu iejaukšanās. Tāpēc, pirms varas iestādes izlemj labot tirgus defektus, tām jābūt pilnīgi pārliecinātām, ka noteikumi, kas tiks ieviesti, situāciju nepasliktinās.

Turklāt vēlme pēc absolūtas ekonomiskās drošības visiem nekad nebūs pilnīgi realizējama. Par to būtu jāmaksā ar nepieņemami lielu individuālās brīvības un ekonomiskās efektivitātes mazināšanos. Par tirgusekonomiku varētu sacīt to pašu, ko britu valstsvīrs Vinstons S. Čērčils teicis par demokrātiju: «Šajā grēku un ciešanu pasaulē ir izmēģināts un vēl tiks izmēģināts daudz dažādu pārvaldīšanas formu. Nevienš nedomā sacīt, ka demokrātija būtu kaut kas ideāls vai visgudrs. Nē, ir pat teikts, ka demokrātija ir vissliktākais pārvaldīšanas veids, bet tikai tad, ja neskaita visas citas formas, kas laiku pa laikam tikušas izmēģinātas.» (Apakšnamā, 1947. gada 11. novembrī.)

III daļa

Valsts finanses, nauda, kapitāls, darbaspēks un starptautiskā tirdzniecība

Otrajā daļā mēs vispārīgos vilcienos iepazīnāties, kā darbojas tirgus. Tur tika izskaidrots arī, kāpēc un kādā ziņā tirgusekonomika kopumā ir pārāks ekonomiskās sistēmas koordinētājmehānisms par centralizētu plānošanu.

Trešajā daļā tuvāk pakavēsimies pie valdības un naudas ekonomiskās lomas mūsdienu valstīs ar tirgusekonomiku. Iztirzāsim darbaspēka tirgus, ilgtermiņa aizdevu kapitāla tirgus, kā arī starptautiskā preču un pakalpojumu tirgus struktūru un darbību.

Mēs atkal sastapsimies ar tādiem jau zināmiem terminiem kā «piedāvājums» un «pieprasījums», «cenu veidošana atbilstoši deficītam», «tirgus līdzsvarošana» un «ārējie faktori». Apgūsim arī jaunus teminus, piemēram, «tautas patēriņa preces», «konkurētspēja», «kapitālieguldījumu atdeve» un «relatīvās priekšrocības».

Ja lasītājs būs labi izpratis, kas ir valsts finanses un nauda un kā darbojas trīs minētie tirgi, viņam sāks veidoties pašam savs vienkāršs ekonomiskās politikas jautājumos. Viņš redzēs, ka dažiem vienkāršiem jautā-

jumiem ne vienmēr ir tikpat vienkāršas atbildes. Kādai vajadzētu būt valdības ekonomiskajai lomai valstī ar tirgusekonomiku? Vai valdībai vajadzētu būt «lielai» vai «mazai»? Kā tai vajadzētu veidot nepieciešamos ienākumus? Domājošiem cilvēkiem šajos jautājumos varētu būt visai atšķirīgi viedokļi.

Aplūkosim vēl vienu piemēru: pat tad, ja vienprātīgi tiek uzskatīts, ka brīvai tirdzniecībai ar ārvalstīm ir svarīga nozīme no ekonomiskās efektivitātes viedokļa, domas var atšķirties jautājumā par to, cik ātri būtu jāatceļ pastāvošie tirdzniecības ierobežojumi. Ja tie tiks atcelti pārāk ātri, var gadīties, ka uzņēmumi, kas līdz šim bija dzīvotspējīgi, bankrotē. Turpretī pārlietas vilcināšanās gadījumā resursi tiks izmantoti neefektīvi.

Ekonomikas zinātnes uzmanības lokā ir kompromisi, izvēles situācijas jeb, kā teikts senā tautas gudrībā, — prasme rīkoties tā, lai vilks būtu paēdis un kaza dzīva.

*Nodokļus mēs maksājam
par civilizētu sabiedrību.*

Olivers V. Holms

11. nodaļa

Valsts finanšu politiekonomija

Pāreja no centralizētas plānošanas uz tirgusekonomiku būtiski sašaurina robežas, kādās valdība iejaucas dažādās dzīves sfērās, ieskaitot ekonomikas jautājumus. Katrai ģimenei savu iespēju robežās, dabiski, jācenšas sev nodrošināt lielāku materiālo labklājību. Un arī katra firma vēlas gūt maksimālu peļņu.

Tomēr tirgus spēku godīga un brīva spēle nav pašmērķis. Tas ir līdzeklis, kā veicināt ekonomikas efektivitāti un nemitīgi paaugstināt iedzīvotāju dzīves līmeni. Bez tam, šķiet, tirgussistēma ir saderīgāka ar indivīda brīvību un politisko pluralismu nekā tās alternatīva — komandekonomika.

11.1. Valdības ekonomiskā loma

Neraugoties uz iepriekšteikto, tirgusekonomikas valstī valdība nebūt nav atbrīvota no ekonomiskās atbildības. Jebkura tirgusekonomika ir jaukta ekonomika, un tas nozīmē, ka brīva tirgus apstākļos vairākums ekonomisko lēmumu gan tiek pieņemts bez valdības iejaukšanās, tomēr atsevišķu jautājumu izlemšana dažādu iemeslu dēļ tiek uzticēta valdībai. 7. nodaļā mēs jau aplūkojām trīs galvenos valdības uzdevumus tirgussistēmā: gādāt par stabiliem likumiem, kuri aizsargātu privātīpašumu, nodrošināt efektīvu konkurenci un preču un pakalpojumu brīvu maiņu, kā arī rūpēties par bankrotu un rūpniecības uzņēmumu reorganizācijas likumiskajiem ietvariem (*legal framework*). Tie ir būtiski priekšnoteikumi tam, lai tirgusekonomika varētu pienācīgi funkcionēt.

Turklāt potenciāli svarīga un vajadzīga loma ekonomikas sfērā valdībai jāveic arī sakarā ar citiem apstākļiem, kas daļēji jau ir aplūkoti iepriekšējā nodaļā. Tirgi nav nemaldīgi. Kad tie kļūdās, valdība tajos dažkārt var atjaunot kārtību. Mēs jau pieskārāties divām būtiskām tirgus defektu izpausmēm — vides sārņošanai un bezdarbam. Tomēr kļūdoties var ne tikai tirgi, bet arī valdības. Tāpēc vienmēr svarīgi ir raudzīties, lai ar valdības pūlēm ierobežoto vai novērsto tirgus kļūmju vietā nestātos pašas valdības kļūmes, kas varētu izraisīt līdzīgas vai pat daudz nopietnākas sekas. Ekonomiskajā politikā, tāpat kā medicīnā, zāles nedrīkst būt ļaunākas par pašu slimību.

Ap jautājumu par to, cik lielā mērā valdībai jāiesaistās ekonomiskajās un sociālajās norisēs, vismaz kopš Kārļa Marksa laikiem centrējušās visas diskusijas, kurās salīdzinātas centralizētas plānošanas un liberālas tirgusekonomikas priekšrocības, un vispār visas politiskās diskusijas.

Pirms diviem trim gadu desmitiem Rietumeiropā plaši izplatīts bija viedoklis, ka rūpniecībā un dažādās sociālās apkalpošanas (*social services*) sfērās valdībai jāuzņemas nozīmīga vadošā loma, jo privātā uzņēmējdarbība šajās jomās tika uzskatīta par neiespējamu vai nevēlamu. Kā piemēri tika minētas banku lietas (*banking*), izglītība, medicīniskā apkalpošana (*health service*), apdrošināšana, satiksme (*transport communications*), radio un televīzija (*broadcasting*). Šo viedokli plaši atbalstīja pat tie cilvēki, kas neaizstāvēja rūpniecības uzņēmumu vispārējas nacionalizācijas ideju.

Praksē gūtās pieredzes ietekmē šis viedoklis pamazām mainījās. Par to nav jābrīnās: tirgi dažkārt gan pieviļ, taču pieviļ arī plānojošā birokrātija un politiskā vara. Tāpēc mūsdienās vairāk izplatīts ir uzskats, ka ekonomikas pamatam jābūt privātuzņēmumiem un privātīpašumam, turklāt arī tajās nozarēs, kur ar mainīgiem panākumiem mēģināts praktizēt plašu valdības iejaukšanos. Pēdējos gados gan Rietumeiropā, gan citās zemēs vērojamais valsts uzņēmumu privatizācijas vilnis ir radies sakarā ar šo sabiedriskās domas maiņu.

Jaunas problēmas izvirzījušās arī attiecībā uz tradicionālo trejādo valdības ekonomisko lomu tirgusekonomikas valstīs: pirmkārt, veicināt makroekonomisko stabilitāti, arī pilnīgu nodarbinātību bez inflācijas; otrkārt, gādāt, lai iespējami taisnīgs būtu ienākumu un bagātības sadalījums; treškārt, efektīvizēt ražošanas resursu sadali starp

alternatīviem izmantošanas veidiem. Radušos šaubu pamatā pa daļai ir atziņa, ka pasaules ekonomisko notikumu vētrās, kas plosījušās pēdējos divdesmit gados, daudzu valstu valdībām ar makroekonomiskās stabilitātes nodrošināšanu ne sevišķi labi veicies. Šķiet, ka dažkārt valdības, cenžamās ekonomisko aktivitāti stabilizēt, patiesībā ir tikai destabilizējušas to vai labākajā gadījumā nav neko panākušas.

Turklāt sabiedrībā, gluži dabiski, nav pilnīgas vienprātības par to, kas ekonomiskajā dzīvē, tāpat kā citās dzīves sfērās, ir «godīgi» un «taisnīgi». Godīguma un sociālā taisnīguma jautājumi savā būtībā attiecas uz ētiku un filozofiju, un tāpēc tie atrodas ārpus tīrās ekonomikas zinātnes kompetences loka. Tādēļ arī jautājums par to, cik lielā apjomā valdībai «pareizi» būtu iejaukties ekonomiskajās un sociālajās norisēs, nebūt nav tikai ekonomisks jautājums, kas, tāpat kā daudzas citas šajā grāmatā skartās ekonomiskās problēmas, būtu atrisināms, balstoties uz zinātniskiem argumentiem un pieredzi. Pieļaujamais valdības iejaukšanās apjoms ir arī tipiski politisks jautājums.

Šādas pārdomas mūs noved pie secinājuma, ka ekonomikas zinātnē, it sevišķi attiecībā uz tautsaimniecības ekonomiku (*public economics*), katrā ziņā ir jānošķir pozitīvā ekonomikas zinātne un normatīvā ekonomikas zinātne.

Pozitīvās ekonomikas zinātnes pētījumu objekts ir reālais ekonomiskais stāvoklis. Apgalvojums, ka, pazeminoties apavu cenām, citiem lielumiem nemainoties, pieprasījums pēc apaviem palielināsies, ir pozitīvs apgalvojums. Tā pareizumu vai aplamību var pierādīt ar empīriskās acīmredzamības jeb pieredzes palīdzību. (Un patiešām praksē ir pārliecinoši pierādījies, ka cenu pazemināšanās, citiem lielumiem nemainoties, pieprasījumu palielina.)

Normatīvās ekonomikas zinātnes pētījumu objekts savukārt ir vēlamais stāvoklis. Tā, piemēram, apgalvojums, ka apavu cenai vai vispār visu preču cenai kaut kādu iemeslu dēļ būtu jāliek kristies (acīmredzot ar valdības organizētu pasākumu palīdzību — kā citādi?), ir normatīvs apgalvojums. Tā pareizību vai aplamību nav iespējams pierādīt. Lai gūtu viennozīmīgas atbildes uz normatīviem jautājumiem, ar zinātniskiem argumentiem vai pieredzi vien nepietiek, jo šādos gadījumos atbildes ir atkarīgas no vērtēbattieksmes (*value judgments*). Un vērtēbattieksme katram indivīdam ir citāda. Daudzām tautsaimniec-

cības ekonomikas zinātniskajām problēmām ir tieši šāds raksturs, tāpēc arī šai nodaļai tāds virsraksts.

Taču tas nenozīmē, ka pozitīvo ekonomikas zinātni nevarētu izmantot, risinot jautājumus, kuri izvirzās, nospraužot un precizējot valdības ekonomisko lomu tādās valstīs, kurās ir moderna tirgusekonomika. Lai to ilustrē piemērs. Jautājums par robežām, kādās valdībai vajadzētu censties izlīdzināt ienākumu sadalījumu, cita vidū radot neizdevīgākā stāvoklī esošu sociālo grupu ekonomiskās drošības sistēmu, būtībā ir normatīvs jautājums. Tomēr, lai iegūtu izsmelšu atbildi uz šo jautājumu, vajadzēs arī pozitīvi novērtēt, kā, piemēram, pastiprināta valdības iejaukšanās un palielināts ienākumu vienlīdzīgums ietekmēs citu sabiedrības mērķu (piemēram, ekonomiskās augsmes) realizēšanos. Jaunākie zinātniskie pētījumi liecina, ka augsmei var kaitēt ne vien pārāk liela ienākumu nevienlīdzība, bet arī pārāk liela valdības iejaukšanās. Ja tas patiešām tā ir, saprātīgai valdībai, ņemot palīgā pozitīvo ekonomikas zinātni, vajadzētu noskaidrot, kādas būtu pieņemamās ienākumu sadalījuma un ekonomiskās augsmes kombinācijas. Pēc tam kad šāda informācija iegūta, jāpieņem uz ētiskiem apsvērumiem dibināts lēmums.

11.2. Ārējie faktori

Iepriekš aprakstītā jaunā skeptiskā nostāja pret valdības iejaukšanos ekonomiskajā dzīvē nebūt nenozīmē, ka valstīs, kurās ir moderna tirgusekonomika, valdības lietderīgā ekonomiskā loma aprobežotos tikai ar šās nodaļas sākumā minētajiem trim galvenajiem uzdevumiem. Piemēra labad iedomāsimies cilvēku, kas uzskata, ka valdībai būtu nevis jācenšas balstīt makroekonomisko stabilitāti vai ietekmēt ienākumu un bagātības sadalījumu, bet gan abos šajos aspektos jāsamierinās ar rezultātu, ko dod brīvi darbojošos tirgus spēku kopspēle. Tomēr šis pats cilvēks par gluži likumīgu var atzīt, ka valdība saprātīgās robežās cenšas veicināt ražošanas faktoru efektīvu izvietojumu.

Tam ir sakars ar faktu, ka dažu veidu ražošana un patērēšana skar ne tikai pašu ražotāju un patērētāju, bet arī citu cilvēku intereses. Ciktāl ir darīšana ar šādiem **ārējiem faktoriem** (*externalities*), valdībai ir likumīgs un attaisnojams iemesls iejaukties. Galvenokārt tieši tāpēc līdz

pat šai dienai visās valstīs, kurās ir moderna tirgusekonomika, valdībai ir nozīmīga loma veselības aprūpē, izglītībā, mākslā un zinātnē. No otras puses, pēdējos gadus daudzās valstīs bankas, apdrošināšanas sabiedrības (*insurance companies*), avioliņijas, dzelzceļi, kā arī radio un televīzijas raidstacijas pakāpeniski tikušas vairāk vai mazāk privatizētas. Šajās nozarēs ārējo efektu ietekme ir stipri ierobežota.

Kā piemēru, kur negatīvi ārējie faktori darbojas patēriņa sfērā, aplūkosim smēķēšanu. Tagad ir vispārzināms, ka smēķēšana gan tieši, gan netieši apdraud veselību. Tā vairs nav jūsu paša darišana, vai jūs smēķējat vai nesmēķējat citu cilvēku klātbūtnē. Jūsu paša darišana nav pat tas, ka jūs smēķējat vientulībā, jo gadījumā, ja smēķēšanas rezultātā jūs saslimstat ar sirdskaiti vai plaušu vēzi, jūs kļūstat par smagu nastu saviem līdzpilsoņiem, kuri maksā par medicīnisko apkalpošanu vai veselības apdrošināšanu, vai arī par vienu un otru. Tāpēc tagad parasti par dabisku tiek uzskatīts, ka valdība apkaros smēķēšanu, pirmām kārtām aplikdama tabakas izstrādājumus ar nodokļiem. Eiropas kopiena ir pat izvirzījusi mērķi līdz mūsu gadsimta beigām smēķēšanu no šā kontinenta vispār izskaust. Lai kā tas arī būtu, nodokļu vai cita veida maksu (*fees*) uzlikšana, lai ierobežotu apkārtējiem kaitīgu indivīda rīcību, parasti tiek uzskatīta par pamatotu soli. Vārdu sakot, pamatdoma ir negatīvus ārējos faktorus apkarot ar nodokļiem vai cita veida maksājumiem. Patiesībā vārds «maksa» šajā kontekstā iederas labāk nekā «nodoklis», jo smēķētājiem jāmaksā par to, ka viņi izmanto un piesārņo kopīgu īpašumu — gaisu, ko mēs visi elpojam. Šis princips ir pazīstams ar nosaukumu «gribi piesārņot — maksā».

Vēl viens piemērs ir satiksmes noteikumi. Nav tikai mūsu darišana (*business*) vien, vai mēs braucam pa ceļa labo vai kreiso pusi un kādā ātrumā to darām. Tāpēc valdība vai kāda cita valsts institūcija izdod satiksmes noteikumus. Un, ja padomājam, mūsu personiskā darišana vien nav arī tas, vai mēs vispār braucam ar mašīnu, jo intensīvas satiksmes gadījumā autovadītāji cits citu kavē. Tāpēc valdība uzliek ceļu nodokļus (*road tolls*), maksu par stāvvietām utt. Un tāpēc saprātīgi būtu nodokļus vai citus maksājumus uzlikt vispār par braukšanu pa pārslogotiem ceļiem, lai satiksme izretotos un sastrēgumu skaits mazinātos — un arī lai rastos iespēja atcelt citus, mazāk efektīvus nodokļus. Pie šā temata mēs vēl atgriezīsimies turpmākajās nodaļās.

11.3. Veselības aprūpe un izglītība

Līdzīgi apsvērumi valdībai var radīt pamatotu vēlmi veicināt tādu indivīda rīcību, kas labvēlīgi ietekmē citus. Tā, piemēram, var apgalvot, ka pozitīvu ārējo faktoru pamatā ir arī laba tautas veselība: labumu no teicama citu cilvēku fiziskā un garīgā stāvokļa iegūst ikviens sabiedrības loceklis. Ja tas atbilst patiesībai, tad no valdības var prasīt, lai tā gādā vai garantē, ka līdzās tai medicīniskajai apkalpošanai, kas drīz būs pieejama brīvā tirgū, pastāvētu arī apkalpošana par cenām, kuras ir zemākas nekā tirgus cenas.

Taču tas nenozīmē, ka nepieciešams, lai visas slimnīcas būtu valdības, nevis privātpersonu īpašumā un pārziņā (*operated*). Pilnīgi iespējams, ka labāku un lētāku sabiedrības medicīnisko apkalpošanu valdība varētu nodrošināt, veicinot privātslimnīcu darbību un veselības apdrošināšanas attīstību. Dažās zemēs, to vidū Savienotajās Valstīs, slimnīcas vispār lielākoties ir privātpersonu īpašumā un pārziņā, lai gan ASV valdība nodrošina, ka veciem un nabadzīgiem cilvēkiem par veselības aprūpi nav jāmaksā nemaz vai arī jāmaksā daļēji. Bet, tā kā šajā gadījumā pozitīvie ārējie faktori nav acīmredzami, jautājumā par to, kādai vajadzētu būt valdības lomai veselības aprūpē, gan Amerikā, gan Eiropā joprojām notiek strīdi.

Taču negatīvo ārējo faktoru dēļ profilaktiskā medicīna, kas ierobežo infekcijas slimību izplatību, bez šaubām, ir likumīgs valdības rūpju objekts. Infekcijas slimību ārstēšanā vai novēršanā sabiedrība ir vairāk ieinteresēta nekā atsevišķais infekcijas nēsātājs, tāpēc valdībai ir iemesls iejaukties.

Vēl viens labs piemērs ir izglītības joma. Dzīvot izglītotā sabiedrībā ir izdevīgi ne tikai izglītojamiem. Tieši tāpēc izglītība ir obligāta, un tieši tāpēc visā pasaulē pastāv bezmaksas valsts skolas, kā arī valdības subsidētas visu līmeņu privātskolas. Daži cilvēki apgalvo, ka lielāka konkurence, decentralizācija un privatizācija, kā arī vispār brīvāka tirgus spēku spēle izglītības sistēmu padarītu efektīvāku, proti, izglītošanās iespējas palielinātos un uzlabotos, kā arī kļūtu sabiedrībai lētākas. Tomēr valdībai tik un tā būtu attaisnojams iemesls atbalstīt daudzveidīgu izglītību. Ja šāda valdības atbalsta nebūtu, brīvā tirgū pieejamās izglītošanās iespējas būtu pārāk mazas, jo tiešais labums, kādu no izglītības gūst katrs indivīds, kurš pats vai kura bērni izglītojas, ir mazāks par to labumu, kādu no izglītības gūst sabiedrība kopumā.

11.4. Māksla un zinātne

Līdzīgi apsvērumi attiecināmi uz mākslu un zinātni. Zinātnisko pētījumu rezultāti — lai minam tikai tādu četru izcilu zinātnieku kā Luija Pastēra, Vilhelma Konrāda Rentgena, Ādama Smita un Džona Meinarda Keinsa darbus — dod labumu ne tikai pašiem zinātniekiem, viņu līdzstrādniekiem un tuviniekiem. Tāpēc visās pasaules zemēs valdība zinātnisko pētniecību atbalsta, rīkodamās gan tieši (dotācijas no valsts līdzekļiem), gan arī netieši (nodokļu atvieglojumi tiem indivīdiem un firmām, kas atbalsta zinātnisko pētniecību).

Te saduramies ar šādu problēmu. Atsevišķu indivīdu un firmu skatījumā nodarbošanās ar zinātni var arī neatmaksāties, lai gan no visas sabiedrības kopīgo interešu viedokļa tā var būt ārkārtīgi ienesīga. Un, tā kā dažādie labumi (*benefits*), ko zinātniskā pētniecība dod visai sabiedrībai, pārsniedz privāto ieguvumu (*gain*), tad, nesaņemdamas valsts atbalstu, privātais sektors sliektos zinātni ignorēt. Tātad, ja valdība šo robu neaizpilda, sabiedrība gūst mazāku zinātnes atziņu ražu, nekā būtu vēlams.

Ar to izskaidrojams, kāpēc visā pasaulē universitātes atrodas valdību īpašumā un pārziņā vai arī valdība tās vismaz finansiāli atbalsta. Ja Savienotajās Valstīs vai kādā citā pasaules zemē firmas un indivīdi netiktu ar nodokļu atvieglojumiem (*tax concessions*) un citādā veidā stimulēti atbalstīt privātās universitātes, tās sadurtos ar lielām finansiālām grūtībām.

Zinātniskā pētniecība lielā mērā ir vispārības manta (*public good*). Tas nozīmē, ka, man šo mantu iegūstot, jūsu iespējas tai piekļūt nemazinās. Tātad zinātniskās pētniecības augļus bauda visa sabiedrība. Ja labumu gūst viens cilvēks, tad to gūst daudzi vai visi, jo zinātnes atziņas viegli izplatās starp cilvēkiem un vietām.

Līdzīgi ir ar mākslu. Visās pasaules zemēs valdība mākslu un kultūru atbalsta tāpēc, ka mākslu (mūziku, literatūru, glezniecību utt.) bauda plaša sabiedrība (*community at large*), ne tikai paši mākslinieki vai tie, kas iegādājas biļetes uz kultūras pasākumiem. Pēc cilvēku vairākuma domām, sabiedrībā, kurā ir attīstīta māksla un kultūra, dzīves kvalitāte (*quality of life*) ir augstāka nekā sabiedrībā, kurā tā ir panīkusi. Šie cilvēki uzskata, ka brīvs tirgus nespētu piedāvāt tik daudz mākslas un kultūras, cik būtu nepieciešams visai sabiedrībai.

Bet māksla ir ne tikai vispārības manta (zināmā mērā), bet arī pašvērtīga manta (*merit good*). Tas nozīmē, ka nodarbošanās ar mākslu un kultūru par vērtīgu vai vēlamu tiek uzskatīta pati par sevi, neatkarīgi no ārējiem ieguvumiem, kas ar to saistīti. Valdību lielākā daļa mākslu un kultūru par valsts finansiālā atbalsta cienīgām uzskata arī šā iemesla dēļ. Šādā pašā sakarā, pilnīgi iespējams, smēķēšanas aplikšanu ar nodokļiem lielākā daļa valdību par pareizu uzskatītu arī tad, ja smēķētāji nekaitētu nevienam citam kā tikai sev.

Līdzīgus piemērus varam minēt vēl. Piemēram, mākslai var pielīdzināt arī lauksaimniecību, jo no tās gūst labumu ne tikai lauksaimnieki un viņu ģimenes, bet arī pilsētnieki, kas spēj novērtēt lauku skaistumu. Pozitīvie ārējie faktori, kuru avots ir zemkopība, rada likumīgu pamatu, lai valdība saprātīgās robežās atbalstītu lauksaimniecību.

Pirms šo tematu beidzam, vēlreiz būtu jāuzsver, ka ar ārējiem faktoriem pamatotu valdības iejaukšanos tādās ekonomikas jomās, kuru plauksme citādi nebūtu pietiekama, nedrīkst pārspīlēt. Saprātīga valdība nesubsidē jebkuru pasākumu, kas varētu radīt kādu pozitīvu ārējo faktoru, tāpat kā neapliek ar nodokļiem jebkuru darbību, kas rada kādu negatīvu ārējo faktoru. Šādai piesardzībai ir divi svarīgi iemesli. Pirmkārt, pārāk liela valdības iejaukšanās, ja tās rezultātā valsts sektors tiek pārmērīgi paplašināts uz efektīvākas privātās ekonomiskās darbības rēķina, var kaitīgi ietekmēt ekonomiku (sk. iestarpinājumu 11—1). Otrkārt, valdības izdevumi ir kaut kā jāfinansē, un šī finansēšana savukārt būtiski ietekmē tirgussistēmas struktūru un funkcionēšanu. Te mēs nonākam pie mūsu nākamā temata — pie nodokļiem.

11—1. Valsts sektora paplašināšanās tirgusekonomikas valstīs

Pēdējo 20—30 gadu laikā par lielākās daļas tirgusekonomikas valstu raksturīgu iezīmi kļuvusi būtiska valdības ekonomiskās darbības paplašināšanās. Ilustrācijai minēsim dažus skaitļus. Savienotajās Valstīs kopējo valdības izdevumu (*total government outlays*) attiecība pret nacionālo bruto produktu no 27% 1960. gadā pieaugusi līdz 36% 1989. gadā. Japānā un Zviedrijā šajā pašā laikposmā šī attiecība gandrīz divkāršojusies: Japānā tā no 17% pieaugusi līdz 33%, Zviedrijā — no 31% līdz 60%. Japānā un Zviedrijā NBP uz vienu iedzīvotāju ir apmēram vienāds, bet zviedri caur valsts sektoru novirza gandrīz divreiz lielāku nacionālā ienākuma daļu nekā japāņi.

Kāpēc šajās zemēs un tāpat gandrīz visās citās, kur ir tirgusekonomika, valsts sektors šajos gados ir tik strauji paplašinājies? Kas attiecas uz ASV, visai būtiskā mērā tas izskaidrojams ar šīs valsts veidošanos par modernu labklājības zemi, kas sākās 60. gados. Pretencioza labklājības politika, kas vērsta uz ienākumu un bagātības sadalījuma izlīdzināšanu, nepieredzēti plašos apmēros stimulējusi valsts sektora paplašināšanos arī Zviedrijā. Līdzīgi izskaidrojumi attiecināmi uz citām valstīm, tiesa gan, katrai ar savu specifiku.

Bet tas vēl nav viss. Demokrātiskām sabiedrībām jau iekšēji un automātiski piemīt valsts sektora paplašināšanās tendence, kas sakņojas valsts izdevumu nestā labuma un to segšanas pienākuma nevienlīdzīgajā sadalījumā. Parasti no katras jaunas valdības programmas kaut ko gūst tikai niecīga daļa no milzīgajām nodokļu maksātāju masām, uz kuru rēķina šī programma galu galā tiek realizēta. Dažādas uzstājīgas grupas un organizācijas cenšas piespiest valdību vienā vietā uzbūvēt tiltu, citā vietā subsidēt fabriku utt. Bieži vien katram no tiem, kuri iegūst no valsts izdevumu palielināšanās, daudz kas ir likts uz kārts, turpretī nodokļu maksātāju intereses ir visai nekonkrētas. Tā, piemēram, valdības dotācijas, kas Savienotajās Valstīs tiek maksātas tabakas audzētājiem, ikvienam Virdžīnijas lauksaimniekam nozīmē ļoti daudz, bet katram nodokļu maksātājam visā valstī tās sevišķi daudz neizmaksā. Tāpēc no katra indivīda viedokļa izdevīgāk ir iesaistīties grupās, kas cīnās par valsts izdevumu palielināšanu, nevis pretoties nodokļu paaugstināšanai. Rezultātā valsts sektors aizvien paplašinās.

Tomēr šādai virzībai ir savas robežas. Ja tauta vai valdība demokrātiskā valstī uzskatīs, ka valsts sektors ir kļuvis pārāk plašs, tās gandrīz noteikti spers soļus, lai šo tendenci apturētu vai pat pagrieztu pretējā virzienā. Šāds process jau ir noticis Zviedrijā: tur valdības izdevumu kopējās summas attiecība pret NBP tika no 66% 1982. gadā, kad tā bija vislielākā, samazināta līdz 60% 1989. gadā.

Avots: OECD Historical statistics, 1960—89. Paris, 1991.

11.5. Inflācijas nodoklis

Valdības rīcībā ir trīs galvenās metodes, kā iegūt savu izdevumu finansēšanai nepieciešamos līdzekļus: naudas emisija (*printing money*), nodokļi un aizņēmumi. Naudas emisija šķiet vilinoša. Kāpēc gan to nedarīt? Naudas iespiešana taču noris pilnīgā valdības kontrolē: visā pasaulē naudas drukājamās mašīnas ir vienīgi valsts īpašums. Šis paņēmieni nav tik nepārliciecināms, kā varētu likties. Šur un tur, it sevišķi jaunattīstības valstīs, Dienvidēiropā un Islandē, to izmanto pat diezgan bieži. Citi finansēšanas avoti šajās valstīs dažkārt ir grūti pieejami.

Diemžēl valdības izdevumu finansēšana ar naudas emisiju rada inflāciju. Šo parādību tuvāk aplūkosim nākamajā nodaļā. Šeit pietiks, ja aizrādīsim, ka cēlonis, kāpēc jaunattīstības valstīs inflācija parasti ir lielāka nekā attīstītajās valstīs, lielā mērā ir tieši tas, ka daudzu jaunattīstības valstu valdības relatīvi lielu daļu no saviem izdevumiem finansē ar naudas emisiju. Tas ir arī galvenais cēlonis, kāpēc Padomju Savienībā kopš 80. gadu vidus inflācijas temps bija tik straujš. Valdības izdevumi pieauga, nodokļu ieņēmums, ražošanas apjomam strauji kritoties, aizvien samazinājās, un budžeta deficītu, kas šai sakarā radās, Maskavas valdība nolēma segt, milzīgos apmēros drukādama naudu. Vēl viens piemērs — no ASV pieredzes — jau minēts 9. nodaļā. Savienotajās Valstīs 70. gadu sākumā augsto inflācijas līmeni daļēji izraisīja militāro izdevumu pieaugums, kas zināmā mērā tika finansēts ar naudas emisiju. Līdzīgu piemēru ir daudz.

Tā kā valdības izdevumus ir iespējams finansēt, emitējot naudu, iznāk, ka inflācija ir līdzvērtīga nodoklim. Lai par to pārliecinātos, aplūkosim šādu dilemmu: valdība ir nolēmusi uzcelt pieminekli, taču nevēlas paaugstināt nodokļus, lai dabūtu vajadzīgo naudu, jo baidās, ka tauta šādu rīcību neatbalstīs. Lai apietu tautas gribu, valdība centrālajai bankai var dot pavēli iespiest naudu, ar ko segt celtniecības izmaksas. Un, lūk, piemineklis izslēdies, bet nodokļi nav paaugstināti. Kas samaksāja rēķinu?

Samaksāja tauta. Kādā veidā? Papildu emisijas radītā inflācija mazināja algu un pensiju, kā arī tautai piederošās naudas un citu finanšu resursu pirktpēju. Tauta pieminekļa celšanu samaksāja nevis tieši, t. i., ar augstākiem nodokļiem šā vārda parastajā nozīmē, bet gan netieši — ar pirktpējas mazināšanos un dzīves līmeņa pazemināšanos.

Šādā veidā paslepeni iekasētais **inflācijas nodoklis** (*inflation tax*) daudzu augstas inflācijas pārņemtu valstu valdībām jau vairākus gadus ir bijis svarīgs ieņēmumu avots. Dažas valdības nemaz nevēlas inflāciju mazināt, jo kļuvušas atkarīgas no ieņēmumiem, ko dod inflācijas nodokļi.

11.6. Nodokļi bez inflācijas

Lai valsts izdevumus finansētu, nekāpinot naudas emisiju un tīši neradot inflāciju, valdībai vai nu jāpaaugstina nodokļi, vai arī jāizdara iekšēji vai/un ārēji aizņēmumi. Lielākajā daļā tirgusekonomikas valstu

valdības izdevumu galvenā daļa tiek finansēta ar dažādiem nodokļiem un maksājumiem. Ja ar ieņēmumiem, kurus dod nodokļi, izdevumu segšanai nepietiek, valdība šo robu aizpilda, līdzekļus aizņemdamās no tautas vai ārzemēs.

Vispirms pievērsīsimies **nodokļiem**. Mūsdienu valstīs ar tirgus-ekonomiku tiem ir vairāki veidi. Vissvarīgākie ir: **ienākumu nodokļi** (*income taxes*), ar ko tiek aplikti individu ienākumi no algām, pensijām un dažādiem aktīviem (piemēram, bankā noguldīto līdzekļu procentiem); **akcīzes nodokļi** (*excise taxes*), **apgrozījuma nodokļi** (*sales taxes*) un **pievienotās vērtības nodokļi** (*value added taxes*), ar ko tiek aplikti galvenokārt izdevumi par precēm un pakalpojumiem; **peļņas nodokļi** (*profit taxes*), ar ko tiek apliktas sabiedrības; **muitas nodevas** (*traffic duties*), ar ko tiek aplikts preču imports. Katram no šiem nodokļiem ir savi trūkumi. Galvenā kopīgā problēma ir tā, ka tie izraisa neparedzētas blakussekas, kurām ir tendence izkropļot ekonomisko lēmējdarbību un mazināt efektivitāti.

Tā, piemēram, ienākumu nodokļi cilvēkiem laupa patiku strādāt un ražot. Akcīzes nodokļi gan saudzē ietaupījumus (*savings*), taču diezgan smagi skar ģimenes ar maziem ienākumiem, kas visu vai gandrīz visu naudu iztērē pirmās nepieciešamības priekšmetiem (*necessities*) un tikpat kā neko neietaupa. Peļņas nodoklis uzņēmumus var pamudināt pārāk daudz līdzekļu ieguldīt ražošanas materiālu rezervēs un tehnikā. Šādi ieguldījumi palielina vērtības krišanās apmērus (*amount of depreciation*; šā jēdziena sakarā tuvāk sk. 17. nodaļu), un peļņas līmenis pazeminās. Rezultātā mazinās arī nodokļi, ko no uzņēmuma var iekasēt. Muitas nodevas atņem patiku kaut ko importēt un tādējādi mazina ārējās tirdzniecības efektivitāti; šo parādību tuvāk aplūkosim 15. nodaļā. Inflācijas nodokli, ko iztirzājām iepriekšējā apakšnodaļā, tautas lielākā daļa uzskata par netaisnīgu. Šis nodoklis vissmagāk skar tos, kuriem algas, pensijas vai ietaupījumi ir fiksēti noteiktā naudas izteiksmē. Viņu nemainīgie nominālie ienākumi, cenām ceļoties, zaudē vērtību. Inflācijas nodokļa efektivitāti nevairo arī ar inflāciju saistītās problēmas (tuvāk par tām sk. nākamajā nodaļā).

Tomēr ne visi ieņēmumu iekasēšanas veidi ir neefektīvi vai netaisnīgi. Labs piemērs ir maksa par vides sārņošanu. Šāda maksa cilvēkus attur no rīcības, kas posta dabasvidi (piemēram, no braukšanas ar automobili vai mežu izciršanas), un tas veicina vides tīrību un

saglabāšanos. Šādu «nodokļu» blakussekas parasti ir labvēlīgas. Sārņošanas nodevas atšķirībā no ienākumu nodokļa nevis mazina vēlmi strādāt un ražot, bet gan pirmām kārtām mudina ģimenes un firmas visas sabiedrības labā rūpēties, lai vide saglabātos tīra.

Valdības pienākums ir gādāt, lai nodokļu sistēma būtu iespējami efektīva un taisnīga. Ja starp efektivitāti un taisnīgumu nevar panākt saskaņu, jātiecas vismaz pēc saprātīga līdzsvara. Neefektīvi nodokļi pēc iespējas jāaizstāj ar efektīvākiem.

Par taisnīgumu objektīvi spriest ir grūtāk. Ja valdības mērķis, kā tas parasti mēdz būt, ir vienlīdzīgāks ienākumu sadalījums, tad par pieņemamu var tikt uzskatīts, ka bagātajiem ienākumu nodokļa likme ir augstāka nekā trūcīgajiem (**progresīvais ienākumu nodoklis**). Ienākumu nodoklis, ko maksā trūcīgie, var būt pat negatīvs, proti, trūcīgie no valdības saņem ienākumu pabalstu (*support*), kurš ir apgriezti proporcionāls viņu ienākumiem (**negatīvais ienākumu nodoklis**). Tomēr šādā gadījumā būtu jāgādā, lai saņemtais pabalsts nemazina viņu vēlmi strādāt.

Vispār nodokļu slogs (*burden*) tādā vai citādā veidā būtu jāsaista ar labumiem, ko nodokļu maksātāji no valdības saņem tagad un, jādomā, saņems nākotnē (piemēram, valsts pensijas), kā arī ar viņu maksātspēju. Tomēr pareizais samērs tiešajiem un netiešajiem nodokļiem (jeb tas, ciklāl par aplikšanas pamatu būtu jāizvēlas ienākumi un ciklāl — izdevumi), kā arī pareizais ienākumu nodokļa progresivitātes mērs ir ļoti sarežģītā veidā atkarīgi no apstākļiem katrā valstī. To nav iespējams galīgi un negrozāmi noteikt reizi par visām reizēm.

11.7. Deficīti un parādi

Mēs esam nonākuši pie trešās un pēdējās metodes, ko valdība var izmantot savas darbības finansēšanai. Ja ieņēmumi, ko valdībai dod nodokļi, nesedz tās izdevumus un ja par palielinātu naudas emisiju nevar būt ne runas, jo nepieciešams izvairīties no inflācijas, tad valdībai atliek tikai iekšējais vai ārējais aizņēmums. Atgriezīsimies pie iepriekš aplūkotā piemēra ar pieminekli. Valdības aizņēmumu parastā forma ir procentus nesošu valsts aizņēmuma obligāciju (*interest-bearing government bonds*) izlaišana un pārdošana tautai. Ar tādējādi sagādāto naudu

iespējams pieminekļa celšanu finansēt bez nodokļu paaugstināšanas un papildu naudas emisijas. Kas tagad notiek? Valdība no tautas saņem naudu, ko izlieto pieminekļa celšanai. Un piemineklis top. Tauta no valdības pretī saņem obligācijas, un, tā kā nauda tikko ir izdota par obligācijām, tai attiecīgi mazāk paliek līdzekļu, ko izlietot citu lietu iegādei vai uzkrāšanai.

Tomēr mūsu stāsts ar to vēl nebeidzas. Valdībai ir jāmaksā aizņēmuma procenti un galu galā arī jāatmaksā aizņēmuma pamatsumma (ja vien tas nav beztermiņa aizņēmums). Atļaudamās ar aizņēmuma obligācijām finansētu budžeta deficītu, valdība ir iedzīvojusies parādā. Šī parāda procentu maksāšana viegli var kļūt par nozīmīgu valsts budžeta izdevumu posteni (*expenditure item*).

Ja visu valsts parādu (*national debt*) veido iekšējais aizņēmums, tad šā parāda atmaksāšana ir saistīta vienīgi ar ienākumu pārdali valsts iekšienē; visi procentu un parāda pakāpeniskas dzēšanas (*amortization*) maksājumi paliek iekšzemē. Lai šajā gadījumā nokārtotu maksājumus, kas saistīti ar iekšējā parāda obligācijām, un apmierinātu citas vajadzības pēc jauniem izdevumiem, valdība parastajā veidā uzliek nodokļus vai arī atkal aizņemas.

Ja turpretī valdība savas obligācijas pārdod ārzemēs, tad, vēlāk maksājot šādi iemantotā ārējā parāda (*foreign debt*) procentus un atmaksājot parāda pamatsummu, līdzekļi plūdis no valsts ārā. Tātad, ja ārējais aizņēmums nav ticis izmantots, lai palielinātu valsts ienākumu potenciālu, t. i., nav ticis ieguldīts izdevīgos pasākumos, tad valsts iekšējo vajadzību apmierināšanai atliks mazāk līdzekļu. Šī problēma var būt ļoti nopietna: dažām jaunattīstības valstīm, lai nokārtotu savus ārējos parādus, kas lielā mērā iemantoti, valdībām pagātnē līdzekļus tērējot bez apdomas (sk. iestarpinājumu 11—2), iznāk šīm vajadzībām atdot vairāk nekā trešdaļu no saviem eksporta ieņēmumiem.

11—2. Parādu krīze

Inflācija nav vienīgās briesmas, kas draud, ja valdības tērīnš (*spending*) pārsniedz summu, ko dod iekasētie nodokļi un iekšējais aizņēmums (*domestic borrowing*). Ar ārējiem aizņēmumiem (*foreign borrowing*) finansēts valdības budžeta deficīts var izraisīt divkāršas briesmas — inflāciju un parādu krīzi.

Daudzās pasaules valstīs, kurās ir vislielākie ārējie parādi, ir arī visaugstākais inflācijas līmenis. Tā nav sagadīšanās. Kāpēc? Tāpēc, ka ārējie

aizņēmumi parasti ir lielāki inflācijas veicinātāji nekā iekšējie (citiem apstākļiem esot vienādiem). Iekšējie aizņēmumi mazina iedzīvotāju pirkstspēju un līdz ar to kaut cik dzēš inflācijefektu, ko izraisa ar valsts aizņēmumiem finansēto valdības izdevumu paplašināšanās. Turpretī ārējiem aizņēmumiem šāds dzēsējefekts nepiemīt. Šajā gadījumā privatizdevumu mazināšanās valsts izdevumu palielināšanos nekompensē. Tāpēc valdības ārējais aizņēmums cenu līmeni iekšzemē paaugstina biežāk nekā iekšējais aizņēmums.

Taču tas vēl nav viss. Bezseguma izdevumiem (*deficit spending*) un parādiem ir tendence augt un augt: aizņēmuma procentu maksāšana atgriezeniski iedarbojas uz budžeta deficītu un, ja netiek paaugstināti nodokļi vai mazināti izdevumi, rada nepieciešamību aizņemties aizvien jaunās summas. Pēdējos gados daudzas valstis ir nonākušas šādā apburtā lokā, kur ārējo parādu pieauguma spirāle vairs nepakļaujas valdības kontrolei. Vairāk nekā desmit trešās pasaules valstīm jau ir uzkrājies tāds ārējais parāds, kas pārsniedz gada NBP. Tas nozīmē, ka paies vairāk par gadu, iekams šādas valsts tauta sapelnīs pietiekami daudz naudas, lai savu parādu atmaksātu. Bet pa to laiku no viņu ienākumiem nekas nepaliks pāri citām vajadzībām. Šo valstu tautām liela daļa no eksporta ieņēmumiem (*earnings*) jātērē parādu dzēšanai.

Tā, piemēram, 1988. gadā Argentīna, Brazīlija un Meksika ārējo parādu dzēšanai izlietoja apmēram trešdaļu no eksporta ieņēmumiem, Ungārija — gandrīz ceturtdaļu. Šādu apmēru ārējie parādi var būt smags slogs, it sevišķi tad, ja līdzekļi, kas iegūti ārējā aizņēmuma ceļā, netiek ieguldīti pasākumos, kuri paaugstinātu valsts pelnītspēju un līdz ar to arī maksātspēju.

Bet kāpēc parādi būtu jāatdod? Savu parādsaistību (*debt obligations*) negodāšana nav tikai morāles jautājums vien, tai ir arī praktisks aspekts: suverēna valsts, kas bez aizdevēju piekrišanas izvairās no parādu dzēšanas, katrā ziņā uz ilgu laiku tiktu izslēgta no pasaules finanšu tirgiem. Šī valsts ne tikai nesaņemtu jaunus aizdevumus; saskaņā ar starptautiskajiem likumiem varētu tikt konfiscēti tās aktīvi ārzemēs, aizturētas tās lidmašīnas utt. Tomēr praksē tādos gadījumos, kur kādas valsts ārējais parāds kļūst nenomaksājams, notiek sarunas, un parāda nomaksas termiņš parasti tiek pagarināts. Reālajā pasaulē suverēnas valstis nebankrotē. Taču tas nenozīmē, ka tās vienmēr varēs dzīvot pāri saviem līdzekļiem. Agrāk vai vēlāk tām tomēr vajadzēs savilkt galus.

Nauda... nav tirdzniecības riteņi:
tā ir eļļa, kas padara riteņu kustību gludu un vieglu.

Deivids Hjūms

12. nodaļa

Naudas loma

Nauda (*money*) ir vispāratzīts maksāšanas (*payment*) līdzeklis. Vēsturē par naudu ir kalpojušas dažādas lietas. Laika gaitā cilvēki, jādūmā, visvairāk pieraduši pie dažādām metālnaudas formām. Vara, sudraba un zelta monētas (*coins*) ir zināmas jau kopš vissenākajiem laikiem. Tās ir pieminētas Vecajā Derībā.

12.1. Metāla monētas un papirnauda

Dažāda veida metāla monētu izmantošanai ir daudz priekšrocību. Tās ir samērā viegli sašķirojamas pēc standartlieluma, tās ir izturīgas, un — pats svarīgākais — tās ir pašvērtīgas. Tā, piemēram, zelta monētas var izkausēt un izlietot gredzenu, rokassprādžu vai citu rotu pagatavošanai.

ASV Virdžīnijas štatā gandrīz divsimt gadu naudas vietā tika lietota tabaka. Pēc kāda laika atzina, ka labāk ir atstāt tabaku glabājamies noliktavā, par to saņemot kvītis (*receipts*), kuras izmantoja kā naudu tabakas vietā. Ja kvīti vai uzglabāšanas dokumenta pasakni (*slip*) lietoja kā maksāšanas līdzekli, īpašuma tiesības uz atsevišķu tabakas saini mainījās, bet pati tabaka palika noliktavā. Tā tika sperts pirmais solis **papirnaudas** ieviešanā.

Sabiedrība samērā ātri var palielināt tabakas daudzumu, ko nevar teikt par dārgmetāliem. Atvēlot lielas platības tabakas audzēšanai, sabiedrības «naudas daudzums» var strauji un būtiski palielināties. Tieši

tāpēc, lai to aizkavētu, varas iestādes ierobežoja tabakas audzēšanai paredzētās platības.

Turpretī metālu ražošana ir krietni sarežģītāka. Metālnaudas daudzums var palielināties lēnām laika gaitā. Kā redzēsim vēlāk, pārāk strauja naudas daudzuma palielināšanās rezultē inflāciju.

12.2. Nauda kā maksāšanas līdzeklis

Zemnieku kopienā, kur ikviena ģimene parasti ražo to, ko tā pati patērē, nav nekādas vajadzības pēc tirdzniecības. Kad ražošana vairāk specializējas, mazāka kļūst sakritība starp to, ko atsevišķa saimniecība ražo, un to, ko tā vēlas patērēt. Pastiprināta specializācija rada ne tikai kopprodukta pieaugumu — uzsvēra Ādams Smits —, specializācija izraisīs arī intensīvāku preču maiņu. Tā pieaugs vajadzība pēc piemērota maksāšanas līdzekļa, proti, naudas.

Ja «kaut kas» tiek pieņemts par vispārēju maksāšanas līdzekli (*general means of payment*) un to atzīst ikviens, saimniecisko darījumu kārtošana kļūst daudz vienkāršāka. Ilustrācijai iedomāsimies tirgus dienu mazā pilsētiņā. Tirgus laukumā ierīkots 30—40 stendu, kuros individuālās ražotājas izvietojušas pārdošanai paredzētās preces. Taču šī ražotāja ir arī patērētāja; viņa nāk uz tirgu ar savām precēm un vēlas pārņest mājās pilnu grozu ar citām precēm. Vārdu sakot, viņa ir sagatavojusies prāvu apmēru barterdarījumam.

Ja mūsu kundzes stands ir piekrauts ar āboliem un viņa ir iecerējusi aiznest uz mājām tomātus, tad viņai jāatrod kāds ar pretēju vēlēšanos, proti, kāds, kam ir tomāti un kurš vēlas ābolus. Blakus stands ir pilns ar tomātiem. Taču šī kundze meklē gurķus, tādēļ viņa nav ieinteresēta tirgoties ar ābolu stendu. Pēc ilgiem meklējumiem abas sievietes ir atradušas trešo, kurai ir gurķi un kura vēlas ābolus. Tiek veikts trīskāršs darījums. Pirmā kundze dod ābolus trešajai kundzei, kas savukārt dod gurķus otrajai. Un otrā kundze dod tomātus pirmajai. Tādā veidā viņas visas galu galā dabū, ko vēlas.

Šajā stāstā nebija vispāratzīta maksāšanas līdzekļa. Ja tāds figurētu, process būtu bijis daudz vienkāršāks. Ābolu tirgotāja varētu pārdot ābolus jebkuram, ja vien viņam būtu vispāratzīts maksāšanas līdzeklis, t. i., nauda, lai noslēgtu darījumu. Saņēmusi naudu, viņa būtu meklējusi

vieta, kur var dabūt vislētākos un vislabākos tomātus, labi zinot, ka viņas naudu šeit pieņems kā maksāšanas līdzekli.

Šis vienkāršais piemērs liecina, ka, pateicoties naudai, darījumus var sadalīt. Ja ābolus, gurķus un tomātus var pirkt un pārdot par naudu, tirgotāja var uzskatīt pirkšanu un pārdošanu par atsevišķām darbībām. Viņai nevajadzēs meklēt citu tirgotāju ar pretēju vēlēšanos. Ābolu pārdevējai nebūs jāmeklē tomātu pārdevēja, kas vēlas ābolus. Ja tirgū ikviens pieņems, piemēram, metāla monētas kā naudu, ir skaidrs, ka darījums notiks daudz raitāk.

12.3. Nauda kā vērtības uzkrāšanas līdzeklis un vērtības mērs

Priekšnoteikums tam, lai nauda funkcionētu kā maksāšanas līdzeklis, ir pārliecība, ka tā nezaudēs savu vērtību. Naudai ir jāfunkcionē ne vien kā vispāratzītam maksāšanas līdzeklim, bet arī kā vērtības uzkrāšanas (*store of value*) līdzeklim. Ja iepriekšminētā ābolu tirgotāja tajā pašā dienā tomātu (un citu preču) pirkšanai neiztērē visu naudu, kas ieņemta, pārdodot ābolus, nākamajā dienā viņa var ierasties tirgū bez āboliem, bet ar naudu un turpināt iepirkšanos.

Trešā funkcija, kas noteikti jāveic naudai, ir vērtības mērišanas (mēra; *unity of account*) vai saskaitīšanas funkcija. Proti, visas cenas tiek mērītas naudā. Ja tirgū, nelietojot naudu, ābolu maiņas vērtība tiek samērota reizēm ar gurķiem, reizēm ar tomātiem, arī ar kartupeļiem, pupām, sīpoliem utt., viegli zūd priekšstats par to, kas ir dārgs un kas ir lēts. Viltīgai tirgotājai tad radīsies iespēja iesaistīties maiņu ķēdē, lai cenu saskaņotības trūkumu izmantotu peļņas ieguvei.

Ja viņa veiksmīgi apmainīs 2 kg ābolu pret 1,2 kg tomātu, 1,2 kg tomātu pret 1,5 kg gurķu un 1,5 kg gurķu pret 2,2 kg ābolu, viņas peļņa būs 0,2 kg ābolu. Šādu maiņu ķēdi grūti būtu realizēt, ja visas cenas (piemēram, āboliem, tomātiem un gurķiem) tiktu izteiktas vienā un tajā pašā sistēmā, piemēram, vara monētās. Ja dažādu preču cenas tiek mērītas attiecībā pret vienu un to pašu vērtības mēru — naudu —, informācija par dažādu preču cenām būs daudz labāka. Un vieglāk būs salīdzināt cenas un saprātīgi iepirkties.

Rezumēsim. Naudai ir trīs funkcijas: tā ir vispāratzīts maksāšanas līdzeklis, vērtības uzkrāšanas līdzeklis un vērtības mērs, kas parāda, cik maksā dažādas preces. Lai ekonomika funkcionētu sekmīgi, pats svarīgākais ir nodrošināt naudas sistēmas darbību. Deivida Hjūma vārdiem runājot, tirdzniecībai jābūt labi ieeļļotai. Un tikai tad, ja tas ir citādi, mēs patiešām apzināmies veselīgas naudas sistēmas svarīgumu.

12.4. Iekšējā un ārējā konvertējamība

Daudzās Viduseiropas un Austrumeiropas valstīs naudas sistēmas pašlaik ir destabilizētas. Iespējams, ka vislielākās problēmas ir Krievijā un citās bijušās Padomju Savienības republikās. Tā kā centrālās varas noteiktās cenas parasti ir zemākas, nekā nepieciešams, lai līdzsvarotu pieprasījuma un piedāvājuma apjomu, proti, tirgus nav sabalansēts, aizveikalu durvīm rodas garas rindas.

Ja ar naudu vien ir par maz, lai iegūtu nepieciešamās preces un pakalpojumus, ekonomika regresē līdz pilnīgai maiņas ekonomikai (*barter economy*). Vēlamo ir vieglāk iegūt ar citu preču palīdzību, nevis maksājot rubļos. Naudas kā maksāšanas līdzekļa, vērtības uzkrāšanas līdzekļa un vērtības mēra funkcijas pakāpeniski deformējas. Trilleri «Krievu nams» Džons le Karrē aprakstīja, kā galvenā varone bija spiesta ar filharmonijas biļetēm samaksāt par importa ziepēm, lai pēc tam audumu veikalā tās apmainītu pret zaļirūtota vilnas auduma baķi (sk. iestarpinājumu 6—3).

Kad nauda vairs nefunkcionē, kā paredzēts, mēs sakām, ka tā zaudē savu **konvertējamību** (*convertibility*), t. i., «apmaināmību». Elļa, kam vajadzēja likt tirdzniecības mehānismam griezties vieglāk, ir saņēpusi. Un ekonomiskā aktivitāte krītas, nesasniedzot to līmeni, ko tā būtu varējusi sasniegt.

Krievijā rublis lielā mērā ir zaudējis savu **iekšējo konvertējamību** — tas vāji funkcionē kā maksāšanas līdzeklis savā zemē. Blakus «rubļa ekonomikai» tādēļ pakāpeniski sāk darboties «dolāra ekonomika». Iedzīvotājiem ir izdevīgāk, ja viņiem pieder dolāri, nevis rubļi. Viņiem ir lielāka ticība, ka dolāri un citas Rietumu valūtas saglabās pirktpēju arī pēc kāda laika. Daudzos gadījumos arī iekšējos maksājumos ērtāk lietot dolārus, nevis rubļus. Kad preču cenas aizvien

biežāk tiek uzrādītas dolāros, pieaug šīs ārzemju valūtas nozīme, nosakot, cik dārgas vai lētas ir dažādas preces.

Ar **ārējo konvertējamību** mēs saprotam to, cik viegli kādas valsts naudu var apmainīt **pret citu valstu naudu** (jeb valūtu). Polijā, kur divdesmit gadu laikā «dolāra ekonomika» pakāpeniski izspieda «zlota ekonomiku», 1990. gadā tika sperts izšķirīgais solis. Tika noteikts maiņas kurss: 9500 zlotu pret vienu dolāru, un importa un eksporta darījumos zlots kļuva brīvi konvertējams attiecībā pret dolāru. Plaši izplatītā prakse tādējādi tika pilnīgi legalizēta, un tirdzniecība melnajā tirgū par ārzemju valūtu izsīka gluži vienkārši tādēļ, ka tā vairs nebija nelegāla un oficiālais kurss tika pieskaņots melnā tirgus kursam.

Zlota stabilizēšana (*pegging*) ar dolāra palīdzību tika veikta arī nolūkā atjaunot uzticību nacionālajai valūtai. Kad zlotus varēs legāli mainīt pret dolāriem, tie sāks labāk funkcionēt arī kā vērtības uzkrāšanas līdzeklis un maksāšanas līdzeklis. Tomēr, ja politiķi grib veiksmīgi darboties ilgāku laiku, Polijā ir nepieciešams pazemināt inflāciju līdz tam līmenim, kāds raksturīgs ASV dolāram, t. i., līdz Savienoto Valstu inflācijas līmenim, kas pašlaik ir 3—4% gadā. Citādi zlots neizbēgami zaudēs vērtību un tā pirktspēja mazināsies. Tieši tas arī notika 1991. gada maijā. Tā kā cenu pieaugums Polijā kopš 1990. gada 1. janvāra bija daudz straujāks nekā ASV, zlota vērtība salīdzinājumā ar dolāru mazinājās par gandrīz 18%. Tas nozīmēja, ka dolāra cena palielinājās no 9500 zlotiem līdz 11 200 zlotiem.

12.5. Zelta standarts nodrošināja zemu inflāciju

Laikā no 1880. līdz 1914. gadam lielākā daļa valstu saistīja savas papīrnaudas vērtību ar zeltu. Ja tika pieprasīts, katras valsts centrālajai bankai bija jāmaina naudaszīmes (*notes*) pret zeltu, un otrādi. Zelta cena bija stingri noteikta. Kā nodrošinājumu savu banknošu vērtībai centrālās bankas labprātāk uzkrāja zeltu, nevis turēja tabakas krājumus. Bankas izdoto naudaszīmju daudzumu ierobežoja zelta daudzums, kas atradās tās rezervē.

Tā kā katras valsts valūtai bija noteikts maiņas kurss attiecībā pret zeltu, tai bija arī noteikta cena (jeb kurss) citai pret citu. Tā ASV dolāru vienmēr varēja apmainīt pret 1,640 gramiem zelta, bet britu mārciņas

segums bija 7,988 gramu zelta. Zinot šīs divas maiņas vērtības attiecībā pret zeltu, varēja noteikt arī maiņas kursu minēto valūtu starpā — (7,988 : 1,640) dolāru par mārciņu, citiem vārdiem, vienas mārciņas cena bija 4,87 dolāri.

Ja Savienotajās Valstīs salīdzinājumā ar Apvienoto Karalisti izmaksu un cenu līmenis pieaugtu, rastos grūtības ar amerikāņu preču pārdošanu un Savienotajām Valstīm izveidotos deficīts tirdzniecībā ar Apvienoto Karalisti. Tā kā maksājums par šo deficītu būtu jāizdara zelta formā, naudaszīmju daudzumu Savienotajās Valstīs nāktos samazināt. Naudas apgrozības mazināšanās (*lower circulation of money*) savukārt izraisītu cenu pazemināšanos. Tā amerikāņu preces atgūtu savu konkurētspēju (*competitiveness*) un ar laiku tirdzniecības balance (*balance of trade*) tiktu atjaunota.

Laikposmā no 1880. līdz 1914. gadam valstu ekonomiskajos sakaros valdīja visai liela atvērtība, bija vērojama strauja ekonomikas augšme un faktiskais inflācijas trūkums. Taču pēc pirmā pasaules kara (1914—1918) apmaiņa pret zeltu (*gold conversion*) tika pārtraukta. 20. gadu vidū daudzās valstīs tā tika atjaunota. Tomēr sakarā ar pasaules ekonomisko krīzi, kas plosījās 30. gados, no zelta konversijas atteicās visas valstis, izņemot ASV, kur centrālās bankas tiesības un pienākums mainīt dolārus pret zeltu saglabājās līdz pat 1971. gadam. (Pēc 1945. gada tikai citu valstu centrālās bankas varēja mainīt dolārus pret zeltu.)

12.6. Iespiedmašīnas kā inflācijas dzinējspēks

Kad zelta standarts tika ievērots, zelts glabājās noliktavā vienīgi kā naudaszīmju nodrošinājums. Naudas sistēmu atbrīvojot no saistības ar zeltu, resursi, kas saistīti ar zelta ieguvu, tika saglabāti. Taču pieauga varas iestāžu brīvība uzdot centrālajām bankām emitēt jaunas naudaszīmes, un disciplīna naudas politikā būtiski mazinājās. Kad demokrātiski ievēlētajām valdībām praktiski piederēs jaunu banknošu drukāšanas monopols, radīsies kārdinājums izmantot iespiedmašīnas, lai segtu pieaugošos valsts izdevumus vai arī lai varētu noteikt zemākus nodokļus. Uz kādu laiku tas vairo valdības popularitāti, un tās iespējas tikt atkārtoti ievēlētai palielināsies.

Īsu laiku, t. i., 1—2 gadus, inflācija var izpausties arī kā nevēlamas sekas dažādu ekonomisko un politisko spēku kopspēlei, iespiedmašīnas

vēl pārmērīgi nenodarbinot. Taču pastāvīgs cenu kāpums ilgākā laika periodā nebūs iedomājams bez apgrozībā esošā naudas daudzuma būtiska pieauguma.

Kā jau minējām 9. nodaļā, 60. gados ASV prezidents Lindons B. Džonsons nevēlējās palielināt nodokļus, lai finansētu nepopulāro Vjetnamas karu. Kad tajā pašā laikā viņš palielināja valsts izdevumus dažādu labklājības programmu īstenošanai Savienotajās Valstīs, straujāk nekā līdz šim pieauga apgrozībā esošais naudas daudzums. Sākumā viss gāja labi. Eļļa, t. i., nauda, brīnišķīgi iezieda riteņus, un kopprodukci strauji pieauga. Tomēr tad, kad visi līdzekļi bija pilnībā izlietoti, samērā straujais naudas daudzuma pieaugums bīdīja cenas arvien augstāk un augstāk, proti, radīja inflāciju.

80. gadu otrajā pusē līdzīgi procesi norisinājās Padomju Savienībā, kā arī citās Viduseiropas un Austrumeiropas valstīs. Pieaugošos valsts izdevumus, kurus nebija iespējams finansēt ar valsts ieņēmumu palielināšanu, sedza, emitējot jaunas banknotes. Ja banknošu daudzums pieaug straujāk nekā preču klāsts, ir iespējama inflācija. Tomēr slēptajam cenu pieaugumam neļaus izpausties, ja cenas nosaka centralizēti. Rezultātā radīsies «slēptā» jeb «apspiestā» inflācija. Īstenībā jau nav nemaz tik grūti to ieraudzīt; pastāvīgi augošās rindas ir pietiekami daiļrunīgas, tāpat arī pāreja uz pilnīgu barteru un tirdzniecību, kas balstās uz citas valsts naudu.

12—1. Pieci ceļi apspiestās inflācijas likvidēšanai

Apspiestā inflācija rodas tad, ja brīvā tirgus cenas ir augstākas par centralizēti noteiktajām. Šādā situācijā cilvēkiem būs vairāk naudas un mazāk preču, nekā viņi vēlas. Pāreja no plāna uz tirgu prasa, lai liekais naudas uzkrājums tādā vai citādā veidā izzustu. Londonas Ekonomikas un politisko zinātņu skolas profesors Pīters Vilss (*Peter Wiles*) iztēlojas šādus piecus variantus (kuri cits citu neizslēdz).

1. Valsts veikalos vajadzētu ļaut cenām uzkāpt tik augstu, ka izzūd rindas, bet preces tiek izpārdotas. Sakarā ar cenu paaugstināšanos algas kompensēt nevajadzētu. Faktiski tas jau zināmā mērā ir noticis, proti, prece iegūst «jaunu nosaukumu» un augstāku cenu, lai gan ar izstrādājumu nekādas ievērojamas pārmaiņas nav notikušas.

2. Nepieciešams realizēt naudas reformu, kā tas tika darīts Austrumvācijā 1990. gadā. Piemēram, rubļu daudzumu ekonomikā varētu samazināt uz pusī, ja divus vecos rubļus mainītu pret vienu jauno. Padomju Savienībā 1991. gada

janvārī tika realizēts cits variants. Ar prezidenta Gorbačova dekrētu tika noteikts, ka ikviens iedzīvotājs var apmainīt ierobežotu skaitu 50 un 100 rubļu naudaszīmju pret mazāka nomināla naudaszīmēm. Atlikušais lielo naudaszīmju daudzums tika pasludināts par nevērtīgu.

3. Palielināt plaša patēriņa preču ražošanu, samazinot ražošanas līdzekļu (*investment goods*) un militārās produkcijas ražošanu.

4. Pārdot daļu no valsts zelta rezervēm un ieņēmumus izlietot plaša patēriņa preču importa palielināšanai.

5. Ļaut dažas valsts veikalu preces pārdot neoficiālajā (melnajā) tirgū par tajā pastāvošajām augstajām cenām. Šajā darījumā iegūtie rubļi jāizņem no apgrozības, citiem vārdiem sakot, jāiznīcina.

Profesors Vilss atzīst, ka nevienu no šīm metodēm nebūs viegli īstenot praksē.

No savas puses mēs varam piedāvāt sesto metodi: valsts varētu pārdot zemi, uzņēmumus, mājas un dzīvokļus privātpersonām. Šādu naudas apgrozības mazināšanas veidu valsts sektorā tomēr nevar veikt ar valsts prezidenta dekrētu vien.

A v o t s: The Soviet economy on the brink of reform. Essays in honor of Alec Nove / Ed. by P. Wiles. Boston: Unwin Hyman, 1988. P. 236—239.

12.7. Relatīvā cena un absolūtais cenu līmenis

Iepriekš mēs aplūkojām atšķirību starp izmaiņām relatīvajās cenās un izmaiņām absolūtajā (jeb vispārīgajā) cenu līmenī (sk. iestarpinājumu 5—1). Dinamiskā ekonomikā izmaiņas relatīvajās cenās būs dabiskas. Izmaiņas patērētāju preferencēs, proti, pieprasījuma struktūrā, norādīs, ka nepieciešams mainīt relatīvās cenas. Jauni izgudrojumi un jauna tehnoloģija, kas vērtīs efektīvāku dažādu preču un pakalpojumu ražošanu, apliecinās to pašu. Rietumos, ieviešot jaunu tehnoloģiju, ledusskapji, kompjūteri un pulksteņi kļūst aizvien lētāki. Turpretī algu līmeņa paaugstināšanās sadārdzina darbietilpīgās preces (*labour-intensive goods*) un pakalpojumus, piemēram, ar rokām darinātas mēbeles, restorānu apmeklējumus un dažāda veida remontdarbus.

Ja naudas daudzums apgrozībā pieaugs atbilstoši ražošanas kopapjomam, izmaiņas relatīvajās cenās un stabilitāte absolūtajā cenu līmenī netraucēti varēs norisināties vienlaikus. Tikai tad, ja ļoti ilgā periodā naudas daudzums palielināsies straujāk nekā sabiedriskā ražošana, pieaugs arī vispārīgais cenu līmenis.

12.8. Inflācijas radītās problēmas

Ja nauda ir eļļa, kas «ieziež» ekonomiku, kas gan tur slikts, ja apgrozībā ļoti strauji pieaug naudas daudzums. Ir vairākas problēmas, kas saistītas ar inflāciju, kuru izraisa pārmērīga naudas emisijas kāpināšana. Iespējams, ka vislielākā problēma ir cenu pieauguma sadalītā efekts (*distributional effect*). Zaudēs tie, kuriem ir naudas prasības; iegūs parādnieki. Kad vispārīgais cenu līmenis pieaug, nauda zaudē savu pirktspēju. Par ietaupījumiem varēs nopirkt mazāk preču un pakalpojumu, nekā bija cerēts tad, kad naudu sāka krāt. Un tie, kas ir naudu parādā, tiks cauri lētāk, ja parādus samaksās ar naudu, kuras pirktspēja pa to laiku būs mazinājusies. Tie, kuru ienākumi ir stingri noteikti un kuri nevar tos mainīt, piemēram, pensionāri, inflācijas laikā cietīs dėl pirktspējas mazināšanās.

Sabiedrība pakāpeniski pieradīs pie inflācijas, un tas atspoguļosies procentu likmē (*interest rate*), t. i., aizdotās naudas cenā. Agrāk, kad inflācijas nebija, es būtu vēlēties aizdot 100 rubļu uz gadu, saņemot par to 2%, bet, inflācijai pieaugot līdz 10%, es prasītu **nominālo** likmi 12% apmērā. Abos gadījumos aizdotās naudas pirktspēja pieaugs par 2%. Tas nozīmē, «no inflācijas attīrītu» 2% likmi jeb 2% **reālo** likmi.

12—2. Procenti un inflācija

Šajā un nākamajā nodaļā tiks iztirzāti procentu un peļņas jeb augļu (*yield*) jēdzieni. Teiksim, procentu likme ir 12% gadā. Tas nozīmē, ka finanšu kapitāls (piemēram, nauda bankas kontā) pieaug, teiksim, no 100 līdz 112 rubļiem viena gada laikā. Bet tai pašā laikā droši vien celsies arī vispārīgais (jeb absolūtais) cenu līmenis. Tāpēc inflācijas dėl daudzos gadījumos būs nepieciešams nodalīt **nominālo** procentu likmi — t. i., procentu likmi, kas neņem vērā cenu pieaugumu, — un **reālo** jeb inflācijai atbilstīgo procentu likmi. Lai uzzinātu reālo procentu likmi, gluži vienkārši no nominālās procentu likmes jāatskaita inflācija. Ja, piemēram, nominālā procentu likme ir 12% un cenu pieaugums gada laikā ir 10%, reālā procentu likme ir $(12-10)\%$ jeb 2% gadā.

Augsta nominālā procentu likme atspoguļo gaidāmo cenu līmeņu celšanos, un tas radīs zināmas problēmas. Pirmkārt, cilvēku viedokļi par to, ko inflācija nesīs nākotnē, bieži vien būs atšķirīgi. Ja tas, kurš

aizņemas, uzskata, ka nākamajos 12 mēnešos cenas celsies par 5%, bet aizdevējs cer uz 10%, viņiem būs grūti vienoties par pieņemamu aizdevu procenta likmi. Pat ja aizņēmēja un aizdevēja uzskati par cenu picaugumu nākotnē būtu vienādi, ar inflāciju saistītā nenoteiktība atstātu bremsējošu ietekmi gan uz vēlēšanos krāt, gan uz vēlēšanos ieguldīt. Turklāt pieredze rāda, ka reālā procentu likme diez vai būs pozitīva, ja cenas picaug, teiksim, vairāk nekā par 20% gadā. Un negatīva reālā procentu likme vēl vairāk bremzēs uzkrāšanu ekonomikā.

Augsta nominālā procentu likme var radīt problēmas arī ilgtermiņa investīciju realizēšanā. Ja kāda projekta realizācija sāks dot ienākumus tikai vairākus gadus pēc ieguldījumu izdarīšanas, augsta nominālā procentu likme prasīs arvien jaunus un jaunus aizdevumus, lai varētu nomaksāt sākotnējā aizdevuma procentus.

Pastāvot augstai inflācijai, būs visai grūti nodalīt pārmaiņas relativajās cenās un absolūtā cenu līmeņa pārmaiņas. Ja es ievērošu, ka kreklu cena viena gada laikā ir cēlusies par 15%, nebūs viegli uzzināt, vai krekli ir kļuvuši relatīvi dārgāki vai ne. Ja inflācija šai gadā ir 20%, krekli būs kļuvuši lētāki salīdzinājumā ar vairumu citu preču un pakalpojumu. Bet, ja inflācija ir 10%, krekli būs kļuvuši relatīvi dārgāki. Cenu spēja sniegt adekvātu informāciju mazināsies. Tas novedīs pie niecīga resursu asignējuma un ekonomiskās augsmes mazināšanās. Tā droši vien nav sagādīšanās, ka daudzos gadījumos augsta inflācija ir saistīta ar gausu attīstību.

Pēdējais inflācijas trūkums, kuru šeit pieminēsim, ir tas, ka ilgstoša inflācija, kā zināms no pieredzes, pārsniedzot noteiktu līmeni (iespējams, 6—8% gadā), iedragā cilvēku uzticību ekonomiskajai politikai vispār. Šaubām par naudas pirkspēju nākotnē var sekot vispārēja nedrošība un neapmierinātība. Diez vai tas ir labs aizsākums produktīvai ekonomikai vai apmierinātai sabiedrībai.

12.9. Nepieciešama stabila naudas sistēma

Kad Vidusciropas un Austrumciropas valstis nonāks līdz kārtīgas naudas sistēmas ieviešanai, tās sadursies ar grūtu uzdevumu. Padomju Savienībā pēdējos gados valdības izdevumi ir pārsnieguši ieņēmumus

par summu, kas līdzinās apmēram 10% no nacionālā bruto produkta. Tā kā šo pārtēriņu (*overconsumption*) valdība zināmā mērā ir finansējusi, emitējuma jaunas banknotes un tai pašā laikā mākslīgi saglabājuma zemas cenas, rodas apslēpts pieprasījuma spiediens, kura parametri ir visai iespaidīgi. Brīdī, kad cenas tiks atbrīvotas, tās piedzīvos būtisku vienreizēju lēcienu.

Šai sakarā ir jāreķinās ar diviem faktoriem. Pirmkārt, nav teikts, ka šim vienreizējam cenu līmeņa lēcienam noteikti sekos ilgstošs cenu pieaugums. Ja valsts iestādēm izdosies saglabāt kontroli pār naudas daudzuma pieaugumu un tai pašā laikā brīvā tirgusekonomika spēš nodrošināt pastāvīgu preču un pakalpojumu daudzuma pieaugumu, vienreizējam cenu lēcienam var sekot stabils (bet, protams, augstāks) cenu līmenis.

Otrkārt, dažādu cenu pieaugums būs ļoti atšķirīgs. Ciktāl tas attiecas uz precēm, pēc kurām pieprasījums mākslīgi zemo cenu dēļ krietni pārsniedz piedāvājumu, tām cenas pieaugums būs daudz prāvāks nekā precēm, pēc kurām pieprasījuma pārsniegums ir neliels vai vispār nepastāv. Un tām precēm, kas šodien netiek pārdotas par centralizēti noteiktajām cenām, cenas kritīsies.

Pārejā no plānošanas uz brīvu tirgu brīvajai cenvei būs raksturīgi divi momenti: pareizas relatīvās cenas — ko mēs aplūkojam galvenokārt šīs grāmatas otrajā daļā — un absolūtā cenu līmeņa pieaugums, jo to prasīs nepareizi organizētās naudas sistēmas pārveide.

12—3. Ukraina ievieš savu naudas sistēmu

1990. gada 1. novembrī Ukraina, otra lielākā Padomju Savienības republika, uzsāka naudas reformu. Lai gan šī reforma ietvēra algu pazemināšanu apmēram par 30%, šķiet, ka cilvēki kopumā ar to ir apmierināti. Palūkosimies, kā izpaužas šī reforma.

Kopā ar algu strādniekiem tiek izsniegti arī kuponi. Tomēr šie nav vecā parauga kuponi, uz kuriem bija rakstīts «1 litrs piena» vai «1 kilograms cukura». Pie katriem 100 algas rubļiem strādnieki saņem klāt vēl 70 kuponus — «karbovaņecus» —, proti, ukraiņu rubļus. Lai veikalos kaut ko nopirktu, jāmaksā ar rubļiem un tādu pat skaitu kuponu.

Tā kā cilvēkos ir radusies uzticība šai «dubultajai» naudas sistēmai, viņos ir pieaugusi vēlētāšanās pērkot un pārdodot kā maksāšanas līdzekli lietot naudu. Rezultātā veikalos ir vairāk preču; gaļa, desas un piens atkal ir plauktos.

Rindas joprojām ir garas, bet, kad jūs esat nonākuši līdz letei, ir vismaz preces, ko pirkt.

Viens no izejieniem, kādēļ minētā naudas reforma ir guvusi vēlamo efektu, ir šāds: agrāk ietaupītie rubļi tagad strauji zaudē savu pirktpēju. Lieko rubļu krājums ekonomikā būs mazāk vērtīgs, ja maksāšanā būs nepieciešami arī jaunie kuponi. Tieši tas, ka kuponu krājums ir tik pieticīgs, vairo to vērtību, un cilvēki vēlas tos atzīt kā maksāšanas līdzekli.

Ja citas republikas ieviestu līdzīgu mehānismu, uz rubli balstītā padomju naudas sistēma tiktu sagrauta. Ja katra republika ieviestu savu kuponu, no rubļa varētu tikt valā gluži vienkārši un uz visiem laikiem. Un paši kuponi sāktu realizēt naudas vienības lomu.

Avots: The Economist, 1990. Dec. 15. P. 64.

Tieši ieinteresētība peļņā padara iespējamu efektīvāku resursu izmantošanu.

Frīdrihs A. fon Hajeks

13. nodaļa

Tuvāks ieskats kapitāla tirgū

Ekonomikas augsmes galu galā ir atkarīga no kapitāla uzkrāšanas. Uzkrāšanai ir nepieciešami ietaupījumi (*savings*), proti, kopieņēmumam (*total income*) no tā, kas saražots visā tautsaimniecībā, ir jābūt lielākam par preču un pakalpojumu patēriņu. Krāšana ir pricksnoteikums kapitālieguldījumiem, piemēram, jaunu ražošanas iekārtu radīšanai, jaunas un labākas tehnikas (*machines*) pilnveidošanai. Kapitālieguldījumu jēdziens bieži tiek paplašināts, tajā ietverot arī jaunu zināšanu izkopšanu sabiedrībā. Izglītošanās procesā tiek apgūtas zināšanas un iemaņas, kas vēlāk nodrošinās indivīdam labāku ražošanas potenciālu (*production capacity*). Tādā gadījumā mēs runājam par investīcijām cilvēka kapitālā (*investment in human capital*).

Kapitāla tirgum ir svarīga loma to līdzekļu uzkrāšanā un izvietojumā, kurus sabiedrība izlieto reāliem kapitālieguldījumiem, t. i., ražošanas jaudu palielināšanai. Šajā nodaļā mēs aplūkosim dažus piemērus, kā cilvēki un uzņēmumi izmanto kapitāla tirgu. Nodaļas beigās iztīrāsīm kapitāla tirgu kopumā.

13.1. Akciju sabiedrībai ir daudz īpašnieku

Kad cilvēks krāj, daļa no viņa kārtējiem ienākumiem tiek atlikta malā. Patēriņu ierobežo šodien, lai tas būtu lielāks rīt. Ja esmu iekrājis 25 000 rubļu, es varu izvēlēties: vai nu iztērēt visu naudu par pārtiku,

apģērbu un izpriecām tuvākajos svētkos, vai arī netērēt un uzglabāt to kā latentu pirktspēju. Ja es izvēlētos pēdējo, man atkal būtu jādomā: kur šajā laikā ieguldīt naudu, t. i., kā uzglabāt šo bagātību. Atkal varam iedomāties divas alternatīvas: vai nu noguldīt naudu bankā, vai ieguldīt to kādā ražošanas pasākumā (*productive activity*). Ja nauda tiktu noguldīta bankā, es nopelnītu procentus. Ja es ieguldītu to, piemēram, apavu fabrikā, atdeve būtu nedrošāka, bet iespēja gūt peļņu, kas būtu krietni lielāka nekā bankas procenti, varētu piešķirt šai alternatīvai zināmu vilinājumu.

Taču ar 25 000 rubļu nepietiek, lai uzceltu apavu fabriku. Tomēr tas ir pietiekami, lai nopirktu pajas vai akcijas (*shares or stocks*) šādā uzņēmumā. Iedomāsimies, ka 20 cilvēku plāno nodibināt akciju sabiedrību ar nolūku ražot apavus un katram no viņiem ir 25 000 rubļu. Tādā gadījumā pašu kapitāls būs 500 000 rubļu. Ja tikpat lielu summu varētu aizņemties arī no bankas, mums būtu pietiekami daudz naudas, lai projektu realizētu.

Pieņemsim, ka pārējie 19 cilvēki ir gatavi darboties. Kādi apsvērumi jāņem vērā, ja viņi lūgs mani un manus 25 000 rubļu viņiem pievienoties?

Vispirms man rūpīgi jāapsver iesniegtie plāni. Kādi apavi tiks ražoti? Kāda tehnika un ēkas tiks izmantotas? Kas pārzinās uzņēmumu? Kādas būs strādājošo algas, un vai viegli būs nolīgt kvalificētu personālu? Kuri izejmateriālu piegādātāji ir pieejami? Kā apavus vajadzētu tirgot? Un par kādu cenu mēs ceram pārdot galaproduktu?

Atbildes uz visiem šiem jautājumiem var atrast tāmē. Tā uzrādīs paredzamās izmaksas un paredzamos ieņēmumus, kas parasti sakārtoti pa mēnešiem vai ceturkšņiem tuvākajiem pāris gadiem. Iekams netiks uzsākta ražošana, būs tikai izmaksas. Pēc kāda laika radīsies arī ieņēmumi. Manu interesi par šo projektu, dabiski, noteiks tāmes rādītāji: jo zemākas būs izmaksas un lielāki ieņēmumi, jo pievilcīgāks liksies līdzekļu ieguldījums apavu fabrikā.

13.2. Uzkrāšana akciju veidā ir riskanta

Uzticēdamies gan pārējiem 19 dalībniekiem, gan tāmes aprēķiniem, es pieņemu uzaicinājumu un nododu savu ietaupījumu — sūri grūti nopelnītos 25 000 rubļu — uzņēmuma rīcībā. Tā kā mēs visi iestājamies

ar vienādu līdzekļu daudzumu, man **piederēs 5% jaunā uzņēmuma** jeb 5% tā akciju. Tā es atteikšos no drošajiem bankas procentiem un izvēlēšos nedrošāku ieguldījumu — iegādāšos akcijas.

Turpmākie mēneši būs satraucoši. Vai tāme tiks ievērota, vai arī izdevumi būs lielāki par plānotajiem? Kā sokas apavu ražošana un tirdzniecība? Vai fasons un kvalitāte atbilst patērētāju vēlmēm? Vai izdodas apavus pārdot par cerēto summu?

Ja viss veiksies labi, pēc kāda laika ieņēmumi krietni pārsnies izdevumus. Es, kam pieder 5% uzņēmuma, tad varēšu priecāties par savu akciju vērtības pieaugumu. Turpretī, ja mēs esam pārrēķinājušies un paredzēto ieņēmumu nav, es riskēju zaudēt visu savu ieguldīto kapitālu. Tomēr mans risks nepārsniedz manis ieguldīto kapitālu: akciju īpašnieki var zaudēt tikai savu ieguldījuma daļu, bet ne vairāk. Tādēļ mēs sakām, ka akciju sabiedrība ir sabiedrība ar **ierobežotu atbildību** (*limited liability*), t. i., atbildība nepārsniedz ieguldīto akciju kapitālu.

Uzņēmuma īpašniekus var priecēt ienākumi, kas paliek pāri pēc tam, kad segti visi izdevumi (*expenses*). Darbinieku algas, izejvielu un citu ražošanas faktoru izmaksas, bankas aizņēmuma procenti ir izdevumi, kas jāsedz vispirms. Vai īpašnieki maz gūs kādu peļņu, rādīs vienīgi laiks. Tādēļ mēs varam sacīt, ka īpašnieki, kas iegulda līdzekļus, riskē vairāk nekā tie, kuriem ir ekonomiskas prasības pret uzņēmumu.

Vai es ieguldīšu savus 25 000 rubļu apavu fabrikas akcijās, būs atkarīgs no manām izredzēm gūt lielāku peļņu salīdzinājumā ar naudas noguldījumu bankā. Citādi es nevēlētos uzņemties risku. Tajā pašā laikā es pilnīgi apzinos (vai vismaz man vajadzētu apzināties) iespēju, ka varu zaudēt visu savu ieguldījumu. Tas notiks, ja uzņēmums bankrotēs. Taču ne jau vienmēr atgadās pats ļaunākais: ja uzņēmumam neveicas un tas ķeras klāt savam akciju kapitālam, pēc pāris gadiem es varu pārtraukt līdzdarbību, taču tad manas akcijas vērtība, iespējams, būs tikai 10 000 rubļu. Šādā gadījumā mans sākumkapitāls būs sarucis vairāk nekā uz pusi.

Ja akciju sabiedrībai veicas labi, īpašnieki (jeb akcionāri; *shareholders*) var gūt prāvu peļņu. Šo peļņu var izlietot divējādi: maksājot **dividendes**, ko varētu nosaukt par akciju kapitāla procentiem, un **paaugstinot pašu akciju vērtību**.

Dividendes varēs izmaksāt tikai tādā gadījumā, ja pēc visu izdevumu segšanas uzņēmums būs guvis peļņu. Tomēr arī šādā

gadījumā akcionāri var vienoties dividendes neizmaksāt. Viņi var atstāt naudu uzņēmumā un izlietot to jauniem kapitālieguldījumiem, kuri ļaus paplašināt ražošanu. Šajā gadījumā akcionāri tic, ka uzņēmuma jaudas palielināšana būs ienesīgāks (*lucrative*) peļņas izlietošanas veids nekā citi alternatīvie kapitālieguldījumi.

13.3. Akcionāri nolemj

Akciju kapitāls (*share capital*) ir pašu kapitāla (*equity capital*) forma. Mazākos uzņēmumos, tādos kā kiosks uz ielas stūra, pašu kapitālu var veidot tikai īpašnieka ietaupījumi vien. Tomēr arī uz pašu kapitālu attiecas tas, ko mēs esam izklāstījuši iepriekš, proti, pašu kapitālam arī tiks pievienots tas, kas paliek pāri pēc tam, kad visi maksājumi būs nokārtoti.

Ar pašu kapitālu saistās vēl kāda specifiska parādība: īpašniekam ir tiesības **izlemt**, kā uzņēmumam jāfunkcionē. Kioska īpašnieks saviem diviem pārdevējiem dod norādījumus attiecībā uz preču atlasī, darba laiku utt. Viņš vienojas ar tiem par algām un pienākumiem.

Akciju sabiedrībās, kur īpašnieki ir vairāki, viņi organizē kopsapulci (*general meeting*). Tajā katrs īpašnieks balso atbilstoši savu akciju skaitam; parasti tas notiek vienreiz gadā. Kopsapulce ievēl **valdi** (*board*), kas savukārt ieceļ uzņēmuma galveno pārvaldnieku (GP; *chief executive officer*) jeb direktoru rīkotāju.

Nav stingru noteikumu, cik lielai jābūt valdei un cik bieži tai jāsapulcējas. Mūsu nelielās apavu fabrikas gadījumā valdē, iespējams, varētu būt 4—5 cilvēki, kas pulcējas uz sēdēm reizi divos mēnešos. Sākuma stadijā un tad, kad rodas īpašas problēmas vai grūtības, būs nepieciešams sēdes noturēt biežāk.

Vislabāk, ja valdē ietilpst cilvēki, kuru kvalifikācija ir atšķirīga. Valde sastāda uzņēmuma mērķprogrammu ilgākam laika periodam. Šajās sēdēs piedalās arī GP, un viņa uzdevums ir realizēt dažādus pasākumus.

Rezumēsim. Kapitāla īpašnieku funkcija ir padarīt pieejamus savus uzkrājumus, nepārtraukti ar tiem riskējot. Kā atalgojumu par šo risku īpašnieki saņem visu uzkrājušos peļņu. Turklāt īpašniekiem ir tiesības tieši vai netieši ar valdes un GP starpniecību izlemt, kā uzņēmumam

būtu jāstrādā. Sarunās ar darbiniekiem tiek panākta vienošanās par algām un citiem darba apstākļiem; sarunās ar banku — par aizņēmumiem un to nosacījumiem, bet, tiekoties ar piegādātājiem un patērētājiem, tiek norunāts par pirkšanu un pārdošanu, respektīvi, par ražošanas resursiem un galaproduktiem (apaviem).

13.4. Ienākumi no kapitālieguldījumiem

Pieņemsim, ka apavu fabrikai veicas labi. Pirmajā gadā tā strādā bez zaudējumiem, t. i., kopējās izmaksas ir vienādas ar kopējiem ieņēmumiem (*break-even*). Nākamajā gadā tiks gūta krietna peļņa — 150 000 rubļu. Izsakot to procentos attiecībā pret pašu kapitālu (kas ir 500 000 rubļu), peļņa šai gadā sastāda 30%. Jūs apmeklējat kopsapulci, kurā akcionāri vienojas par to, ka visu peļņu vajadzētu atstāt uzņēmumā un izmantot to jauniem kapitālieguldījumiem. Rodas jautājums, kuru no diviem iespējamiem ieguldījumu projektiem izvēlēties. GP ir sagatavojis īsu ziņojumu, kurā salīdzina abas alternatīvas. Šis ziņojums atspoguļots iestarpinājumā 13—1.

13—1. Divu projektu salīdzinājums

Mūsu apavu fabrikas rīcībā ir 150 000 rubļu, un mums ir jāapsver, kāda veida tehnikai šo naudu izlietot. Šim nolūkam es (GP) esmu sagatavojis pārskatu par to, kādus **papildieņēmumus** (*additional revenues*) varētu gaidīt, realizējot katru projektu.

Ja šogad A projektā ieguldīs 150 000 rubļu, nākamajos divos gados tiktu iegūts papildieņēmums 120 000 rubļu apmērā ik gadu. Divu gadu laikā kopā iznāk 240 000 rubļu. Tad arī tehnika būs nolietota un to vajadzēs nodot lūžņos.

B projekts paredzēts ilgākam laikam: papildieņēmums no tā varētu būt 65 000 rubļu katrā no nākamajiem četriem gadiem. Šoreiz kopējais papildieņēmums būs 260 000 rubļu.

Pirmajā acu uzmetienā B projekts liktos labāks nekā A projekts; 260 000 rubļu papildieņēmums šķiet vilinošāks nekā 240 000 rubļu. Tomēr mums ir jābūt uzmanīgiem. Papildieņēmums no B projekta tiks iegūts ilgākā laikā, nekā realizējot A projektu. Mums jāatrod kāda metode, ar kuru šos projektus varētu salīdzināt un novērtēt labāk.

Viens veids, kā to izdarīt, ir — aprēķināt katra projekta **kapitālieguldījuma atdevi** (*return on investment; ROI*). Es esmu to izdarījis šādi:

$$\text{A projekts: } 150\,000 = \frac{120\,000}{(1+a)} + \frac{120\,000}{(1+a)^2}$$

$$\text{B projekts: } 150\,000 = \frac{65\,000}{(1+a)} + \frac{65\,000}{(1+a)^2} + \frac{65\,000}{(1+a)^3} + \frac{65\,000}{(1+a)^4}$$

Šie aprēķini rāda, ka A projektam atdeves norma (a) ir 38% un B projektam — 26%. Tā kā A projekts, ja vērtējam tā gada atdevi, ir ienesīgāks par B projektu, es ieteiktu izvēlēties A projektu.

To, kāpēc A projekts ir labāks nekā B projekts, detalizētāk var izskaidrot šādi. Divus pirmos gadus papildieņēmums no A projekta ir 120 000 rubļu ik gadu, bet no B projekta — 65 000 rubļu. Tāpēc, izvēloties A projektu, uzņēmums varēs **ātrāk** uzsākt **jaunu** kapitālieguldījumu apguvi, nekā tas būtu gadījumā, ja mēs izvēlētos B projektu. Un šie jaunie projekti rezultēs atkal jaunus papildieņēmumus. Ja mēs to ņemam vērā, A projekts visumā būtu ienesīgāks nekā B projekts.

Savādāk šos aprēķinus var skaidrot, ja par izejpunktu pieņem to, ka pēc viena gada 100 rubļi būs mazvērtīgāki nekā 100 rubļi šodien. Ja es varu iegūt 10% augļu, nav grūti aprēķināt, ka 100 rubļi šodien būs līdzvērtīgi 110 rubļiem pēc gada. Šo aprēķinu var apvērst otrādi: ja augļi ir 10%, 110 rubļi pēc gada būs līdzvērtīgi 100 rubļiem šodien. 110 rubļu **pašreizējā vērtība** pēc gada būs 100 rubļu.

Ja procentu likme tiek noteikta augstāka, piemēram, 20%, 110 rubļu pašreizējā vērtība pēc gada būs vēl zemāka (91,67 rubļi). Ja mūsu apavu fabrikā nepieciešamā peļņa no kapitālieguldījumiem tiek noteikta 30% apmērā, šo divu projektu pašreizējo vērtību (PV) var aprēķināt šādi:

$$\text{A: PV} = -150\,000 + \frac{120\,000}{(1+0,3)} + \frac{120\,000}{(1+0,3)^2} = 13\,300$$

$$\text{B: PV} = -150\,000 + \frac{65\,000}{(1+0,3)} + \frac{65\,000}{(1+0,3)^2} + \frac{65\,000}{(1+0,3)^3} + \frac{65\,000}{(1+0,3)^4} = -9200$$

Redzam, ka A projektam pašreizējā vērtība ir pozitīva, bet B projektam — negatīva. Tā kā realizēt būtu nepieciešams tikai tos projektus, kuru pašreizējā vērtība ir pozitīva, jāapgūst A projekts, nevis B projekts.

Vispārējs priekšstats par kapitālieguldījumu atdevi (jeb iekšējo atdeves normu), kas īsumā aprādīts iestarpinājumā 13—1, dod iespēju salīdzināt un novērtēt atšķirīgus kapitālieguldījumu projektus. Ja projekti ir vienlīdz riskanti, tad gluži vienkārši jāizvēlas tas, kuram atdeves norma ir augstāka, jo tas nesīs vairāk naudas.

Mācību grāmatās (un arī šīs grāmatas otrajā daļā) attēlotajā pasaulē, kur valda brīva konkurence, visi resursi tiek izmantoti pilnībā un ārējie efekti nepastāv — šajā pasaulē visas cenas atspoguļos katra resursa izmantošanas vislabāko **alternatīvo**. Šādā pasaulē kapitālieguldījumu projektu ranžējums atbilstoši krītošai atdeves normai ļaus vislabāk izmantot resursus tiklab no sabiedrības, kā arī no uzņēmuma viedokļa.

Lai kā arī tiktu vērtēts kapitālisms salīdzinājumā ar plānojošu ekonomiku, kapitālieguldījumu atdeve ir noderīgs jēdziens. Izteikts kā ikgadējā atdeve procentos, šis lielums rāda, cik daudz mēs saņemsim atpakaļ, ieguldot kapitālu šodien apspriežamajā projektā. Rietumvalstīs ir spēkā prasība, ka valsts sabiedrībām, novērtējot dažādus kapitālieguldījumu projektus, jāveic arī kapitālieguldījumu atdeves aprēķini.

Kā norādīts iepriekš, plānotā ekonomikā, kur cenas neatspoguļo resursu relatīvo deficītu (nepastāv deficitārā cenveide), nosakot, kuriem projektiem jādod priekšroka, nav lielas jēgas par kritēriju izmantot atdeves normu. Šādi aprēķini attaisnojas tikai tad, ja ekonomikā vairums cenu ir «pareizs». Šī, kā arī citu faktoru dēļ **pakāpeniska** pāreja no plānošanas uz tirgu var izrādīties visai sarežģīta, bet pie tā mēs vēl atgriezīsimies grāmatas pēdējā nodaļā.

13—2. Projektu novērtēšana plānotā ekonomikā

Sociālistiskajā plānotajā ekonomikā, kas balstās uz Marksa darba vērtības teoriju, tādiem jēdzieniem kā peļņa un augļi nav ierādīta liela loma. Saskaņā ar marksistisko teoriju kapitāls pats par sevi nav produktīvs. Lai salīdzinātu un novērtētu projektus, kuru realizācijas ilgums (*time-span*) ir atšķirīgs, augļu jēdzienu (tādu kā kapitālieguldījumu atdeve) lietošana ir gandrīz tabu.

Tā vietā tiek lietots daudz citu rādītāju, piemēram, kapitālieguldījumam nepieciešamais enerģijas un izejvielu patēriņš (cenas te vērā ņemtas netiek) vai algās iztērēto līdzekļu īpatsvars kopējās ražošanas izmaksās. Projektu ranžēšanai var izmantot vēl citus rādītājus, piemēram, uz vienu produkcijas pieauguma rubli investēto līdzekļu summu. Bieži radīsies šāda problēma — dažādu kritēriju izmantošana uzrādīs divu projektu atšķirīgu vērtējumu. Šādā gadījumā projekta izvēle būs atkarīga no tā, kuram kritērijam tiks dota priekšroka. Izvēlei kopumā būs patvaļīgs raksturs, jo vairāk tāpēc, ka cenas un algas reti kad atspoguļo sabiedrības ekonomiskās izmaksas un ieņēmumus.

Turklāt plānotā ekonomikā lietotie rādītāji ignorē dažādu pakalpojumu ražošanas (piemēram, transports, telekomunikācijas) un dažādu finansiālu pakalpojumu nozīmi.

13.5. Krāšana bankās ir mazāk riskanta

Tagad atgriezīsimies mūsu apavu fabrikā un atcerēsimies, ka tā saņēma bankas aizdevumu, kura apjoms atbilst ieguldītajam pašu kapitālam, t. i., 500 000 rubļu. Tādējādi bankai pieder **debitoru parāds** jeb prasības attiecībā uz mūsu uzņēmumu. Nauda, ko esam aizņēmušies no bankas, mūsu uzņēmuma pārskatos figurē kā **aizdevu kapitāls** (*loan capital*) un bankas pārskatos — kā **saņemamais kapitāls** (*receivable capital*). Uzņēmumam jāmaksā procenti par šo naudu.

Ja apavu fabrikai konkurencē ar citiem uzņēmumiem radīsies izdzīvošanas problēmas, banka savu naudu zaudēs tikai tādā gadījumā, ja viss akciju kapitāls būs jau izlietots. Tādēļ aizdevu kapitāls saistīts ar daudz mazāku risku nekā pašu kapitāls. Tirgusekonomikā ir normāli, ka akciju atdeve daudzām kompānijām noteiktā laika periodā caurmērā ir lielāka nekā bankas noguldījuma procenti, jo tādējādi tiek kompensēti lielāka riska draudi.

13—3. Parasti akciju atdeve ir caurmērā lielāka nekā bankas noguldījuma procenti

Laikā no 1967. līdz 1987. gadam Norvēģijā inflācijas temps bija vidēji 8% gadā. Tai pašā periodā atdeve no lielajiem noguldījumiem bankā vidēji bija 11% gadā. Tas nozīmē, ka reālie augļi bija 3(11–8=3)% gadā.

Tai pašā periodā akciju atdeve bija caurmērā 17% gadā (šo rādītāju veido 5% ikgadējā dividendē un 12% ikgadējais akciju cenas pieaugums). Reālā atdeve, t. i., atdeve, kas samērota ar pirktspēju, tādējādi bija 9(17–8=9)% gadā. Tā kā akciju atdeve bija caurmērā par 6% lielāka nekā bankas noguldījumu procenti, mēs sakām, ka šai periodā tirgus piešķīra akciju formā izdarītājām investīcijām riska prēmiju vidēji 6% apmērā.

Ja mēs rūpīgāk iedziļināsimies skaitļos, redzēsim, ka daudzas sabiedrības šajā periodā ir bankrotējušas un vēl lielākam skaitam sabiedrību akciju cenas visai ievērojami kritušas. Ja akciju īpašnieks vēlēšies pārdot akcijas tādā periodā, kad to cenas kritas, viņš zaudēs daļu naudas.

Periodā no 1973. līdz 1977. gadam akciju tirgū atdeve bija caurmērā tikai 2% gadā, turpretī bankas noguldījumu atdeve — 9%. Laikposmā no 1983. līdz 1987. gadam aina bija savādāka: akciju atdeve bija caurmērā 28% gadā, bet bankas noguldījumu atdeve — 15%.

Šie skaitļi rāda, ka tiem, kas iegulda savu naudu akcijās, vajadzētu būt gataviem izmēģināt laimi, taču vēl jo vairāk viņiem būtu jārēķinās ar naudas zudumu.

Mans kaimiņš, kas strādā apavu fabrikā, apsver iespēju nopirkt šīs fabrikas akcijas. Viņš man jautā, vai nevēlos pārdot savējās. Tā kā uzņēmums darbojas jau pāris gadu un tam veicas labi, es domāju, ka 35 000 rubļu būtu piemērota cena par manu 5% daļu. Nesen kāds cits no 20 dibinātājiem pārdeva savu daļu par šādu cenu. Mūs abus ar kaimiņu tas apmierina — kaimiņš, šādi ieguldot savus naudas līdzekļus, gadā var cerēt vismaz uz 10% atdevi. Bankas likme ir uz pusi mazāka.

No savas puses es esmu ieinteresēts iegūt skaidro naudu (*freeing the money*), daļēji lai palielinātu patēriņu, daļēji lai iesaistītos jaunā projektā — apģērbu fabrikas dibināšanā.

Apsvēris manu piedāvājumu, kaimiņš izlemj, ka galu galā viņš akcijas pirt nevēlas. Ne tāpēc, ka es prasu pārāk augstu cenu. Nē, viņu uztrauc riska draudi. Ja — pretēji gaidītajam — uzņēmumam neveiktos, kaimiņš riskētu zaudēt ne tikai darbu, bet arī ietaupījumus, par kuriem viņš nopirka akcijas.

Būtībā mans kaimiņš ir ne mazāk ieinteresēts pirt akcijas apģērbu fabrikā, kura nule sākusi darboties. Viņš domā, ka peļņa un risks šeit ir apmēram tāds pats kā apavu fabrikā. Iemesls, kādēļ viņš tomēr labāk pirtu apģērbu fabrikas akcijas, nevis apavu fabrikas akcijas, ir vienkāršs — šādi rīkojoties, viņa ekonomiskais stāvoklis kopumā būtu mazāk riskants. Kāpēc?

Tāpēc, ka tad viņš gūtu ienākumus no diviem avotiem: darba ienākumus no apavu fabrikas un kapitāla ienākumus (kā dividendes un kā starpību, kas rodas, akciju kursam ceļoties) no apģērbu fabrikas. Ja apavu fabrika izputētu (*go to the wall*), apģērbu fabriku tā postā līdzī neaizrautu. Tas, kas notiek viņa ikdienas darbavietā, neietekmēs apģērbu fabrikas akciju vērtību.

Ja mans kaimiņš vispār nevēlēties riskēt ar saviem ietaupījumiem, viņš galu galā noguldīs tos bankā. Tad viņš ik gadu saņems 5% augļu, un tas arī būs viss. Tad bankai nāksies domāt, kā šo naudu varētu izlietot.

13—4. Kas ir fondu birža?

Lai ilustrētu teikto, aplūkosim divas sabiedrības, Viena ražo apģērbus, otra — apavus. Rietumu tipa tirgusekonomikā ir tūkstošiem un desmitiem tūkstošu akciju sabiedrību. Vairākums no tām ir mazas, un tām ir tikai daži īpašnieki, piemēram, kāda ģimene. Tomēr ir arī lieli uzņēmumi ar vairākiem

tūkstošiem akcionāru. Dabiski, viņi visi personīgi nepazīst cits citu un vēl mazāk zina tos, kas vēlas kļūt par akciju īpašniekiem tieši šajā sabiedrībā. Lai tie, kas vēlas pārdot akcijas, varētu atrast pircējus (un otrādi), tiek dibinātas fondu biržas. Fondu birža gluži vienkārši ir tirgus akciju pirkšanai un pārdošanai.

Pieņemot, ka ik dienas ar dažādu sabiedrību akcijām notiek daudz darījumu (*transactions*) — tas gan attiecas tikai uz lielajiem uzņēmumiem —, tad katru dienu ir iespējams reģistrēt dažādu akciju cenas, t. i., akciju kursus. Katru dienu vispārinot akciju kursu un nosakot to indeksu, būs iespējams regulāri fiksēt, kā fondu biržas aģenti kopumā vērtē nākotni.

Šādi indeksi katru dienu tiek publicēti finanšu laikrakstos, piemēram, Londonas *Financial Times*. Vispopulārākais ir *Dow Jones* indekss, ko nosaka Ņujorkas fondu biržā. Ja attiecībā uz kādas sabiedrības gaidāmo peļņu dominē optimistisks noskaņojums, akciju kursa indekss celsies (lietojot franču terminu — *hausse*). Turpretī, ja valda pesimistisks noskaņojums un daudzi domā, ka gaidāmi grūti laiki, indekss kritīsies (*baisse*).

13.6. Kapitāla tirgus kā vienots veselums

Aplūkojuši, kā es un mans kaimiņš vērtējam sava uzkrātā kapitāla izlietošanas iespējas, tuvāk papētīsim kapitāla tirgu no ekonomikas kā vienota veseluma viedokļa. Sākumā mēs atzīmējam, ka kapitāla tirgum ir svarīgi uzdevumi attiecībā uz kapitāla uzkrāšanu un izvietojumu sabiedrībā. Mēs arī norādījām atšķirības starp pašu kapitālu un aizdevu kapitālu. Tagad parādīsim atšķirību starp reālo kapitālu (*real capital*) un finanšu (jeb saņemamo) kapitālu.

Sabiedrības reālais kapitāls ir viss fiziskās ražošanas aprīkojums, kas eksistē konkrētajā momentā. Piemēram, tehnika un ēkas, kā arī dzelzceļi, kuģi utt. Šādi objekti kādu laiku veic ražošanas funkcijas. Tie pakāpeniski nolietojas un, lai ražošana nemazinātos, ir jāaizstāj ar jauniem. Ja kādu laiku sabiedrībā ieguldījumi ir lielāki, nekā nepieciešams veco iekārtu nomaiņai, mēs runājam par tīrām (neto) reālām investīcijām ekonomikā. Tās nodrošina ekonomikas augsmi.

Sabiedrības finanšu kapitāls (*financial capital*) ir visu pienākošos līdzekļu (*receivables*) jeb naudas pretenziju summa. Ja par izejpunktu mēs pieņemam valsti, ignorējot tirdzniecības saites ar citām valstīm, parādu un pienākošos līdzekļu summas būs vienādas. Sabiedrībai kopumā tīrais finanšu kapitāls tādēļ būs vienāds ar nulli. Kāpēc? Ja es

jums aizdodu 10 000 rubļu un iereģistrēju šo summu aktīvā, jūs šo pašu naudas daudzumu iereģistrēsīt pasīvā. Kas attiecas uz sabiedrību kopumā, tad pienākošies līdzekļi – parādi = 0.

Ja ikviens parāds ir vienāds ar atbilstošo pienākošos līdzekļu summu, tad arī bruto aizdevu kapitāls ekonomikā nepieciešami būs vienāds ar bruto finanšu kapitālu. Tie 500 000 rubļu, kas apavu fabrikas kontos tika ierakstīti kā aizdevu kapitāls, bankas kontos tiks ierakstīti kā atpakaļsaņemamais kapitāls.

Aplūkojot tautsaimniecību kopumā, varētu likties, ka tas, kas notiek ar finanšu kapitālu, ir mazāknnozīmīgs nekā tas, kas notiek ar reālo kapitālu. Tas tā arī būtu, ja tie, kas iegulda līdzekļus reālajā kapitālā, finansētu šos ieguldījumus galvenokārt ar saviem personīgajiem ietaupījumiem. Bet nekā tamlīdzīga. Dibinot jaunu komercuzņēmumu un paplašinot esošos uzņēmumus, ar **pašu kapitālu** vien nepietiek un parasti rodas vajadzība **aizņemties** naudu. (Apavu fabrikai, kuru aplūkojām šīs nodaļas sākumā, bija vajadzīgi 500 000 rubļu akciju kapitāla un tieši tikpat daudz bankas aizdevuma.)

Kad lēmums **krāt** nav saistīts ar lēmumu **ieguldīt** kapitālu ražošanā, visai svarīgu nozīmi iegūst kapitāla tirgus mehānisms. Radīsies divi jautājumi: kā nodrošināt to, lai sabiedrības **summārie ietaupījumi** būtu pietiekami, un kā uzraudzīt to, lai šie ietaupījumi tiktu efektīvi sadalīti starp alternatīviem kapitālieguldījumu projektiem.

Lēmumu par to, cik daudz no kārtējiem ienākumiem indivīds vēlēties ietaupīt, ietekmē divi faktori. Pirmkārt, tas, cik daudz jūs varat atļauties ietaupīt, t. i., cik lieli ir jūsu ienākumi. Otrs faktors ir saistīts ar paredzamās peļņas iespējām. Ekonomikā, kura sekmīgi pāriet no plānošanas uz tirgu, ienesīgi ieguldījumu projekti augs kā sēnes pēc lietuses. Uzņēmīgi cilvēki dibinās jaunus uzņēmumus, kuros ienesīgums šķitīs vislielākais.

Šīs nodaļas sākumā mēs jums piedāvājam iestāties apavu ražošanas akciju sabiedrībā. Ja agrāk banka par noguldījumu maksāja tikai 5% un tagad jūs paredzat 30% atdevi, ir ļoti iespējams, ka vēlme krāt pieaugs. Pēc kāda laika, kad tirgus piedāvās vairāk preču un pakalpojumu un garās rindas veikalu ārpusē būs palikušas pagātnē, krāšanai radīsies vēl viens stimuls, proti, pārliecība, ka šodien uzkrātos līdzekļus vēlāk varēs pārvērst precēs un pakalpojumos.

13.7. Banku loma

Ja uz rasējamā dēļa saguls daudz ienesīgu projektu, kapitāla deficīts atspoguļosies augstākās procentu likmēs. Iestarpinājumā 13—1 mēs iztirzājām iekšējās atdeves normas (*internal rate of return*) aprēķinu diviem apavu fabrikas projektiem. Citiem uzņēmumiem būs līdzīgi plāni, un daudzi no tiem griezīsies bankā pēc aizņēmuma, lai liktu to lietā. Bankai tad nāksies risināt svarīgu uzdevumu — izvēlēties projektus, kuriem būtu nepieciešams aizdot naudu. Tā kā visiem projektiem naudas nepietiek, banka palielinās aizdevu procenta likmi. Tas nozīmē, ka mazāk ienesīgi projekti — tie, kuriem atdeves norma ir zema, — «izkritīs» no aizdevumu rindas.

Vēl pirms aizdevuma (*loan*) piešķiršanas bankai jānovērtē atlikušie projekti, kritiski izpētot plānus un tāmes. Daudzos gadījumos banka piešķirs (*extend*) aizdevumu, labi zinot, ka iespējams projekta bankrots. Saprotams, ka par aizdevumiem, kuru riska pakāpe tiek uzskatīta par augstāku, banka noteiks augstākas procentu likmes, t. i., pieprasīs piemaksu par risku (*risk premium*).

Ja banka palielina aizdevu procentus, tā palielinās arī noguldījumu procentus (*interest on deposits*). Parasti tas vairo sabiedrības ieinteresētību glabāt ietaupījumus bankās. Un, jo lielāki būs noguldījumi, jo bankai būs vairāk līdzekļu jauniem aizdevumiem. Šādā veidā ekonomikā sāksies nozīmīgs riņķojums: tiks izstrādāti daudzi ienesīgi projekti, pieaugs procentu likmes, palielināsies uzkrājumi, un būs iespējams realizēt vislabākos projektus. Tomēr ir jāizsaka arī kāds brīdinājums. Ja aizdevu procentu likme būs ļoti augsta, bankas uzņemsies atbildību par daudziem ļoti riskantiem projektiem. Tādēļ konkurētspējīgā kredīta tirgū (*credit market*) procentu likmi vajadzētu noteikt nedaudz zemāku, proti, tādu, kas līdzsvarotu tirgu, t. i., vajadzētu ieviest zināmu kredīta normēšanu.

Banku loma tirgusekonomikā ir divējāda. Pirmkārt, tiem, kuri vēlas krāt, banka garantē viņu noguldījumu (*deposit*) drošību. Noguldījums bankā īstenībā nav nekas cits kā mans **aizdevums** bankai, kurš atbilst bankas **parādam** man. Tādēļ no bankas viedokļa noguldījumus var raksturot kā **aizdevu kapitālu**.

Otrkārt, banku uzdevums ir piešķirt aizdevumus tiem, kuri vēlas investēt. Pašas bankas peļņu veido aizdevu likmes un noguldījumu likmes starpība. Šo rādītāju sauc par **procentu starpību** (*interest margin*).

Bankas arī var pārvērst īstermiņa noguldījumus ilgtermiņa aizdevumos. Tas notiek pie šādiem nosacījumiem — cilvēks, kurš bankā noguldījis naudu, var izņemt to jebkurā laikā, savukārt persona, kas to aizņemas, stingri nosolās savu aizņēmumu atmaksāt, teiksim, piecu gadu laikā. Ja banka ir patiesi pārliecināta, ka vairākums noguldītāju (*depositors*) ir stabili krājēji, nebūs liela riska, ja īstermiņa noguldījumiem ļaus finansēt ilgtermiņa aizdevumus. Taču krīzes periodos, kad uzticība bankai ir iedragāta, var notikt arī tā: baidīdamies, ka banka bankrotēs, ikviens steigsies uz kasi, lai izņemtu savu naudu.

30. gadu sākumā Savienotajās Valstīs šādus «uzbrukumus» piedzīvoja daudzas bankas. Rezultātā gandrīz ceturtdaļa ASV banku bankrotēja. Tie noguldītāji, kas naudu neizņēma, ar vienu spalvas vilcienu zaudēja savus ietaupījumus. Tas paildzināja Lielo depresiju un vēl vairāk padziļināja 30. gadu grūtības.

Atskatoties pagātnē, lielākā daļa ekonomistu ir vienisprātis, ka Amerikas Federālās rezerves, t. i., ASV centrālā banka, kuras pārziņā ir naudas emisija un kura apkalpo citas bankas un valdību, tolaik rīkojās nelāgi. Ja centrālā banka būtu devīgāk aizdevusi naudu grūtībās nonākušajām bankām, krīze nebūtu bijusi tik aptveroša.

Guvuši šādu mācību, centrālās bankas bankieri reaģēja ļoti prātīgi, kad 1987. gada oktobrī Ņujorkas fondu biržā Volstrītā vienas nedēļas laikā akciju vērtība kritās par 1 triljonu ASV dolāru. Amerikas centrālā banka nekavējoties paziņoja — bankas tiks nodrošinātas ar pietiekamu skaidrās naudas daudzumu (*sufficient liquidity*), lai apturētu akciju kursa krišanos. Tāpēc «uzbrukuma» bankām nebija, finansiālajās aprindās panika neizcēlās un ekonomikas sabrukums neiestājās.

Mācījušās no pieredzes, Rietumu centrālās bankas ir krietni paaugstinājušas savu atbildību par banku sistēmas vispārējo stāvokli. Valsts centrālā banka — dažkārt sadarbībā ar citām valsts iestādēm — kontrolē, lai katrā bankā tiktu ievērotas tās juridiskās normas, kas saistītas ar pašu kapitālu. Savukārt kontroles iestādes uzmanīgi iepazīstas ar atsevišķu banku pārskatiem. Tās pārbauda, vai pārskatos atspoguļota bankas ekonomiskā stāvokļa patiesā aina.

Pienācīga banku operāciju kontrole garantē noguldītājiem viņu depozītu lielāku drošību. Savienotajās Valstīs varas iestādes apdrošina noguldījumus, kas nepārsniedz 100 000 dolāru. Tomēr pavisam nesen mēs pieredzējām, ka bankrots kādā nelielā Ņujorkas bankā ar vienu

spalvas vilcienu izgaisināja noguldījumus, kas pārsniedza šo summu. Ja noguldītājs, kura kontā ir liela summa, nav pārliecināts par bankas drošību, viņam vajadzētu izņemt savu naudu un noguldīt to citā bankā.

Lai banku darbs būtu stabils, ir nepieciešams noguldījumu apdrošināšanu papildināt ar pienācīgu valsts iestāžu uzraudzību (*supervision*). Ja aizdevumi un kredītēšana (*lending policies*) netiek pienācīgi uzraudzīti, bankas cenšas iesaistīties riskantos projektos. Veiksmes gadījumā tie solā lielu peļņu, taču arī neveiksme nesarūgtina — noguldītāju naudu varas iestādes ir apdrošinājušas. Noguldījumu apdrošināšana bez pienācīgas uzraudzības galu galā ļauj riskēt ar valsts līdzekļiem, un tas var izraisīt katastrofu. Te varam minēt uzkrājumu un aizdevumu sistēmas fiasko Savienotajās Valstīs: ir aprēķināts, ka bankrotējušo finanšu iestāžu atbrīvošana no atbildības (*bailout*) uz nodokļu maksātāju rēķina, kas patlaban norisinās pilnā sparā, amerikāņu sabiedrībai galu galā izmaksās ap 500 miljardiem dolāru vai, citādi rēķinot, 8000 dolāru katrai amerikāņu ģimenei, kas sastāv no četriem cilvēkiem. Iespējams, ka skaitļi ir pat lielāki.

Labi attīstīts kapitāla tirgus neaprobežojas tikai ar bankām, uzkrāšanu un aizdevumiem — darbojas arī prāvs skaits citu finanšu iestāžu. Svarīgākās ir pensiju fondi, apdrošināšanas sabiedrības un investīciju tresti (*unit trusts*). Tie piedāvā dažādus finanšu pakalpojumus. Pastāvot plašam pakalpojumu spektram, ko sniedz konkurējošas iestādes, patērētāji — gan uzņēmumi, gan privātpersonas — var izmantot visdažādākos finanšu pakalpojumus.

13.8. Kopsavilkums

Kapitāla tirgus sastāv no divām daļām: **pašu kapitāla** (piemēram, akciju) tirgus un **aizdevu kapitāla** (piemēram, banku noguldījumu) tirgus. Tā kā lēmumi, kas attiecas uz ietaupījumiem, bieži ir šķirti no lēmumiem, kas attiecas uz ieguldījumiem, kapitāla tirgum ir divi svarīgi uzdevumi: ietaupījumu uzkrāšana un to asīgnēšana ieguldījumiem. Procentu likme, proti, maksa par aizņemšanos, vai atlīdzība par krāšanu ietekmēs gan ietaupījumu apjomu visā ekonomikā, gan realizējamo projektu izvēli.

Svarīgs kapitāla tirgus uzdevums ir riska pārdale. Tas izpaužas divos līmeņos.

1. Pirmkārt, persona, kura vēlas riskēt, var izmantot savu naudu kā pašu kapitālu un dibināt savu uzņēmumu vai arī nopirkt kāda cita uzņēmuma akcijas. Piesardzīgāks cilvēks noguldīs savu naudu bankā. Tādējādi tiesības izlemt to, kurš varēs šo naudu aizņemties, viņš atstāj bankas ziņā.

2. Otrkārt, kapitāla tirgus piedāvā cilvēkam iespēju uzkrāt bagātību uzņēmumā, kurš nav viņa ikdienas darbavieta. Atcerēsimies kaimiņu, kas, balstoties uz vispusīgu ekonomiskā riska novērtējumu, nevēlējās pirkt akcijas apavu fabrikā, kurā viņš pats strādā.

3. Privatizējot valsts uzņēmumus Viduseiropā un Austrumeiropā, šo otro līmeni derētu paturēt vērā. Šajā sakarā parasti notiek strīdi par to, ka strādniekiem vajadzētu piešķirt lielāko daļu akciju. Tā nolūks — panākt stimulējošu efektu uz viņu darbu: strādnieki kā īpašnieki iegūs daļu no peļņas. Daudzos gadījumos tas, protams, būs pareizi. Arī Rietumos pieaug interese par strādniekiem piederošām akcijām un strādnieku vadītiem uzņēmumiem.

4. Tomēr ir vērts pieminēt divus iebildumus. Lielā uzņēmumā atsevišķa cilvēka darbs jūtami neietekmē kopējo uzņēmuma peļņu. Tādēļ stimulējošs efekts, ko dos dažas strādniekam piederošas akcijas, būs visai pieticīgs. Iespējams, ka simboliskais efekts — un tas var būt pietiekami svarīgi — būs pat lielāks nekā tīri ekonomisks stimulējošs. Otrs iebildums sakrīt ar iepriekš aprakstīto kaimiņa pārdomām. Risks būs mazāks, ja ienākumi no personīgajiem ietaupījumiem nebūs saistīti ar cilvēka darbavieta.

14. nodaļa

Darbaspēka tirgus konkurences apstākļos

Darbaspēka tirgū, tāpat kā citos tirgos, uzņēmēji un sabiedrības tiecas gūt iespējami lielāku personīgo labumu. Tas nozīmē, ka sabiedrību īpašnieki un akcionāri grib saglabāt zemas algas. Savukārt strādniekiem, protams, ir pretēja vēlme, viņu interesēs ir par ieguldīto darbu saņemt pēc iespējas augstāku samaksu.

Plašākā perspektīvā skatoties, regulēšana šajā tirgū norisinās tādā pašā veidā kā citos tirgos; gan atsevišķam uzņēmumam, gan atsevišķam strādniekam visumā nākas pieņemt pastāvošās cenas (šajā gadījumā — algas) un pēc iespējas labāk piemēroties situācijai. Mūsdienu tirgus-ekonomikā algas tiek noteiktas galvenokārt **vienošanās sarunās** (*negotiations*) starp strādnieku un uzņēmēju organizācijām, tieši šī iemesla dēļ darbaspēka tirgus analīzei mūsu grāmatā ir veltīta atsevišķa nodaļa (kā izņēmumu šajā vispārīgā shēmā jāmin ASV, kur algas darba tirgū nepastarpināti nosaka piedāvājuma un pieprasījuma kopspēle, vispār nacionālajām darba un biznesa organizācijām neiejaucoties).

Kārlis Markss redzēja strādnieku «rezerves armijai» priekšā stāvam varenu uzņēmēju, kurš tolaik varēja atlasīt un sev izvēlēties labākos strādniekus un pārējos noraidīt. Strādnieku vidū pastāvošā konkurence par darba vietām izraisīja algu pazemināšanos un noskaņoja strādniekus citu pret citu.

Turpretī mūsdienās darbaspēka tirgus industrializētajās Rietumu valstīs izskatās pavisam savādāk.

14.1. Darbaspēka tirgus organizācijas

Strādnieki apvienojās arodbiedrībās (*labour unions*) jau pagājušā gadsimtā. Līdz pat šai dienai svarīgs organizēto strādnieku uzdevums ir pārliecināt neorganizētos biedrus sev pievienoties. Lielāks biedru skaits palielinātu arodbiedrības spēku sarunās ar uzņēmēju par algu likmēm un citiem darba nosacījumiem (*conditions*).

Arodbiedrību attīstība šajā gadsimtā ir bijusi cieši saistīta ar politisko attīstību, taču šoreiz tas mūs īpaši neinteresē. Šajā nodaļā mūsu galvenais mērķis ir izanalizēt arodbiedrību kustības (*unionism*) ekonomiskos aspektus un darba attiecības. Riskējot jautājumu pārlietu vienkāršot, pieņemsim, ka arodbiedrībām ir divi galvenie mērķi: stabila, droša nodarbinātība (*safe jobs*) un augstas algas. Kā redzēsīm vēlāk, abi šie mērķi var nonākt pretrunā. Turklāt arodbiedrības darba tirgū nedarbojas vienas pašas. Drīz pēc tam, kad arodbiedrību kustība bija pieņēmusies spēkā, arī uzņēmēji apvienojās **uzņēmēju asociācijās**.

14.2. Streiki un lokauti

Dažās Rietumeiropas zemēs tradicionāli pastāv cieša sadarbība starp arodbiedrībām un valsts vadošo darba partiju (vai sociāldemokrātisko partiju). Reizēm tas izraisa politiskas problēmas. Ja debates par inflāciju un konkurētspēju ar citām valstīm beidzas ar leiboristu valdības vēlmi mazināt valsts izdevumus, arodbiedrību kustība bieži vien tiecas pretoties šādai politikai. Un pretosies tāpēc, ka šāda «apcirpšanas» politika īsā laikā radīs bezdarba pieaugumu un pazeminās algas. Ja arodbiedrību kustība būs pietiekami spēcīga, lai izcīnītu uzvaru pār valdību, problēmu var uz laiku atcelt, bet pastāv milzīgs risks, ka vēlāk tā saasināsies vēl vairāk. Šādā gadījumā mazāks bezdarbs tagadnē tiks panākts «apmaiņā» pret bezdarba pieaugumu pēc kāda laika.

Lai uzņēmējus piespiestu pildīt arodbiedrību prasības, tās var piedraudēt ar **streiku** (*strike*). Lielākoties pietiek ar draudiem. Laiku pa laikam streiki tomēr notiek, t. i., strādnieki atsakās ierasties darbā.

Var būt gan īsi vienas dienas streiki, kurus atbalsta tikai daži, gan arī streiki, kas ilgst vairākus mēnešus un kuros piedalās liels skaits cilvēku. Normālos, bezkonfliktu periodos strādnieki parasti izdara

regulāras iemaksas **streiku fondā**. Ja sākas streiks, viņi saņem pabalstu (*pay*) no šī fonda ietaupījumiem. Streika ilgums tādējādi ir atkarīgs no streiku fonda apmēriem.

Lai pastiprinātu arodbiedrību pozīcijas darba strīdu (*labour disput*) gadījumā, dažādas arodbiedrības bieži vien sadarbojas. Ja vajadzīgs, viena arodbiedrība var izdarīt ziedojumu no sava streiku fonda par labu citas arodbiedrības biedriem. Tādējādi streikotāju pretestība palielināsies. Taču citas arodbiedrības atvērs savus streiku fondus tikai tad, ja pretī varēs saņemt tiesības ietekmēt ar streiku saistītos lēmumus.

Alternatīvs atbalsta veids ir **solidaritātes streiks** (*sympathy strike*). Piemēram, streiku apavu fabrikās var atbalstīt transportstrādnieki, kuri streika laikā atsakās no rūpnīcas izvest gatavo produkciju.

Šādu draudu priekšā uzņēmēji nevar saglabāt pasivitāti. Viņu ierocis ir **lokauts** (*lockout*), t. i., strādnieki tiek atlaisti (*barred*) no darba un zaudē algas. Drīz vien no tā cietīs arī uzņēmējs. Taču, ja viņš zina, ka strādnieku streiku fonds ir trūcīgs un ka viņu prasības citās arodbiedrībās nav populāras, viņš, neskatoties ne uz ko, var tomēr izšķirties par šādu nežēlīgu atbildes gājieni.

Arī uzņēmēji konfliktu gadījumos var atbalstīt cits citu. Tāpat kā arodbiedrības, arī uzņēmēju asociācijas bezkonfliktu periodos veido savus fondus. Streiku vai lokautu laikā uzņēmumi var saņemt palīdzību no šiem fondiem. Tad uzņēmumu īpašnieku zaudējumi darba strīdu gadījumos nav tik lieli.

Uzņēmēju asociācija saviem dalībuzņēmumiem var uzlikt arī **sodus** (*fines*). Piemēram, asociācija var sodīt savu dalībuzņēmumu, ja tas strādniekiem maksā vairāk, nekā bijis noteikts kopējās sarunās.

Streiku un lokautu laikā rūpniecības riteņi negriežas, un valsts cieš ekonomiskus zaudējumus. Tādēļ sabiedrībai kopumā streiki un lokauti ir dārgi strīdu risināšanas ieroči. No otras puses, šie spēcīgie instrumenti konfliktējošās puses mudina tiekties pēc saskaņas. Ja plašs darba strīds apdraud nozīmīgas sabiedriskās (*societal*) intereses, dažu valstu likumdošanā paredzētas varas iestāžu tiesības iejaukties, piemēram, ar **piespiedu šķīrējtiesas** (*compulsory arbitration*) palīdzību. Šādos gadījumos publiski izveidota komisija, kurā ietilpst pārstāvji arī no abām darbaspēka tirgū iesaistītajām pusēm, izstrādā uzņēmējiem un strādniekiem saistošu vienošanos (*binding agreement*), kas būs spēkā līdz nākamajām kopīgajām sarunām algu jautājumā.

14.3. Redzeslokā — ierēdņi

Marksa klasiskajā mācībā arodbiedrībās apvienojās tikai **strādnieki**. Mūsdienu Eiropas tipa industrializētā valstī ir apvienojušies arī **ierēdņi** (*functionaries*).

Gan strādnieki, gan ierēdņi var apvienoties vairākās dažādās vietēja (vai nacionāla) mēroga arodbiedrībās, pat strādājot vienā uzņēmumā. Bieži vien šādas apvienošanās kritērijs ir **arods** (*occupation*). Piemēram, metāllējēji var organizēties vienā arodbiedrībā, atslēdznieki otrā, grāmatveži trešā, transportstrādnieki ceturtā utt. Šāda apvienošanās pēc aroda pazīmes vērojama Dānijā, Islandē, Lielbritānijā u. c. Vienā lielā uzņēmumā darbinieki var pārstāvēt desmit vai pat vairāk dažādu arodbiedrību.

Cits piederības kritērijs var būt **nozare**, kurā arodbiedrības biedrs strādā. Piemēram, ikviens, kas strādā metalurģijā, var piederēt vienai un tai pašai arodbiedrībai, katrs, kas strādā kalnrūpniecībā, — citai utt. Šāda organizēšanās ir raksturīga, piemēram, Vācijai, Francijai, Itālijai, Norvēģijai, Zviedrijai. Šādā gadījumā vienā uzņēmumā ir krietni mazāk arodbiedrību, visdrīzāk viena arodbiedrība strādniekiem un viena — ierēdņiem.

Trešajā variantā, kuru vērojam, piemēram, Šveicē, Japānā u. c., katram uzņēmumam ir pašam sava arodbiedrība. Ja strādnieki ir apvienojušies šādā veidā, algu līmenis dažādos vienas nozares uzņēmumos var atšķirties.

Neatkarīgi no tā, kā organizēts darbaspēka tirgus, konkurence par darba vietām periodos, kad bezdarba līmenis ir zems, liks tiem uzņēmumiem, kas slikti apmaksā sava personāla darbu, palielināt algas. Daži to nevarēs un būs spiesti uzņēmumu slēgt. Pastāvot prāvam darbaspēka deficītam, būs lielas izredzes iegūt labi apmaksātu darbu citā uzņēmumā. Periodos, kad pastāv pieaugoša bezdarba draudi, algu atšķirība dažādos uzņēmumos bezdarbu mazina. Tas notiek tādēļ, ka mazāk ienesīgi uzņēmumi nezaudēs darbaspēku, pat maksājot savam personālam mazāk, nekā to dara ienesīgāki uzņēmumi.

Ierēdņi organizējas tāpēc, ka tirgusekonomika pakāpeniski pārstāj būt galvenokārt preču ražotāja un sāk ražot arvien vairāk pakalpojumu. Lielu un aizvien pieaugošu ierēdniecības daļu tādējādi var atrast valsts sektorā, citiem vārdiem, tai darba devēja ir vietējā un centrālā vara.

14—1. Algas un bezdarbs

Viens no nopietnākajiem modernās tirgusekonomikas trūkumiem ir tās periodiska nespēja nodrošināt pilnīgu nodarbinātību. Vēl pavisam nesen, astoņdesmitajos gados un deviņdesmito gadu sākumā, daudzās Rietumeiropas valstīs bija iestājies pastāvīga un ilgstoša bezdarba periods. Vēl viens piemērs ir trīsdesmito gadu Lielā depresija.

Šajā pašā grāmatā, īpaši tās 3., 5., 9. un 10. nodaļā jau runājām par to, ka bezdarbu ne vienmēr var likvidēt ātri un nesāpīgi. Tā 5. nodaļā mēs parādījām, ka bezdarbs rodas, ja algas tiek noteiktas augstākas par to līmeni, kas spēj nodrošināt darbaspēka pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvaru (sk. 3.5. att.). Mēs uzdevām jautājumu: kāpēc algas nekrītās tik zemu, lai visi, kas grib un spēj strādāt, dabūtu darbu? Kā varbūtēju izskaidrojumu mēs minējām spēku samēru starp nodarbinātajiem un nenodarbinātajiem strādniekiem: tie, kuriem ir stabils darbs, nav ieinteresēti algu pazemināšanā, un viņi pretosies nenodarbināto strādnieku mēģinājumiem piedāvāt savu darbaspēku par zemākām algām. Taču pēdējie vispār var palikt bez darba, ja algas netiek pazeminātas.

Cits ietilpšīgs bezdarba varbūtējs izskaidrojums, kas minēts 3. nodaļā, prasa sīkākus komentārus. Iedomāsimies rūpnīcu, kas saviem strādniekiem maksā labas algas, par to saņemot nepieciešamos pakalpojumus kvalificēta darba veidā. Pieņemsim, ka ir pieejams arī zināms daudzums nenodarbināta darbaspēka; aiz rūpnīcas vārtiem rindā stāv strādnieki, kas vēlas strādāt par zemākām algām. Šādos apstākļos rūpnīcas īpašniekiem varētu rasties kārdinājums mazināt izmaksas un palielināt peļņu uz algu rēķina. Kas notiks šādā gadījumā?

Daži strādnieki aizies strādāt uz citām firmām, un viņus vajadzēs aizstāt ar jauniem strādniekiem, kuru apmācīšana prasīs zināmus līdzekļus. Vēl vairāk, strādnieki, kuri, neskatoties uz algu pazeminājumu, tomēr paliks strādāt rūpnīcā, būs neapmierināti un, iespējams, nestrādās vairs tik ražīgi kā agrāk. Visu to ņemot vērā, jāatzīst, ka algu pazemināšana nav īstais līdzeklis, kā mazināt izmaksas. Gluži otrādi, algu pazemināšana var mazināt peļņu, jo krīt darba ražīgums. Tādēļ firmai arī tad, ja sabiedrībā ir bezdarbs, nav nekāda stimula pazemināt algas. Tas nozīmē, ka bezdarbs saglabājas.

14.4. Valsts sektors

Tādējādi mēs varam vērot divas mūsdienu tredžūnisma atkāpes no klasiskās Marksa mācības. Arodbiedrību kustībā nozīmīgu grupu veido ierēdņi. Un svarīgs uzņēmējs ir valsts sektors.

Abi šie faktori ietekmēs darbaspēka tirgus funkcionēšanu kopumā. Privātuzņēmumā strādniekiem un ierēdņiem ir viens un tas pats

pretinieks, proti, uzņēmējs. Taču tajā pašā laikā strādnieki un ierēdņi savā starpā konkurēs sakarā ar kopējā algu fonda sadalījumu. Tādēļ abas arodbiedrības atradīsies divdomīgā situācijā. No vienas puses, tām ir pamats apvienoties pret savu darba devēju. Taču, no otras puses, to starpā pastāvēs konkurence; šādā situācijā svarīga ir pārlicēība, ka vienas arodorganizācijas iekarotās priekšrocības ir vismaz tikpat nozīmīgas kā otras arodbiedrības sasniegumi.

Pieredze rāda, ka konkurence starp dažādām arodbiedrībām būtiski ietekmē sarunas par algām. Daudzos gadījumos arodbiedrības ir vairāk norūpējušās par savu biedru relatīvo algu paaugstinājumu un nevis par to, lai strādnieki un ierēdņi kopumā saņemtu maksimāli iespējamo daļu no kopējās pievienotās vērtības, kas radīta uzņēmumā.

Sabiedrībā, kurā nozīmīgs uzņēmējs ir valsts sektors, streiki ir kā abpusgriezīgs zobens. Valsts sektors nekad nebankrotē. Tieši otrādi, kad, piemēram, streiko valsts sektorā strādājošie, kad mājās paliek skolotāji, dzelzceļnieki, medicīniskais personāls, valsts nauda tiek ietaupīta. Vēl vairāk nekā darba devēju valsts sektora streiki skar «trešo partiju» — tos, kuru bērni mācās skolā, tos, kuri atkarīgi no vilcienu kustības, un tos, kuriem vajadzīga medicīniskā aprūpe.

Politikā neizbēgami tiek ierauti sarežģītos valsts sektora darba strīdos. Kāpēc? Politikā ir divas lomas. Viņi ir tautas ievēlēti pārstāvji, un, realizējot šo lomu, viņiem nepieciešama zināma popularitāte, lai nodrošinātu atkārtotu ievēlēšanu. No otras puses, politiķi ir arī uzņēmēji valsts sektorā. Šīs divas lomas viegli nonāk pretrunā. Būdam neelastīgs uzņēmējs, politiķis var izprovocēt streikus. Tad cietīs arī «trešā partija» (skolas slēgtas, vilcieni stāv, medmāsas nestrādā), t. i., vienkāršie cilvēki, kuriem ir balsstiesības nākamajās vēlēšanās. No otras puses, ja politiķis, kurš vienlaikus ir arī uzņēmējs, pārāk viegli padosies prasībām paaugstināt algas, tam sekas būs inflācija. Pārāk straujš cenu pieaugums pēc kāda laika var radīt nepatīkamas sekas tautsaimniecībai kopumā.

Tādēļ valsts sektorā streiki un lokauti nav īpaši izdevīgi nedz strādniekiem, nedz uzņēmējiem. Šī iemesla dēļ cīņa par algām un darba apstākļiem pārsvarā tiek izcīnīta ar masu informācijas līdzekļu starpniecību; pusei, kuras viedoklis gūst visvairāk simpātiju radio, televīzijā un laikrakstos, parasti ir vislabākās izredzes sarunās par algām.

Vēršanās pie sabiedriskās domas saistīta ar problēmu, ka katras puses prasības tiek pasniegtas kā pašas «taisnīgākās», neprecizējot, ar kādu kritēriju šī taisnība būtu jāmēro. Zinot šīs aizkulisēs, ir saprotams, ka strīdu par algām — īpaši valsts sektorā — bieži pavada intensīvs žurnālistu lobisms, demonstrācijas, kas domātas speciāli TV, bieži lasītāju raksti laikrakstos utt. Šādi pasākumi svarīgi, lai cīnīnā gūtu sabiedriskās domas atbalstu.

Rietumu tirgusekonomikai, kur valsts sektorā nodarbināta viena ceturtā līdz viena trešā daļa visa darbaspēka, nav viegli atrisināt dilemmu, kas saistīta ar politiku dubultlomu. Laiku pa laikam tiek piedāvāti dažādi ieteikumi, kuru mērķis ieviest visāda veida «robežšķirtnes», lai nodalītu uzņēmēja un demokrātiski ievēlēta pārstāvja lomas. Tomēr gala rezultātā tas būs viens un tas pats politķis, kurš lems, kā izlietot nodokļu ieņēmumus, vienalga, vai šie līdzekļi paredzēti valsts sektorā strādājošo algu paaugstināšanai vai citām vajadzībām.

Tādējādi varam secināt, ka reālā īstenība atsedz trešo nozīmīgo atkāpi no klasiskās Marksa ideoloģijas — **sabiedriskās domas ietekmi un masu informācijas līdzekļu lomu** darba strīdos atklātā demokrātiskā sabiedrībā.

14.5. Strādnieku tiesības

Ceturtn un pēdējā atšķirība, ko šeit vajadzētu minēt, skar dažādus **strādnieku tiesību** tipus, ko parasti nosaka likumdošana. Piemēram, dažās valstīs strādājošiem ir tiesības ievēlēt vienu vai vairākus cilvēkus savas firmas valdē. Strādājošiem ir arī tiesības saņemt informāciju par pārmaiņām, kas skar viņu darba vietu, un viņiem ir iespēja izteikt savu viedokli sakarā ar firmas reorganizāciju. Vairākas formālas procedūras aizsargā strādājošos pret atlaišanu uz laiku (*layoffs*), pret vajāšanām (*harassment*) vai pret atbrīvošanu no darba (*dismissal*) sakarā ar aktivitātēm arodbiedrībā. Pastāv ar likumu noteikti atvaļinājumu (*holidays*), dekrēta atvaļinājumu (*confinement leave*) piešķiršanas noteikumi, noteikumi par darba vides (*working environment*) radīšanu (līdzās citiem jautājumiem domājot arī par darba drošību) utt.

Darbaspēka tirgus Rietumu modelis, ja to aplūko kā veselumu, ir samērā sarežģīts fenomens. Daudzas arodbiedrības atkarībā no

situācijas reizēm sadarbojas, bet reizēm konkurē. Valsts sektorā tiek nodarbināta arvien lielāka daļa no kopējā darbaspēka. Masu informācijas līdzekļu (*mass media*) ietekmē politiķi šādā situācijā uzņēmēju lomā bieži vien ir visai vāji. Rezultātā sarunās ar uzņēmēju asociācijām arodbiedrības līdz šim bieži ir guvušas virsroku. Daudzas valdības ir gatavas **izdabāt** (*accommodate*) pārmērīgam algu pieaugumam, tās, piemēram, devalvē valūtu vai palielina valsts izdevumus, lai tādējādi novērstu bezdarba pieaugumu, kas seko algu noteikšanas sarunām. Un rezultātā tieši valdības darbība ir veicinājusi šādu nevēlamu iznākumu.

14.6. Kā praksē notiek vienošanās par algām

Lai vienotos par algām, arodbiedrību un darba devēju pārstāvji tiek sarunās, kurās tiek apspriesti jautājumi par algām un darba apstākļiem turpmākajam laika posmam — parasti tie ir nākamie 1—3 gadi.

Šo sarunu noslēgumā tiek parakstīts nolīgums par algām (*wage agreement*), kuru ietekmē daudzi faktori. Ja konkrētajā laika posmā inflācija ir bijusi lielāka, nekā gaidīts, darbinieki ar savu arodbiedrību starpniecību, dabiski, pieprasīs kompensāciju algas pielikuma (*increment*) veidā. Ja cenu pieaugums vairākumā uzņēmumu būs rezultējis peļņas palielināšanos, pastāv reāla iespēja, ka arodbiedrību prasības tiks apmierinātas. Tādā gadījumā uzņēmumi varēs atļauties palielināt algas. Taču, ja cenas pieaug tādēļ, ka sadārdzinās enerģija un importētās izejvielas, uzņēmumi neļabprāt vēlēšies maksāt kompensāciju par inflāciju.

Vienošanās sarunas par algām ietekmē arī stāvoklis darbaspēka tirgū. Dziļā un picaugoša bezdarba periodos uzņēmēji nebūs ar mieru maksāt lielākas algas. Situācijā, kad darbaspēka piedāvājums pārsniedz pieprasījumu, tirgus drīzāk uzrādīs tendenci algām mazināties. Periodos, kad bezdarba līmenis ir augsts, arī arodbiedrības var mīkstināt savas prasības: lielākas algas var mazināt firmu pieprasījumu pēc darbaspēka, tādējādi palielinot bez darba palikušo cilvēku skaitu. No otras puses, kopējo algu izmaksu pieaugums palielina strādnieku pirktpēdju. Tas savukārt var stimulēt pieprasījumu, un tādējādi aktivizēt ražošanu un nodarbinātību.

Arodbiedrības bieži uzsver šo pēdējo argumentu. Tomēr, ja firmas algu palielināšanu labprātāk saista ar nodarbināto skaita mazināšanu, nevis ar ražošanas paplašināšanu, tad rezultātā vēl vairāk cilvēku papildinās bezdarbnieku rindas. Tādā gadījumā tie, kuriem darba vieta saglabājas, panāks darba algas paaugstināšanos uz to rēķina, kuri algu zaudē vispār.

Pretruna starp visu cilvēku nodrošināšanu ar darbu un augstām algām tiem, kuri paliek savā darba vietā, ir acīmredzama. Un solidaritātei arodbiedrību kustībā būs jāiztur lieli pārbaudījumi.

Skandināvijas valstīs izplatīts ir nacionālais kolektīvais līgums (*collective agreement*), ko noslēdz galvenās darbaspēka tirgus organizācijas (arodbiedrības un uzņēmēju asociācijas). Šim līgumam parasti seko lokālas sarunas atsevišķos uzņēmumos. Tādēļ tiem, kuri strādā plaukstošos uzņēmumos, ir izredzes uz algas paaugstinājumu, kas pārsniedz centralizēti noteikto. Šādu paaugstinājumu var apspriest arī līguma darbības periodā un noteikt, ka tas ir saistīts ar darba ražīguma dinamiku uzņēmumā. Kolektīvajā līgumā var ietvert arī noteikumus, kas nosaka šādu lokālu prēmiju piešķiršanas kārtību.

Kolektīvā līguma sarunās iespējams aplūkot ne vien jautājumu par algām, bet arī apspriest darba nedēļas ilgumu un atvaļinājumu. Būtu loģiski cerēt, ka tautsaimniecībā, kurā iestāties stabils ekonomiskais uzplaukums, daļu no šā uzplaukuma strādnieki varēs izmantot, palielinot savu brīvo laiku.

14.7. Algu pieaugums un konkurētspēja

Svarīgs faktors, kas ierobežo algu pieaugumu, ir ārvalstu konkurence. Sabiedrībām, kas saviem strādniekiem nodrošina lielāku algu pieaugumu, nekā saņem strādnieki konkurējošos ārvalstu uzņēmumos, pēc kāda laika var rasties zināmas problēmas. Ja ražošanas pieaugums uz vienu strādnieku (ražīguma pieaugums; *growth in productivity*) pašu zemē un ārzemēs ir vienāds, tad lielāka algu pieauguma dēļ celsies vietējo preču cena. Uz nēcilgu laiku konkurētspējas mazināšanos var apturēt, samazinot peļņu, kuru gūst kapitāla īpašnieki. Taču ilgākā laika posmā straujāks algu pieaugums

iekšzemē rezultēs vietējo preču sadārdzināšanos salīdzinājumā ar ārzemju konkurentu piedāvātajām. Tas sarežģīs eksporta problēmas un vietējo preču noietu ārzemēs, bet iekšējā tirgū radīs labākus apstākļus importa precēm. Visā visumā mūsu ražošana sašaurināsies (*will slacken*), pagaidu atlaišana no darba būs neizbēgama, un mūsu kopējā peļņa mazināsies.

Vārdus sakot, gan uzņēmēji, gan strādnieki tajās firmās, kas pakļautas ārzemju firmu konkurencei, zina, ka, pieļaujot pārāk lielu algas pieaugumu, viņi riskē zaudēt noieta tirgu sakarā ar savas produkcijas sadārdzināšanos. Strādājošie to izjutīs kā bezdarbu, un galu galā tas var beigties ar pastiprinātu darba vietu likvidēšanu un pat ar bankrotu.

Valsts sektorā nav tamlīdzīga mehānisma, kas kavētu strādnieku algu līmeņa celšanos. Valsts algotie skolotāji, dzelzceļnieki, medicīniskais personāls u. c. ar ārvalstu uzņēmumiem nekonkurē.

Lai algu struktūra atklātā ekonomikā funkcionētu, visā darbaspēka tirgū iesaistītajām pusēm jāatzīst, ka tām arodbiedrībām, kuru biedri strādā ārvalstu konkurencei pakļautos uzņēmumos, jābūt algu likmju noteicējām (*wage-setters*) ekonomikā kopumā. Tādā gadījumā arī valsts sektorā algu attīstības augšējās robežas noteiktu uzņēmumi, kuru pastāvēšana saistīta ar ārzemju ražotāju konkurenci. Ja valsts sektorā nodarbinātajiem noteiks lielāku algu pieaugumu nekā tiem, kuri strādā konkurencei pakļautos uzņēmumos, prakse liecina, ka, pastāvot skaudībai un konkurencei dažādu arodbiedrību starpā, valsts sektorā strādājošie gūst lielāku algu paaugstinājumu salīdzinājumā ar konkurencei pakļauto sektoru. Tam seko konkurētspēju mazināšanās un bezdarba pieaugums.

Tieši šī apstākļa dēļ politiķiem jāmēģina sabalansēt divus mērķus: no vienas puses, jāierobežo algu pieaugums valsts sektorā tādā mērā, lai pārmērīga algu pacelšana tajā neietekmētu privāto sektoru un neapdraudētu konkurētspēju un darba vietas. No otras puses, vietējās un centrālās varas algotajiem strādniekiem nepieciešams garantēt apstākļus, kas ir pietiekami labi, lai varētu piesaistīt augsti kvalificētus cilvēkus darbam valsts sektorā, it īpaši tādās sfērās kā izglītība, veselības aizsardzība un valsts pārvalde, kur nepieciešams apdāvināts personāls.

14—2. Vai sekosim Japānai?

Daudzu Rietumeiropas valstu pieredze rāda, ka strādnieku kustībai, atbilstoši cerētajam, gadu gaitā ir izdevies nopietni ietekmēt darba algas. Tas nav nekas pārsteidzošs, ja ņem vērā, ka Anglijā, Francijā, Vācijā un Itālijā arodbiedrībās ir organizējušies apmēram puse darbaspēka, turpretī Savienotajās Valstīs — tikai viena sestā daļa. Rietumeiropā salīdzinājumā ar Savienotajām Valstīm algas visumā ir vairāk atkarīgas no arodbiedrību un uzņēmēju asociāciju savstarpējām sarunām un mazāk reaģē uz pieprasījumu un piedāvājumu atsevišķos darba tirgos. Tas nozīmē, ka nodarbinātību un algas ietekmē arī streiki, kas notiek Rietumeiropas darbaspēka tirgus organizāciju centrālo sarunu starplaiķā. Patiešām, bezdarbu reizēm izraisa algu līgumi, kas pārsniedz firmu maksātspēju, un galu galā tiek piedzīvota darba vietu likvidēšana.

Kāpēc arodbiedrības tiecas pēc algu paaugstināšanas, ja rezultātā iestājas bezdarbs? Viens no iemesliem ir šāds: arodbiedrības nereti aizstāv savu biedru vairākuma intereses uz nenodarbinātā mazākuma rēķina. Vēl vairāk, nenodarbinātie strādnieki salīdzinājumā ar tiem, kuriem ir darbs, izrāda mazāku vēlēšanos iesaistīties arodbiedrībās un līdz ar to rasi iespēju ietekmēt šo organizāciju politiku. Tādējādi strādniekiem, kuri ar darbu ir nodrošināti, apzināti vai neapzināti var būt izdevīgi ar augsto algu palīdzību izkonkurēt citus no darba. Šāda problēma rodas tādēļ, ka arodbiedrības, neatkarīgi no apvienošanās principa, visumā pārstāv dažādus strādnieku tipus, kas strādā dažādās firmās ar dažādu maksātspēju.

Gan Rietumeiropā, gan Ziemeļamerikā bezdarbu veicina nominālās (*fixed*) algas. Iedomāsimies, ka eksporta kompānijas preču noiets sašaurinās sakarā ar pieprasījuma samazināšanos ārzemēs. Lai saglabātu rentabilitāti un noietu, kompānijai jāmazina izmaksas un cenas. Darbaspēka apmaksa parasti veido kopējo izmaksu lielāko daļu. Ja algas nav atkarīgas no rentabilitātes, t. i., uzņēmēji un strādnieki ir vienojušies par nominālām algām, eksportējamu preču daudzums jāmazina, lai saglabātu cenas un rentabilitāti. Ražošana sašaurinās, un strādnieki tiek atlaisti.

Japānas darbaspēka tirgum lielākā daļa minēto trūkumu nepiemīt. Tur katra firma vienmēr vienojas tieši ar saviem strādniekiem. Strādnieki ir ieinteresēti uzturēt algu prasības atbilstoši savas firmas maksātspējai, jo pretējā gadījumā tie riskē **paši ar savu**, nevis ar kāda cita darba vietu. Turklāt Japānā pamatalgu parasti papildina ar prēmijām atbilstoši firmas ienākumiem. Šāda ienākumu sadales sistēma daudzām Japānas firmām dod iespēju pielāgoties noieta lejupslīdei — priekšroka tiek dota prēmiju pazemināšanai, nevis nodarbinātības mazināšanai. Tādā veidā taisnīgums tiek saglabāts attiecībā pret visiem: katrs zaudē mazliet, neviens nezaudē visu.

Ar to lielā mērā izskaidrojams fakts, kāpēc Japānā pēc otrā pasaules kara ir ievērojami zemāks inflācijas līmenis un mazāks bezdarbs kā citās industriālās valstīs.

Avots: Weizman M. The share economy: Conquering stagflation. Cambridge (MA): Harvard Univ. Press, 1984.

*Vienīgais, ko devusi augsta.. labības.. ievedmuita,
ir tas, ka daļa kapitāla tiek novirzīta uz pasākumiem,
kuri dabiskā kārtā to nebūtu interesējuši.
Tas rada nevēlamu sabiedrības līdzekļu sadalījumu —
piespiež rūpnieku uzsākt vai turpināt ne visai ienesīgus pasākumus.*

Deivids Rikardo

15. nodaļa

Starptautiskā tirdzniecība

Pēc otrā pasaules kara starptautiskā jeb ārējā tirdzniecība ir pieredzējusi vēl nebijušu uzplaukumu. Visā pasaulē starptautiskā preču maiņa 1960. gadā veidoja 8% no kopējās pievienotās vērtības. Pēc trīsdesmit gadiem šis skaitlis bija dubultojies. Vadošās pozīcijas šajā attīstībā pieder Rietumu tirgusekonomikas valstīm. Starptautisko preču un pakalpojumu maiņu veicināja muitas barjeru un citu tirdzniecības šķēršļu (*impediments*) nojaukšana. Arī specializācijas pieaugumam bija stimulējoša ietekme uz starptautisko tirdzniecību.

Nevienā valstī ar plānotu ekonomiku tirdzniecība nav attīstījusies tik strauji. Pirms tuvāk apskatām tirdzniecību plānotā ekonomikā, īsi aplūkosim starptautiskās tirdzniecības teorijas.

15.1. Ādams Smits par absolūtajām priekšrocībām

Taču kāds tam sakars ar tirdzniecību? Kāpēc par mērķi neizvirzī nācijas pašpietiekamību (*national self-sufficiency*)? Ādams Smits uz šiem jautājumiem konkrēti atbildējis pirms vairāk nekā divsimt gadiem. Viņš uzskatīja, ka starptautiskā preču maiņa ir visu valstu bagātības avots. Tirdzniecība dod iespēju paplašināt specializāciju un labāk izmantot katras valsts ekonomiskos resursus. Ādama Smita viedokli ilustrē kāds vienkāršs piemērs.

Pieņemsim, ka Anglijā ir nepieciešama viena stunda, lai saražotu vienu metru auduma, un divas stundas, lai saražotu vienu litru vīna. Ja

neņemam vērā citus ražošanas faktorus. tas nozīmē, ka viens litrs vīna pēc cenas atbilst diviem metriem auduma. Šajā gadījumā divas stundas darba tiks mainītas pret divām stundām darba.

Iedomāsimies, ka Portugālē situācija ir pretēja. Šeit, lai saražotu litru vīna, nepieciešama viena stunda darba un divas stundas, lai saražotu metru auduma. Tātad šai valstī divu metru auduma cena būs līdzvērtīga četriem litriem vīna. (Tad četras stundas darba tiks mainītas pret četrām stundām darba.) Šo situāciju ilustrē 15.1. tabula.

15.1. tabula. Vīna un auduma ražošanai nepieciešamais darba laiks Anglijā un Portugālē (pēc Ādama Smita)

	Anglija	Portugāle
1 metrs auduma	1 stunda	2 stundas
1 litrs vīna	2 stundas	1 stunda

Tā kā Anglijas audumu rūpnieks, pārdodot 2 metrus auduma Portugālē, dabū 4 litrus vīna, nevis tikai 1 litru vīna kā mājās, tad viņam visādā ziņā ir izdevīgi savu audumu tirgot Portugālē. Attiecīgi Portugāles vīna ražotājs ir ieinteresēts vīnu pārdot Anglijā — arī viņš kaimiņzemē savu ražojumu pārdos par četras reizes augstāku cenu nekā mājās. (Portugālē par litru vīna viņš dabūs pusmetru auduma, Anglijā — divus metrus.)

Šādā situācijā peļņaskārie ražotāji darīs visu, lai noorganizētu starptautisku preču maiņu. Iespējams, ka gala rezultātā vienu litru vīna mainīs pret vienu metru auduma. Arī tādā gadījumā abas valstis varēs būt gandarītas. Tāpēc nav iemesla teikt, ka viena valsts ekspluatē otru. Tirdzniecība ir brīvprātīga, un abām valstīm tā ir izdevīga. Angļi kāpinās audumu ražošanu, un portugāļi paplašinās vīna ražošanu. Pastāvot cenu attiecībām 1:1, abas valstis piedāvās preces, kuru ražošanai tiek patērēta viena stunda darba, pretī saņemot preces, kas līdzvērtīgas divām stundām darba.

Šajā piemērā angļi bija ražīgāki auduma ražošanā, bet portugāļi — vīna ražošanā. Citiem vārdiem, katrai valstij savā jomā bija absolūtas priekšrocības (*absolute advantage*).

Un vienīgais, kas bija nepieciešams, lai uzsāktu tirdzniecību, bija nosacījums, ka šajās valstīs sākotnēji abu preču maiņas attiecībām (*exchange relationship*) jābūt atšķirīgām — divi litri vīna uz metru auduma Portugālē salīdzinājumā ar puslitru vīna uz metru auduma Anglijā.

15.2. Deivids Rikardo par relatīvām priekšrocībām

19. gadsimta sākumā Deivids Rikardo tirdzniecības teoriju pavirzīja soli uz priekšu. Viņš pieļāva, ka Anglija ir mazražīgāka nekā Portugāle abu preču ražošanā: gan audumu, gan vīna ražošana Anglijā prasa vairāk darba nekā Portugālē. Rikardo viedokli atspoguļo 15.2. tabula.

15.2. tabula. Vīna un auduma ražošanai nepieciešamais darba laiks Anglijā un Portugālē (pēc Deivida Rikardo)

	Anglija	Portugāle
1 metrs auduma	3 stundas	2 stundas
1 litrs vīna	6 stundas	1 stunda

Portugālē sešas stundās spēs saražot vai nu sešus litrus vīna, vai trīs metrus auduma. Tas nozīmē, ka šo divu preču maiņas attiecības ir divi litri vīna pret vienu metru auduma. Anglijā sešu stundu darbs var dot vai nu vienu litru vīna, vai divus metrus auduma. Tādējādi šeit maiņas attiecības būs puslitrs vīna pret vienu metru auduma. Tā kā maiņas attiecības starp šīm divām precēm minētajās valstīs ir atšķirīgas, tiks uzsākta abām pusēm izdevīga tirdzniecība.

Abas tabulas tika sastādītas tā, ka vīns Anglijā ir 4 reizes dārgāks (salīdzinājumā ar audumu) nekā Portugālē. Pēc Rikardo versijas, Anglija ir mazražīgāka nekā Portugāle, tomēr tai ir **relatīvas priekšrocības** (*comparative advantage*) auduma ražošanā. Lai gan absolūtos skaitļos angļi ir mazāk produktīvi abu preču ražošanā, tomēr audumu tie ražo salīdzinoši sekmīgāk nekā vīnu.

Galvenais Rikardo ieguldījums ir saistāms ar atziņu, ka izšķirīgā nozīme ir cenu attiecībām valstī pirms tirdzniecības uzsākšanas, nevis katras preces ražošanas efektivitātei. Valsts, kurā plaša spektra produkcijas ražošana ir mazāk efektīva, tomēr spēj gūt labus panākumus ar specializācijas un starptautiskās preču maiņas palīdzību.

Šis viedoklis var likties apšaubāms. Šķiet, ka jābūt īpaši efektīvai ražošanai, lai sekmīgi nodarbotos ar eksportu. Nē, saka Rikardo, un to aplicina arī prakse: lai tirdzniecība būtu abpusēji izdevīga, nepieciešams tikai tas, lai valstī viena ražošanas nozare padotos relatīvi labāk nekā cita.

Kad tirdzniecība starp valstīm jau faktiski izveidojusies, apstākļi tās tālākai attīstībai var uzlaboties vēl vairāk; angļi specializējas audumu ražošanā, un pēc kāda laika viņi var izstrādāt jaunu tehnoloģiju, kā rezultātā pieaugs darba ražīgums. Tas pats attiecas uz vīna ražošanu Portugālē.

Divu minēto izstrādājumu ražošanas kopapjoma palielināšanos «pasaulē» (šeit: Anglijā un Portugālē) nosaka divi iemesli: statiskais iemesls, t. i., relatīvo priekšrocību izmantošana, un dinamiskais iemesls, t. i., specializācija un darba ražīguma pieaugums laika gaitā.

Tomēr jāatzīmē, ka starptautiskās tirdzniecības attīstībā ir arī savas problēmas. Vīna ražotāji Anglijā (un audumu fabrikanti Portugālē) visiem spēkiem pretosies brīvai preču maiņai. Viņiem šāda tirdzniecība nozīmē ražošanas sašaurināšanos un ienākumu mazināšanos. Lai ekonomika kopumā gūtu labumu no priekšrocībām, ko dod brīva preču maiņa starptautiskā tirgū, nepieciešama ražošanas **reorganizācija**. Sākotnēji šis process var būt sāpīgs un augļus var nest tikai pēc kāda laika.

Starptautiskās tirdzniecības teorija, kas eksistē apmēram simt piecdesmit gadu, skaidro relatīvās priekšrocības (un tādējādi arī šajās divās valstīs vēl pirms tirdzniecības uzsākšanas pastāvošās atšķirīgās minēto divu preču maiņas attiecības), izmantojot nevis relatīvās atšķirības darba ražīguma ziņā, bet gan citus faktoros. Šajās teorijās neiedziļināsimies — galu galā mūsu grāmata tikai ieskicē pāreju no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku —, tomēr varam secināt, ka daudzos gadījumos starptautisko preču un pakalpojumu maiņu var izskaidrot ar atšķirībām **ražošanas faktoru relatīvajā bagātībā**.

Piemēram, tā nav nejaušība, ka Padomju Savienība ar saviem bagātīgajiem naftas un gāzes krājumiem kļuva par enerģijas eksportētāju. Enerģijas eksports veidoja apmēram 40% Padomju Savienības valūtas ienākumu. Jaunattīstības valsts, kurai ir daudz darbaspēka un maz kapitāla, atzīs par izdevīgu eksportēt preces, kuru ražošana ir samērā darbietilpīga. Turpretī industriāli attīstītas valstis, kam pieder lieli kapitāli, specializēsies kapitālietilpīgu (*capital intensive*) preču ražošanā un eksportā.

Pastāvot šādai darba dalīšanai, jaunattīstības valstīs gūs netiešu kapitāla pieplūdumu; tās netieši saņems kapitālu, kurš «ieslēgts» importa precēs. Un atbilstoši tam industrializētajās valstīs relatīvo darbaspēka trūkumu netieši mazinās no jaunattīstības valstīm importētā darbietilpīgā produkcija. Tādējādi preču tirdzniecība zināmā mērā aizstās darbaspēka un kapitāla starptautisko kustību.

Un, visbeidzot, tirdzniecībai ar viena tipa patēriņa precēm (piemēram, automobiļiem; sk. iestarpinājumu 7—1) ir aizvien lielāks īpatsvars starptautiskajā preču maiņā. Šādu tirdzniecību vienas nozares ietvaros var izskaidrot ar cilvēka vēlmju dažādību, masveida ražošanas priekšrocībām, izstrādājumu diferenciāciju un ar firmas zīmi marķētu preču (*branded products*) nozīmi.

15.3. Kam vajadzīgs protekcionisms?

Iepriekšējās sadaļās jau noskaidrojām, ka brīva tirdzniecība ir bagātības avots; specializācija paaugstina firmu ražīgumu, un tādēļ strādniekiem un viņu ģimenēm rodas iespēja gūt lielākus ienākumus un nopirkt lētākas preces un pakalpojumus, nekā tas būtu iespējams protekcionistiskas tirdzniecības apstākļos. Lai arī pēc otrā pasaules kara beigām ir vērojama pakāpeniska starptautiskās tirdzniecības liberalizācija, tomēr protekcionisma tendences joprojām ir cieši ieaugušās Rietumu tirgusekonomikā; joprojām pastāv dažādas valdības noteiktas tirdzniecības barjeras, kā, piemēram, tarifi un importa kvotas. Kā to lai izskaidro?

Izkaidrojums saistīts ar to, ka ieguvumi no valdības protekcijām (*protection*) un to izmaksas nav vienlīdzīgi sadalīti. To firmu īpašnieki, kurus biedē importa preču konkurence, acīmredzot tikai iegūs no firmas protekcionēšanas. Tas pats attiecas uz šo firmu strādniekiem, vismaz tuvākajā nākotnē. Abas ieguvēju (*beneficiaries*) grupas ir koncentrētas, viegli ievērojamas un identificējas. Tāpat ir saprotamas viņu iespējamās cilvēciskās un ekonomiskās ciešanas, ja šīs firmas nav konkurētspējīgas un strādnieki nevar ātri atrast jaunu darbu.

Firmas īpašniekiem un strādniekiem būs spēcīgs stimuls netaupīt pūles un līdzekļus, lai nodrošinātu sev protekciju. Sabiedrībā, kurā ir aktīvi masu informācijas līdzekļi un pastāv pieaugoša sāncensība starp politiskajām partijām, firmas nedrošais (*precarious*) stāvoklis tiks no-

dots publiskai apspriešanai. Uz varas iestādēm tiks izdarīts spiediens, lai tās «kaut ko» darītu situācijas uzlabošanā.

Tie, kas pieņem politiskus lēmumus (*political decisions makers*), var jau šo to līdzēt, tomēr protekcionešana salīdzinājumā ar veselīgu sāncensību nav pareizais risinājums.

Šķiet, ka daudzi no lēmējiem patiesi nezina, ka protekcijas ir smaga nasta patērētājiem un citām firmām; daļēji tas tāpēc, ka viņiem ir grūti precīzi novērtēt to, ko šādas protekcijas izmaksā. Tas ir visai bēdīgi. Politiskajā dzīvē šādu izmaksu novērtējums ir daudz abstraktāks arguments nekā skaļš, uzkrītošas un samērā nelielas ļaužu grupas potenciālās ciešanas.

Vai tiešām nav neviena spēka, kas aizstāvētu brīvu tirdzniecību un aprādītu to visaptverošo ieguvumu, ko sabiedrība gūst no šādas tirdzniecības? Kas pasargā sabiedrību no protekcionistiem? Atbilde skan: šādu spēku ir ļoti maz, un tas ir divu iemeslu dēļ.

Pirmkārt, patērētāji, kuriem visvairāk nākas ciest no protekcijām, lielākoties ir slikti organizēta (*ill-organized*), amorfa ļaužu masa. Ikvienam no viņiem raizes sagādā ne vien atsevišķa patēriņa priekšmeta vai to grupas cena, bet arī daudzas citas lietas. Tādēļ stimulē organizēt lobiju, kas iestātos par preču brīvu ieviešanu (*pro-free-import-lobby*), patērētājiem ir daudz vājāks nekā ražotājiem (t. i., īpašniekiem kopā ar strādniekiem). Tas arī dārgi izmaksātu.

Otrkārt, maksa par protekciju, kas tiek izņemta no katra patērētāja maka, visumā ir samērā zema, īpaši, ja ņem vienu atsevišķu patēriņa priekšmetu. Bet, ja patērētāju maksājumiem piepluso arī netiešos pieskaitījumus (*implicit transfers*) aizbilstamās rūpniecības nozares strādniekiem, un šīs summas arī nāk no patērētāju kabatas, tad kopumā šie maksājumi var izrādīties ļoti lieli. Dažādām valstīm un dažādām patēriņa precēm protekciju izmaksu apmēri ir aprēķināti. Izrādās, ka maksa par darba vietas saglabāšanu tekstila, metalurģiskajā un autorūpniecībā bieži vien sasniedz 50 000 līdz 100 000 ASV dolāru gadā, rēķinot uz vienu strādnieku. Šī maksa bieži ir tik ļoti augsta tādēļ, ka cenas ceļas gan importētajām precēm, gan arī analogiskiem vietējiem ražojumiem. Pēdējā gadījumā cenu celšanās uz patērētāju rēķina faktiski ir dažu vietējo uzņēmēju peļņas avots.

Raksturīgi, ka protekciju izmaksas ir slēptas. Tarifu parasti nosaka procentos, un kvota ir vienību skaits, ko atļauts ievest gada laikā. Ir

diezgan grūti aprēķināt, cik tas viss izmaksā patērētājiem, sevišķi, ja protekcijai ir kvotas forma.

Lai argumentācijā pavirzītos tālāk, iedomāsimies, ka vēlamies pasargāt strādniekus no bezdarba. Vai tādā gadījumā protekcija no tīri distributīvā viedokļa galu galā nav pieņemama? Nē, jo pastāv daudz efektīvāki, rezultatīvāki ceļi, kā atbalstīt individuus, kuru nodrošinājums ar darbu ir apdraudēts (*jobs are at stake*). Protekcija visupirms ir atbalsts ražošanai, nevis individam. Ja esam noraizējušies par indivīda labklājību (*well-being*), tad atbalstam jābūt pēc iespējas tiešākam, jo tikai tā var nonākt līdz problēmas būtībai. Šajā gadījumā tas nozīmē ienākumu pabalstu, pārkvalificēšanās veicināšanu, atbalstu indivīda vēlmei pārcelties uz citu reģionu, kur darbaspēka trūkst, u. tml.

Ja valstī vērojama bezdarba paplašināšanās tendence, selektīva pasargāšana no ārvalstu konkurences nav īstais līdzeklis; protekcija tikai pārgrupē darba vietas no viena ekonomikas sektora uz citu. Tā kā patērētājiem būs vairāk jāmaksā, piemēram, par protežētajiem tekstilizstrādājumiem, viņiem atliks mazāk līdzekļu, ko izdot par citām precēm. Rezultātā mazināsies strādnieku skaits, kas nodarbināts citu preču ražošanā. Cietīs arī nodarbinātība apģērbu rūpniecībā, jo tajā izmantotie resursi, proti, tekstilizstrādājumi, protekcijas dēļ būs kļuvuši dārgāki.

Ja bezdarba pieaugums vērojams visā tautsaimniecībā, tad efektīvi ir tikai vispārēji makroekonomiski pasākumi. Ar šo pasākumu palīdzību vispārējo nodarbinātības mazināšanos var ierobežot, bet ne vienmēr, kā mēs par to varējām pārliecināties 5. un 10. nodaļā. Šāds makroekonomisks pasākums ir, piemēram, valūtas devalvācija (*devaluation*): visām importa precēm tiek paceltas cenas, un tādējādi pašu zemē tiek sniegta palīdzība tām rūpniecības nozarēm, kas konkurē ar ārzemēm. Ārzemēs viss eksports kļūst dārgāks, bet pašu zemē — izdevīgāks, jo tādējādi tiek attīstītas vietējās eksporta nozares. Ja citi rādītāji ir vienādi, pārdomāta devalvācija ir mazāk diskriminējoša un efektīvāka nekā protekcionešana.

Pilnīgas nodarbinātības apstākļos katram, kuru apdraud iespēja zaudēt darbu, būs daudz vieglāk (pateicoties, piemēram, nežēlīgai ārzemju konkurencei) atrast jaunu darbu. Pilnīgas nodarbinātības nodrošināšana, ciktāl tas ir iespējams, ar makroekonomiskās un indivi-

duāli specifiskas mikroekonomiskas politikas (piemēram, darbaspēka tirgus politikas) palīdzību radot alternatīvas darba iespējas, var kļūt par pašu efektīvāko antiprotekcionistisko politiku, kad visas citas iespējas jau izsmeltas.

Mazai valstij, ja tā aizstāv protekcionismu, jāņem vērā arī visas pārējās pasaules reakcija. Viduseiropas un Austrumeiropas mazajām valstīm var sagādāt raizes iespējamie atbildes pasākumi (*retaliation*). Maza valsts, kas palielina muitas tarifus vai nosaka kvotas, saņems protestus no citām valstīm. Gala rezultātā šīs valsts eksportpreču ražotājus sāpīgi skars noieta tirgus sašaurināšanās citās valstīs. Reizēm eksportētāji veido spiediena grupu, kas atbalsta brīvo tirgu. Šī pasākuma mērķis ir liberalizēt ārējo tirdzniecību, kas panākams, piemēram, iesaistoties daudzpusējās sarunās pasaules brīvās tirdzniecības organizācijās, teiksim, GATT.

Viduseiropas un Austrumeiropas valstīs praktiski vairs nav iespējams ieviest jaunas protekcijas. Tomēr var būt dažādi viedokļi jautājumā par tempiem (*pace*), kādos vajadzētu demontēt (*dismantled*) pastāvošos tirdzniecības ierobežojumus. Šodien no visām Eiropas zemēm Polija, iespējams, ir visvairāk orientēta uz brīvo tirgu. Tā pilnībā ir uzvarējusi vietējās (potenciālās) protekcionistu spiediena grupas, pirms vēl tās pilnā apmērā paguva realizēt iecerētās protekcijas. Tas, protams, varēja novest pie īslaicīga (*short run*) bezdarba pieauguma Polijā. Turpretī Ungārijas pieceja ir daudz pakāpeniskāka, un tā nav brīva no riska, ka varētu izveidoties spiediena grupas, kas vēlāk apkarotu tirdzniecības liberalizāciju.

15.4. Plānošanas vadītā tirdzniecība ir bijusi neveiksmīga

Kā tad valstis ar plānotu ekonomiku ir izmantojušas starptautiskās preču un pakalpojumu maiņas piedāvātās priekšrocības? Vispirms īsi apskatīsim šo valstu tirdzniecību ar tirgusekonomikas zemēm, bet pēc tam dažos vārdos raksturosim tirdzniecību, kas pastāvēja plānotas ekonomikas valstu starpā.

Tirgojoties ar valstīm, kuru ekonomiku nosaka tirgus, plānotas ekonomikas valstis ir ļoti vāji izmantojušas peļņas ieguves iespējas.

Apskatīsim trīs pašu radītas (*self-imposed*) problēmas, kas pastāvēja Austrumu bloka valstu tirdzniecībā ar Rietumiem.

Pirmā problēma saistīta ar atsevišķa uzņēmuma stimuliem. Atsevišķa uzņēmuma vadības piedalīšanos eksportdarbībā nekādi nevar motivēt ar vēlēšanos dzīvot mierīgu dzīvi. Precēm, kuras eksportē uz Rietumiem, parasti tiek prasīta augstāka kvalitāte nekā vietējām piegādēm. Un ārzemju valūtas ieņēmums, kas gūts no eksporttirdzniecības, nekavējoties jāatdod varas iestādēm. Bez tam faktūras cena (*invoice price*), saskaņā ar kuru tiek izdarīti ieskaitījumi uzņēmuma kontā, reti kad tiek noteikta augstāka nekā tām precēm, kuras ražo pārdošanai uz vietas, — eksportdarbība vērā ņemta netiek. Prasību pēc augstākas kvalitātes ar cenām nekompensē. Beigu beigās, ja uzņēmumam radīsies problēmas ar noietu ārzemēs, augstākstāvošās plānotājiestādes izrādīs savu neapmierinātību (*displeasure*).

Lai šādos apstākļos rastos vēlme iesaistīties (*engage*) eksportdarbībā ar Rietumiem — un tāda tomēr notiek —, tai jābūt ne tikai ienesīguma, bet arī citu priekšrocību nosacītai. Piemēram, nozīmīgs stimulants varētu būt iespēja ceļot uz ārzemēm, lai parakstītu kādu nolīgumu. Īpaši svarīgi tas ir tad, ja privātpersonām citādi izbraukt no valsts ir aizliegts.

Vēl viena pašu radīta problēma ir nespēja izmantot ekonomikas relatīvās priekšrocības. Nepastāvot deficitārai cenu kalkulācijai, nav viegli uzzināt, kādas ir dažādu preču un pakalpojumu patiesās izmaksas. Ja atgriežamies pie 15.2. tabulā aplūkotā piemēra un Portugāles vietā ņemam Krieviju, tad ar vienkāršas metodes palīdzību varam šo situāciju ilustrēt. Metode ir šāda: ļausim Krievijai izlietot nodokļus un subsīdijas tādējādi, ka tiek radīti atšķirīgi apstākļi viņa un audumu ražotājiem. Ja audumu realizācija Krievijā tiek spēcīgi subsidēta, turpretī tirdzniecība ar viņu tiek aplikta ar pārmērīgiem nodokļiem (*burdened by taxation*), tad abu ražojumu cenu attiecība vēl pirms tirdzniecības uzsākšanas var tikt izjaukta tik lielā mērā, ka Krievija var pretendēt kļūt par valsti ar relatīvām priekšrocībām audumu ražošanā. Un galu galā valsts importē produkciju, kurai ir relatīvās priekšrocības (t. i., viņu), kaut gan šo produkciju vajadzētu eksportēt. Sekas, kas izriet no šī vienkāršā piemēra, būs tādas, ka Krievija piegādās preces, kuru ražošana prasa vairāk resursu

(spriežot pēc patērētā darba laika) nekā to preču ražošana, kuras tā saņem. Un tad ekonomika kopumā cietīs zaudējumus, lai gan varētu gūt peļņu no starptautiskās tirdzniecības.

15—1. Relatīvās priekšrocības praksē

Balstoties uz Krievijas iekšējām cenām, varam droši teikt, ka 5 tonnas vara šeit var apmainīt pret 1 automašīnu.

Ja aplūkojam vara un līdzvērtīgu automašīnu pasaules cenas (*international prices*), tad attiecība būs šāda: 2 tonnas vara = 1 automašīna.

Attiecībā uz Krieviju tas nozīmē, ka valsts, samazinot automobiļu ražošanu par 1 vienību un palielinot vara ieguvī par 5 tonnām, šīs 5 tonnas varētu apmainīt pret 2,5 automobiļiem. Ja Krievija šādi izmantotu savas relatīvās priekšrocības vara ieguvē, tad, pārrēķinot automobiļos, vara ieguves pieaugums par 5 tonnām dotu tirā peļņā 1,5 ($2,5 - 1 = 1,5$) automobiļus.

Šis aprēķins tomēr balstās uz priekšnosacījumu, kas var arī nebūt reāls, t. i., ka līdzekļus, kas nepieciešami 1 automobiļa ražošanai, patiešām var alternatīvi izmantot 5 tonnu vara ieguvei. Tā tas būtu ekonomikā, kas balstās uz deficitāro cenveidi. Kad Krievija no plānotas ekonomikas nonāks pie tirgusekonomikas un deficitārā cenveide kļūs par realitāti, krievi iegūs drošas zināšanas par to, kādām precēm un pakalpojumiem viņu zemē ir relatīvās priekšrocības.

A v o t s: The Economist. 1990. Oct. 20. P. 10.

Ja iekšzemes cenas ir nepareizas (*erroneous*), tirdzniecība ar ārzemēm tautsaimniecībai drīzāk nes zaudējumus nekā peļņu. Šāds apgalvojums nav tikai teorētisks izdomājums. Aprēķini, kas izdarīti Rumānijā, rāda, ka šī valsts ir pārdevusi attīrītus naftas produktus par 25 ASV dolāriem tonnā lētāk, nekā tā samaksājusi par ražošanā izmantoto jēlnaftu (sk.: Winiecki J. The distorted world of Soviet-type economies. Pittsburgh, 1988. P. 154). Runājot žurnāla The Economist (1991. 5. janv. 55. lpp.) vārdiem, «dārgs metāls, plastmasa, kartons, gumija, enerģija pa vienu galu iet iekšā, trabanti, kuru vērtība ir zemāka par šo sastāvdaļu summu, pa otru galu nāk ārā».

Ja runājam par bijušo Austrumvāciju, var teikt, ka, pārdodot metālu, plastmasu utt. par pasaules cenām, tā būtu vairāk nopelnījusi, nekā pārdodot trabantus. Sabiedrībai būtu bijis lielāks labums, ja darbaspēks (*manpower*), kas iesaistījās šo automobiļu izgatavošanā, būtu spēlējis bridžu, nevis ražojis. Šajā gadījumā izejvielu vērtība ražošanas procesā ir tikai mazinājusies.

15.5. Nevēlēšanās paplašināt tirdzniecību ar Rietumiem

Trešais pašu radītais šķērslis specializācijas un starptautiskās preču maiņas piedāvāto peļņas iespēju izmantošanā ir Austrumu bloka — kā norobežotas valstu grupas — paustais mērķis: visās jomās saglabāt maksimālu neatkarību no Rietumiem. Tā sakot, būt maksimāli pašpietiekamām. Tā sekas, pirmkārt, ir koncentrēšanās uz samērā plašu produkcijas spektru, taču praktiski tas liedz iespēju kļūt vienādi spēcīgām visās sfērās. Specializācijas iespēja un ar to saistītais ražīguma pieaugums tādējādi arī tiek ierobežots.

Otrkārt, to preču ražošanu, kas bija domāta eksportam uz Rietumiem, agrāk noteica tikai vajadzība pēc importa. Sarežģītas tehnoloģijas preču (*technologically advanced products*) importu, kā arī nepieciešamos resursus, kuru nebija pašām Austrumu bloka valstīm, dažas luksuspreces (*luxury goods*) privileģētajiem un pārtiku masām vajadzēja apmaksāt konvertējamā valūtā, ko deva eksporta ieņēmumi. Tā kā importu noteica šādi argumenti, par neatliekamu uzdevumu (*task at hand*) kļuva atbilstīga eksporta apjoma nodrošināšana. Šajā teorijā netika ierādīta liela nozīme Rikardo atziņai, ka tirdzniecība ar citām valstīm paver relatīvo priekšrocību izmantošanas iespējas un tādējādi var veicināt šīs valsts resursu labāku izmantošanu. Taču saskaņā ar marksistisko teoriju darbs pakalpojumu nozarēs, konkrēti — tirdzniecībā, tika uzskatīts par neražīgu (sk. arī apakšnodaļu 6.4).

Tādējādi radās savdabīga eksportdarbības forma. Pieņemsim, ka visaptverošais plāns nosaka, ka kādā Austrumu bloka valstī nākamajā gadā nepieciešamais eksporta ieņēmums konvertējamā valūtā ir 20 miljardi dolāru. Šis ieņēmums tiek sadalīts pa atsevišķiem ekonomikas sektoriem un pēc tam tālāk — pa atsevišķiem uzņēmumiem. Pieņemsim, ka kādam uzņēmumam ir dots rīkojums ar lauksaimniecības mašīnu eksportu nopelnīt 10 miljonus ASV dolāru. Taču pieprasījums pēc šīs produkcijas negaidīti pieaug. Saskaņā ar plānu nepieciešams eksportēt 1000 mašīnu, paredzētā cena — 10 000 dolāru par katru. Pat ja pieprasījums ārzemēs pārsniedz plānā iecerēto, uzņēmums nav ieinteresēts pārdot vairāk par plānoto daudzumu. Jo uzņēmums, pārdevis 1200 mašīnas par 11 000 dolāru katru, riskē nākamgad saņemt ieņēmumu plānu, kas orientēts uz šiem skaitļiem. Bet tad tirgus situācija, iespējams, būs

daudz sarežģītāka — neviens nevar pateikt, ko uzsāks konkurējošie kapitālistiskie ražotāji citās valstīs.

Plānam centrējoties galvenokārt uz dolāru pelnīšanu uzņēmumā, rezultāts visdrīzāk būs tāds, ka eksportējamo preču daudzums mazināsies. Ja par precī būs iespējams saņemt 11 000 dolāru, uzņēmums apmierināsies, pārdodot uz ārzemēm tikai 910 mašīnas un tomēr nopelnot plānā paredzētos 10 000 dolāru. Resursus, kas bija paredzēti pārējo 90 mašīnu ražošanai, jādodomā, varēs rezervēt citiem nolūkiem (sk. 6. nodaļā aizsākto sarunu par nepieciešamību uzņēmumos veidot dažādu materiālu rezerves uzkrājumus).

Rezumēsim. Pašu radītie šķēršļi, tādi kā vadītāja ieinteresētības un deficitārās cenveides trūkums, tieksme pēc pašapgādes apgrūtina centralizēti plānotas ekonomikas spēju izmantot tos labumus, ko sola starptautiskā tirdzniecība ar tirgusekonomikas valstīm. Izolēšanās no Rietumu tirgusekonomikām ļoti ierobežo arī jaunu tehnoloģiju pārņemšanas iespējas.

15.6. Prasība pēc divpusējas bilances tirdzniecībā starp plānsaimniecības valstīm

Kā norisinājās tirdzniecība starp pašām Austrumu bloka valstīm? Vai te bija cita, labāka sistēma? Diemžēl tirdzniecība, kas bija organizēta ar SEPP (Savstarpējās ekonomiskās palīdzības padome)¹ starpniecību, gandrīz nemaz neveicināja katras valsts relatīvo priekšrocību izmantošanu. Lielā mērā tas notika tādēļ, ka tirdzniecība SEPP ietvaros balstījās galvenokārt uz divpusēju bilanci (*bilateral balance*). Tas nozīmē, ka katrs valstu pāris centās sabalansēt eksportu un importu. Tas bija viens no iemesliem, kādēļ 1991. gada sākumā SEPP beidza pastāvēt.

Tiecoties pēc divpusējas bilances, starptautiskās tirdzniecības apjoms sašaurinās — ilustrēt šo faktu nav grūti. Pieņemsim, ka Polijai, eksportējot preces uz Rumāniju, tirdzniecības bilanci veidojas prāvs aktīvais saldo (*surplus*), turpretī tirdzniecībā ar Ungāriju veidojas

¹ SEPP tika nodibināta 1949. gadā, un tajā ietilpa Padomju Savienība, Ungārija, Čehoslovākija, Bulgārija, Polija, Rumānija, Albānija un Austrumvācija. 1962. gadā Albānija no SEPP izstājās, bet Mongolija iestājās. Vēlāk pievienojās Kuba un Ziemeļvietnama.

atbilstīgs deficīts. Ja tirdzniecībai gan ar Ungāriju, gan ar Rumāniju jābūt atsevišķi sabalansētai, tad Polijai jāmazina eksports uz Rumāniju un imports no Ungārijas.

Turpretī, tirgojoties ar Rietumiem, Polijai šādu ierobežojumu nav. Ja Polijai ir deficīts tirdzniecībā ar Franciju, tas neradīs problēmas, ja tai būs tāda paša apjoma aktīvais saldo, tirgojoties ar Lielbritāniju. Tas ir tādēļ, ka gan franču franki, gan britu mārciņas ir konvertējamas valūtas. Tas nozīmē, ka abas šīs valūtas var brīvi mainīt vienu pret otru. Tā kā francūži atzīst maksājumus britu mārciņās, radušos deficītu tirdzniecībā ar Franciju poļi var segt ar aktīvo saldo, kurš rodas, tirgojoties ar Lielbritāniju.

1963. gadā tika ieviests «konvertējamais rublis». Tā mērķis bija aizstāt divpusējo bilanci ar daudzpusēju bilanci (*multilateral balance*), kuras izplatība SEPP valstu vidū pieauga. Tādā gadījumā aktīvo saldo, kas Polijai rastos, tirgojoties ar Rumāniju, varētu izmantot, lai segtu deficītu tirdzniecībā ar Ungāriju. Tomēr, tā kā cenas, kas pastāvēja SEPP valstu tirgū, bieži vien atšķīrās no cenām Rietumu tirgū, tad ieinteresētība šīs sistēmas lietojumā mazinājās. Pieņemsim, ka par precēm, ko Polija eksportē uz Rumāniju, poļi iegūtu vairāk, ja pārdotu tās Lielbritānijai. Poļi tādā gadījumā būs ieinteresēti mazināt tirdzniecību ar Austrumiem un tās vietā paplašināt tirdzniecību ar Rietumiem. Rumāņi, tieši otrādi, būs ieinteresēti nopirkt no Polijas pēc iespējas vairāk, jo preces, ko viņi no tās saņem, ir lētākas nekā Rietumu tirgū. Tādējādi konvertējamā rubļa sistēma tā arī nefunkcionēja saskaņā ar tās ieviešanas mērķiem.

Ja vienas plānsaimniecības ietvaros un to savstarpējās attiecībās nepastāv deficitārā cenveide, rodas nopietni šķēršļi specializācijas un relatīvo priekšrocību izmantošanā. Plānotas ekonomikas valstīs ražoto preču vērtību bija grūti izteikt Rietumu cenās. Lielākoties tas bija tādēļ, ka plānotas ekonomikas valstīs kvalitāte bieži vien neatbilst prasībām, kādas tiek izvirzītas tirgusekonomikas zemēs. Savukārt SEPP valstu tirgū preču cenas tika noteiktas vienošanās ceļā. Ja radās nepieciešamība sabalansēt tirdzniecību katra valstu pāra starpā, tad visa tirgošanās izvērtās par tīru barterdarījumu. Polija tikai tad bija ar mieru pārdot Rumānijai noteiktu daudzumu preču, ja apmaiņā tā saņēma kaut ko līdzvērtīgu vai, no poļu viedokļa, pat vērtīgāku.

Tam, ka Austrumu bloka valstu darījumos nefunkcionēja konvertējama valūta, bija nopietnas sekas: šo valstu savstarpējos tirdzniecības norēķinos (*settlement for trade*) nevarēja izmantot naudu, tas ir, nauda nevarēja veikt savas funkcijas. Tādējādi mēs esam atgriezušies pie 11. nodaļā aprakstītās sievas ar āboliem, kas, meklējot tomātus, raugās pēc sievas ar tomātiem, kura savukārt medī ābolus.

Kopš SEPP sistēma ir sabrukusi, bijušajām plānsaimniecības valstīm ir pavērusies brīvība savstarpējā tirdzniecībā arvien plašāk izmantot cieto, brīvi konvertējamo valūtu. Šādi tās atbrīvosies no nepieciešamības ievērot divpusējo bilanci un varēs gūt vairāk labuma no starptautiskās darba dalīšanas.

15—2. Valūtas kursu dažādība

1937. gadā ASV dolārs maksāja 53 kapeikas. 1950. gadā Staļins noteica dolāra cenu 4 rubļu vērtībā, lai gan viņa ekonomiskie padomnieki ieteica 14 rubļus. Staļins gluži vienkārši nodzēsa ciparu 1, jo viņš gribēja, lai padomju valūta vismaz uz papīra izskatītos jo spēcīga. «Tam nebija nekādas jēgas,» saka Šmeļovs un Popovs, «jo šāds rubļa maiņas kurss nekādos norēķinos lietots netika.» (Op. cit. 229. lpp.)

Tirdzniecībā ar rietumvalstīm valūtas kursu (dolāra cenu rubļos) noteica katrā atsevišķā gadījumā individuāli atkarībā no konkrēta preču veida. «Piemēram, no kokmateriālu eksporta ieņemto valūtu ārējās tirdzniecības apvienības konvertē rubļos pēc viena valūtas kursa, turpretī, ja tiek importētas iekārtas, konvertējamā valūta tiek pārvērsta rubļos pēc pavisam cita kursa.» (Turpat. 229. lpp.)

Faktiski ASV dolāram Krievijā ir vairāk nekā 10 000 dažādu cenu rubļos. Pastāvot šādai politikai, pilnībā izzūd cenas spēja signalizēt par deficīto resursu izvietojumu.

IV daļa

Privatizācija, uzskaitē un izaicinājumi nākotnei

Tirgusekonomikas ieviešanas nepieciešams nosacījums ir ražošanas līdzekļu privātīpašums. Valsts sektora īpašuma nodošana privātajam sektoram nebūs vienkārša — radīsies daudz sarežģītu problēmu. Taču svarīgi ir tas, ka jaunie (privātie) īpašnieki ražošanas līdzekļus izmantos efektīvi. Turklāt privatizācija — ne tikai uzņēmumu, bet arī dzīvokļu un aramzemes — jāvada tādā veidā, ko vairākums cilvēku uzskata par godīgu. Priekšstatī par efektivitāti un godīgumu viegli var nonākt konfliktā, un, ja tā gadās, starp tiem jāatrod visiem pieņemams līdzsvars.

Lai sagatavotu racionālus ekonomiskus lēmumus, uzņēmumu administrācijai ir nepieciešama informācija par ražošanas izmaksām un ieņēmumiem. Tādēļ ir vajadzīga laba uzskaites sistēma. Lai varētu novērtēt firmas ikdienas darbību, nepieciešama arī tāme. Salīdzinot reālos ienākumu un izdevumu skaitļus ar tāmē paredzētajiem, vadība savlaicīgi tiks brīdināta, ja kaut kas ies greizi.

Pārejot no plāna uz tirgu, nāksies sastapties ar daudziem izaicinājumiem. Cenu reforma un brīva konkurence nav

iedomājama bez privātīpašuma ieviešanas, to priekšnosacījums ir arī tirdzniecības barjeru nojaukšana. Ārzemju konkurence ierobežo vietējo monopolu varu. Cenas krītas. Patērētāji brīvi var izvēlēties, jo darbojas alternatīvi piegādātāji. Tas nodrošina resursu efektīvāku izmantošanu.

Pārejas fāzē daudzas firmas tomēr tiks izstumtas no uzņēmējdarbības. Tādējādi, šķiet, ka zināmu laiku būs grūti izvairīties no bezdarba pieauguma. Lai iedzīvotāji mierīgi uztvertu nenovēršamās ekonomiskās grūtības, ko radīs pāreja uz veiksmīgi darbojošos tirgusekonomiku, ir vitāli svarīgi, lai tautas acīs valsts pārvaldes iestādes būtu politiski likumīgas. Tāpēc politiskā plurālisma un demokrātijas nodibināšanu un pāreju no plāna uz tirgu var uzskatīt par vienas medaļas divām pusēm.

*Komunisti var izteikt savu teoriju vienā tēzē:
privātīpašuma iznīcināšana.*

Kārlis Markss un Frīdrihs Engelss

16. nodaļa

Privatizācija Viduseiropā un Austrumeiropā

Jādomā, ka vissvarīgākā reforma, ko Viduseiropā un Austrumeiropā pieprasīs pāreja no plāna uz tirgu, būs tā īpašuma privatizācija, kas tika nacionalizēts komunistu valdīšanas laikā. Reformas šajā jomā prasīs daudzu politisku, ekonomisku un juridisku problēmu paralēlu risinājumu. Šajā grāmatā akcentēti galvenokārt ekonomiskie jautājumi.

Būtībā ir runa par četru tipu īpašumu — sīkuzņēmumu, namu, lauku saimniecību un lielo uzņēmumu — privatizāciju.

16.1. Privatizācijas trīs aspekti

Ikvienu politiski ekonomisku problēmu, šajā gadījumā privatizācijas (*privatization*) jautājumu, var aplūkot trejādi: efektivitātes, sadales un stabilitātes aspektā.

Efektivitāte. Kā vajadzētu organizēt privātīpašumu, lai esošais ražošanas aparāts un nekustamais īpašums tuvākajā nākotnē tiktu visefektīvāk izmantots (šo parādību bieži sauc par «statisko» efektivitāti)? Jautājums par efektivitāti rodas arī sakarā ar ieguldījumiem jaunās ražošanas jaudās un nekustamajā īpašumā, t. i., rodas jautājums par ilgtermiņa efektivitāti (bieži saukta par «dinamisko» efektivitāti).

Sadale. Kā alternatīvas privatizācijas metodes ietekmē ienākumu un bagātības sadali? Arī šeit var nodalīt tuvāko perspektīvu (ienākumu sadale) un tālāko perspektīvu (uzkrāto ienākumu, proti, bagātības sadale).

Stabilitāte. Kā alternatīvi privatizācijas līdzekļi tuvākā nākotnē ietekmēs makroekonomikas mainīgos lielumus, piemēram, inflāciju un bezdarbu? Un kā privatizācijas process laika gaitā ietekmēs strukturālos pārkārtojumus?

16.1. tabula dod iespēju sakārtot argumentus, taču negarantē nepārprotamas atbildes uz visiem jautājumiem. Bieži atbildes tikai vienā vai pārīs aillītēs būs izšķirīgas, lai pieņemtu lēmumu, kādā veidā privatizācija būtu jāveic katrā konkrētā gadījumā.

**16.1. tabula. Privatizācijas trīs aspekti:
efektivitāte, sadale un stabilitāte**

	Tuvākā nākotnē	Laika gaitā
Efektivitāte	1 <i>Statiskā efektivitāte</i>	2 <i>Dinamiskā efektivitāte</i>
Sadale	3 <i>Ienākumu sadale</i>	4 <i>Bagātības sadale</i>
Stabilitāte	5 <i>Pielāgošanās cikliskām svārstībām</i>	6 <i>Pielāgošanās jaunām struktūrām</i>

16.2. Efektivitāte sīkuzņēmumos

Iemesls, kādēļ sīkuzņēmumus (*small businesses*) nodala atsevišķā kategorijā, ir tas, ka šādus uzņēmumus samērā viegli var pārdot vienam jaunam īpašniekam. Vairākās Viduseiropas un Austrumeiropas zemēs, definējot sīkuzņēmumu, tiek akcentēta tieši tā piederība vienai personai. Runa ir par veikaliem, frizētavām, nelielām viesnīcām, restorāniem, kravas automobiļiem, taksometriem, nelielām fabrikām, remontdarbnīcām. Polijā un Ungārijā sīkuzņēmumi tiek definēti kā uzņēmumi, kuri komunisma apstākļos parasti piederēja vietējās varas iestādēm. Tādēļ šajās divās valstīs sīkuzņēmumu privatizācija visādā ziņā ir municipāls jautājums.

Sīkuzņēmumus var pārdot izsolē (*auctioned off*). Čehoslovākijā šī metode tika izmantota. Tas, kurš domā, ka viņa vadībā uzņēmums gūs vislielāko peļņu, parasti izsolē solīs visvairāk. Publiska izsole ar daudzu dalībnieku piedalīšanos palielinās varbūtību, ka «īstais cilvēks» būs «īstajā vietā», t. i., beigu beigās par īpašnieku kļūs vispiemērotākā persona.

Tomēr pat ar šo relatīvi vienkāršo privatizācijas formu ir saistīts daudz problēmu. Īsumā aplūkosim trīs no tām: cenu reformas sekas, finansēšanas problēmas un darījumi ar ārzemju pircējiem.

Nopietni potenciālie pircēji, pirms pieņems piedāvājumu iegādāties sīkuzņēmumu, aplēsīs gaidāmās izmaksas un ienākumus. Lai to izdarītu, viņiem vajadzēs uzminēt ražošanai nepieciešamo izejvielu (resursu) cenas un saražoto preču (gala produktu) cenas nākotnē. Tas ir samērā grūti izdarāms pat tirgusekonomikā. Viduseiropā un Austrumeiropā piedevām vēl rodas problēma, kā novērtēt pašreizējo un gaidāmo **cenu reformu** ietekmi uz ienesīgumu nākotnē. Ilustrācijai aplūkosim kādu uzņēmumu, kas pašlaik pārdod subsidētu produkciju (piemēram, pārtikas preces) un izmanto subsidētus resursus (piemēram, elektrību). Kad subsidijas tiks būtiski ierobežotas vai izzudīs pilnīgi, tad parādīsies tirgus cenas, kuras var ievērojami atšķirties no pašreizējām cenām. Katrā ziņā cenu struktūra nākotnē nevienam nav droši zināma.

Ja runājam par precēm, kuras pārdod starptautiskajā tirgū, sākotnēji būs iespējams izmantot pasaules tirgus cenas, pieskaitot transportizmaksas, muitas nodevas (*customs charges*) utt. Tas būs labs aizsākums nākotnes cenu aprēķināšanai. Tomēr iespējams, ka tikai pavisam neliela daļa sīkuzņēmumam nozīmīgo resursu un gatavās produkcijas būs starptautiskās tirdzniecības objekts. Tad varam ņemt vērā tā saukto netirgojamo preču (*non-tradeables*) tirgus cenas citās (Rietumu) valstīs. Šīs cenas tiek noteiktas tādām precēm (piemēram, enerģijai un cementam), kas nemaz nefigurē starptautiskajā tirdzniecībā vai arī tiek tirgotas ļoti mazā apjomā. Šīs tirgus cenas katrs pats var izmantot savās aplēsēs pašreizējo subsidēto cenu vietā un aprēķināt ienesīgumu nākotnē.

Kad subsidijas tiks atceltas, cenas augs un rindas izzudīs. Ražotāji, kas tad būs atbrīvojušies no noteicošā plāna, redzēdami, ka viņu ražojumiem cenas būtiski paaugstinās, iespējams, vēlēšies palielināt ražošanas apjomu. Virsstundu (*overtime*) izmantošana un ieguldījumi

jaunā tehnikā tad var izrādīties ienesīgi. Par dažām precēm — pēc kurām agrāk bija garas rindas un kurām subsīdijas bija samērā nelielas — patērētāji izrādīs lielu vēlēšanos maksāt. Tas nozīmē, ka tirgus var pieļaut gan ražošanas apjoma palielināšanos, gan cenu kāpumu. Taču pēc citām precēm (pēc kurām rindas bija īsākas un kurām subsīdijas bija lielākas) pieprasījums var sarukt, ja krasi pieaugs cenas. Šo preču ražošanas pieaugums savukārt spiedīs cenas uz leju. Tieši šāds process, kad daudzām precēm cenas cēlās un daudzām — kritās, 1990. gada pirmajos mēnešos norisinājās Polijā. Tas notika tādēļ, ka ar 1990. gada 1. janvāri tur atcēla cenu regulēšanu.

Sakarā ar lielo nenoteiktību, kas valda Viduseiropā un Austrumeiropā, attiecībā uz līdzsvara cenām nākotnē būs grūti izvairīties no tā, ka uzņēmumu iegāde balstīsies uz aplamām cenu aplēsēm. Tas nozīmē, ka uzmanīgāki cilvēki, bet, iespējams, ka viņi ir arī paši piemērotākie, pagaidām atteiksies no uzņēmumu pirkšanas un vadīšanas.

Ekonomikā, kam raksturīgas subsīdijas un regulēta ārējā tirzniecība, ir aktuāls arī efektivitātes jautājuma dinamiskais aspekts. No visas ekonomikas interešu viedokļa ir svarīgi, lai jaunie ieguldījumi balstītos uz cenām, kuru pareizība būs spēkā ilgāku laikposmu. Pretējā gadījumā sabiedrība galu galā iegūs neizdevīgus ieguldījumus un, kas būs vēl sliktāk, tādas ietekmīgas grupas, kas pretosies nepieciešamajām cenu reformām, atceroties viņu pašu nesen izdarītos ieguldījumus.

Vārdu sakot, gan statiskā, gan dinamiskā efektivitāte prasa savlaicīgu cenu reformu un tirgus cenas atbrīvošanu tām precēm, kas nav paredzētas ārējam tirgum.

Cits jautājums saistīts ar uzņēmuma iegādes **finansēšanu**. Papildus saviem personiskajiem naudas līdzekļiem (pašu kapitāls) potenciālajam uzņēmuma pircējam nereti nāksies aizņemties naudu (aizdevu kapitāls). Tirgusekonomikas valstī viņš griezīsies bankā ar lūgumu piešķirt aizdevumu. Banka apsvērs biznesa ideju, šajā gadījumā uzņēmuma pirkumu. Ja banka būs pārliecināta, ka biznesa ideja ir tik droša, ka aizdevums tiks atmaksāts ar procentiem, līdzekļi tiks piešķirti. Taču mūsdienu Viduseiropā un Austrumeiropā nav nevienas uz tirgu orientētas banku sistēmas. Ļoti vajadzīgi ir arī kvalificēti baņķieri un finanšu eksperti (*financial analysts*), kas varētu novērtēt dažnedažādos noguldījumus un tādējādi nodrošinātu efektīvu kapitāla izmantošanu.

Cik daudz uzņēmumu varētu atļauties **iztirgot ārzemniekiem** — tāds ir trešais jautājums, kas saistīts ar valsts īpašumā esošo sīkuzņēmumu pārdošanu. Ja domājam par efektivitāti, tad īpašnieki ārzemnieki ir pozitīvs faktors. Viņiem līdzīgu nāktu pieredze un lietpratība attiecībā uz tehnoloģiju un pārvaldi (*management*). Turklāt šie īpašnieki ieplūdinās valstī kapitālu. Importēto kapitālu veidos daļēji Rietumu tehnika un citas iekārtas un daļēji Rietumu valūta, ko jaunajiem īpašniekiem vajadzēs maksāt, lai pārņemtu uzņēmumu.

16.3. Efektivitāte lauksaimniecībā un dzīvojamā fonda tirgū

Lauksaimniecības pārveidošana ietver divus aspektus: lauksaimniecības uzņēmumu sadalīšanu sīkākās ražotnēs un privatizāciju. Ja lielu saimniecību sadala sīkākās, var mazināties «apjoma efekts». Tas pats par sevi var mazināt efektivitāti. No otras puses, pieredze rāda — ja lielos zemes īpašumus sadala mazākos un izveidojas situācija, ka tiem, kas zemi apstrādā, tā arī pieder, ir sagaidāms straujš un būtisks produkcijas pieaugums. Tā kā valsts un kolektīvās saimniecības Viduseiropā un Austrumeiropā ir apmēros milzīgas, zemes sadalīšana un privatizācija būtu labākais veids, kā palielināt un uzlabot apgādi ar pārtiku. Domājot par privatizāciju, arī efektivitātes apsvērumu dēļ būtu saprātīgi dot zināmas priekšrocības tiem, kas zemi apstrādā šobrīd — viņi zinās specifiskos ražošanas priekšnosacījumus (augsnas apstākļus, klimatu utt.) un tādējādi, kopumā ņemot, prasīs visefektīvāk izmantot saimniecības zemi.

Kas attiecas uz **dzīvojamo fondu** (*housing*), vismaz uz dzīvokļiem, prakse ir pierādījusi, ka cilvēks, kam pieder viņa paša dzīvoklis, ir vairāk ieinteresēts tērēt laiku un naudu tā uzturēšanai un remontam nekā tas, kurš tikai maksā īri. (Šī parādība tika īsi aplūkota apakšnodaļā 3.4.)

Tas pats ir spēkā Viduseiropas un Austrumeiropas valstīs gadījumos, ja mājas un dzīvokļi pieder tiem, kas tajos dzīvo. Tādēļ sakarā ar dzīvojamā fonda privatizāciju būtu jāizstrādā namīpašuma tiesības (*home ownership*). Tomēr būs vajadzība arī pēc īres dzīvojamā fonda tirgus. Lai apmierinātu šo vajadzību, valsts varētu atbalstīt dzīvojamo namu pārdošanu privātiem investoriem. Viņi savukārt

izīrētu dzīvokļus, cerēdami gūt labu peļņu no ieguldītajiem līdzekļiem. Domājot par dinamisko efektivitāti, ir svarīgi mazināt vai pilnīgi pārtraukt īres maksas regulēšanu. Ja īres maksu noteiks varas iestādes, namīpašniekam nebūs stimula ēku atjaunot vai uzturēt kārtībā, jo šādus izdevumus nebūs iespējams kompensēt, nepaaugstinot īres maksu. Tāpat zudīs stimuls celt jaunus dzīvojamus namus.

16.4. Efektivitāte lielajos uzņēmumos

Lielo uzņēmumu privatizācija rada pilnīgi jaunas problēmas. Domājot par efektivitāti, ir vēlama spēcīga konkurence daudzu uzņēmumu starpā. Jālikvidē esošie monopoli un jānovērš citi konkurences šķēršļi (*obstacles*). Kur vien iespējams, lielie uzņēmumi jāsadala sīkākās ražotnēs un pēc tam jāprivatizē. Turklāt ir svarīgi radīt maksimāli labvēlīgus apstākļus jaunu uzņēmumu dibināšanai. Kā jau atzīmējām, svarīga ir brīva tirdzniecība ar ārvalstīm, lai garantētu gan pareizas cenas pašu zemē, gan arī to, lai patērētājiem būtu alternatīvi piegādātāji un viņi varētu izvēlēties. Patērētāju izvēle ir reālas ražotāju konkurences izpausme.

Ja vēl ārvalstu uzņēmumiem atļaus valstī dibināt viņu pašu rūpnīcas, tad tiks radīti apstākļi spēcīgākai konkurencei un efektīvākai resursu izmantošanai.

Kopumā ņemot, liela nozīme būs tādai uzņēmējdarbības likumdošanai (*business legislation*), kas veicina konkurenci un ietver gan noteikumus, kuri nodrošina atklātu un nediskriminējošu valsts sektora objektu pirkšanu, gan tādu likumu, kas nodrošina brīvu iespēju jaunu uzņēmumu dibināšanai, gan arī aizliegumu vienoties par cenām un slēgt kartelvienošanās (*ban on price and bidding cartels*).

Kad par mērķi tiek izvirzīta maksimāla peļņa, tad resursu izniekošana būs minimāla. Uzņēmuma darbības vadīšanas centrā nonāks patērētāju pieprasījuma apmierināšana — arī šādas sekas izriet no vēlmes gūt maksimālu peļņu. Spēcīgā konkurence piespiedīs šādā tik vēlāmā veidā rīkoties ne vien lielu uzņēmumu vadību, bet arī profesionālos īpašniekus.

Akciju īpašuma tiesības (*share ownership*) principā var realizēt divos dažādos veidos. Realizējot aktīvo veidu, akciju īpašnieks vērīgi sekos

akciju sabiedrības darbībai. Ja uzņēmums tiks vadīts slikti, īpašnieki piespiedīs tajā izdarīt pārmaiņas, piemēram, nomainīs vadību un ievēlēs jaunu valdi. Šo aktīvo īpašuma tiesību realizēšanas veidu bieži sauc par «balss metodi» (*voice method*); īpašnieki liek sadzirdēt savas balsis, protestējot pret sliktu vadīšanu (*operation*).

Pasīvais īpašuma tiesību realizēšanas veids nozīmē to, ka akcionāri, kuri nav apmierināti ar akciju sabiedrības darbu, pārdod savas akcijas, piemēram, fondu biržā. Šo metodi sauc par «iziešanas metodi» (*exit method*); akciju īpašnieki izrāda savu neapmierinātību, pametot grimstošo kuģi. Ja daudzi akcionāri lietos šo metodi, akciju cena kritīsies. Tas radīs neapmierinātību atlikušo (un jauno) akcionāru vidū. Viņiem būs stimuls «sapurināt» sabiedrības vadību, tādējādi izraisot pārmaiņas tās darbībā (balss metode). Turklāt, ja šīs sabiedrības akciju cena būs zema, tai var rasties grūtības, aizņemoties naudu bankā; tāpat nebūs viegli pālicināt sabiedrības pašu kapitālu, pārdodot jaunas akcijas.

Balss metodi ir vieglāk realizēt, ja īpašums ir koncentrēts tikai viena vai dažu galveno īpašnieku rokās. Daļēji tas īpašniekiem dos ievērojamu ietekmi un informāciju (pateicoties balsu skaitam kopsapulcē un pārstāvībai uzņēmuma valdē), un daļēji tas radīs spēcīgu ieinteresētību iesaistīties akciju sabiedrības darbībā.

Turpretī, ja īpašums ir sadalīts daudzu sīkīpašnieku starpā, katra akcionāra līdzdarbošanās būs krietni mazāka. Ja nav izteikti norobežotas grupas, kurai ir liela ieinteresētība akciju sabiedrības darbībā, prasības sabiedrības vadībai maksimizēt peļņas ieguvu tiks izteiktas mazāk neatlaidīgi. Jādomā, ka daudzi sīkīpašnieki izdara mazāku spiedienu uz sabiedrības vadību nekā daži samērā ietekmīgi profesionāli īpašnieki.

Ko viss teiktais nozīmē attiecībā uz privatizāciju Viduseiropā un Austrumeiropā? Viens ceļš ir organizēt īpašuma tiesības apmēram šādā veidā: jaunā valsts valdība nodibina investīciju sabiedrības (*investment companies*) vai holdingsabiedrības (*holding companies*), kuru vienīgais uzdevums ir realizēt profesionāla īpašnieka lomu vairākās citās sabiedrībās. Ikvienā valstī varētu būt no 10 līdz 30 šādu investīciju sabiedrību. Savukārt šo investīciju sabiedrību akcijas iedzīvotājiem varētu piešķirt par brīvu vai arī pārdot.

16—1. Privatizācija praksē

Polijā ir risinājušās spraigas diskusijas par to, kas varētu būt nākamie īpašnieki. 1991. gada pavasarī tika apspriests šāds kompromisa variants: 80% akciju varētu pārdot iedzīvotājiem vai atdot viņiem par brīvu. Atlikušie 20% tiktu atvēlēti uzņēmumu strādniekiem, iespējams, uz pusi lētāk, nekā tika pārdoti minētie 80%. 10% (no šiem 80%) akciju varētu pārdot ārzemniekiem. Ja viņi vēlētos lielāku daļu, būtu nepieciešama speciāla atļauja. Tā kā Polijas varas iestādēm ārzemnieku investīcijas ir izdevīgas, jādoma, ka faktiski šāda atļauja būs tīra formalitāte.

Tika apspriests arī cits modelis. Lielā uzņēmumā 70% akciju tiktu sadalīts starp četrām grupām: uzņēmuma darbiniekiem (ne vairāk par 20%), tautai, finanšu iestādēm un kopējiem pensiju fondiem.

Atlikušos 30% varētu sadalīt visiem pilsoņiem pirkšanas tiesību (sertifikātu jeb vaučeru; *vouchers*) formā. Šie vaučeri vēlāk tiktu apmainīti pret dažādu privātu «privatizācijas fondu» (holdingsabiedrību vai investīciju sabiedrību) akcijām. Iesākumā privatizācijas fondi būtu jāvada pieredzējušiem ārzemju finanšu ekspertiem.

Katram privatizācijas fondam savukārt vajadzētu izmantot savas pirkšanas tiesības, lai iegādātos uzņēmumu akcijas, piemēram, izsolēs, kur varas iestādes vienkārši pārdod bijušo valsts uzņēmumu akcijas. Privatizācijas fonda vadība tiktu stimulēta aizstāvēt īpašnieku intereses. Tas varētu nozīmēt uzņēmumu dramatisku reorganizāciju. Privatizācijas fondu mērķim jābūt skaidri noteiktam — fondam piederušo akciju (akciju portfeļa) vērtības maksimāla palielināšana.

Polijā pirmo septiņu lielo uzņēmumu privatizācija tīri administratīvā plāksnē bija ļoti sarežģīta. Tā beidzās ar to, ka centralizēti uzsāktais privatizācijas process tika apturēts.

Dažos gadījumos valsts uzņēmuma vadība pati pasludināja uzņēmumu par bankrotējušu. Vēlāk ar juridisku mahināciju (*legal hanky-panky*) palīdzību šie uzņēmumi atkal uzradās — kā fēnikss no pelniem — ar jauniem, privātiem īpašniekiem (sk. iestarpinājumu 16—2).

Polijā valsts uzņēmumi maksā papildu nodokli (*extra tax*) par algu paaugstinājumu, kas pārsniedz varas iestāžu noteikto (sk. iestarpinājumu 18—1). Privātie uzņēmumi no šādiem nodokļiem ir atbrīvoti. Šī iemesla dēļ darbinieki bieži vien izdaris spiedienu, lai privatizāciju veiktu ātrāk.

Ungārijā centrālo varas iestāžu uzsāktā privatizācija ir lēna un birokrātiska. Tādēļ daži cilvēki iesaka uzņēmumus stimulēt, ja tie izrāda pašiniciatīvu privatizācijas plānu iesniegšanā.

Čehoslovākijā sīkuzņēmumus pārdod izsolēs. Pirmajā kārtā ļauj piedalīties tikai šīs valsts pilsoņiem. Varas iestādes nosaka katra uzņēmuma minimālo cenu. Ja par šo cenu pašu valstī nevar atrast pircēju, izsole jāorganizē vēlreiz, vairāksolīšanā ļaujot piedalīties arī ārzemniekiem.

Čehoslovākijā lielo uzņēmumu īpašuma tiesības tiek izplatītas iedzīvotāju vidū ar vaučeru palīdzību. Izsolēs ikviens pilsonis var lietot savus vaučerus. Šādā veidā ikvienā uzņēmumā 40—80% akciju ar vaučeru palīdzību tiek izplatīti pilsoņiem. Atlikušos 20—60% var sadalīt/pārdot uzņēmuma darbiniekiem (neliela daļa) un ārzemniekiem. Tiek apsvērta arī iespēja izveidot kaut ko līdzīgu Polijas privatizācijas fondiem, kurus vadītu cilvēki, kas spēj profesionāli veikt īpašnieka lomu.

Atsevišķi uzņēmumi izveidos kopuzņēmumus (*joint ventures*) ar ārzemniekiem, kas par savām akcijām maksās konvertējamā valūtā.

16.5. Tuvāks ieskats investīciju sabiedrībās

Bet kas novēros novērotājus, t. i., investīciju sabiedrības? Tiem, kas nav apmierināti ar investīciju sabiedrības peļņu, jādod iespēja pārdot sev piederošās šīs sabiedrības akcijas (iziešanas metode). Ja investīciju sabiedrības peļņas daļu varētu novirzīt kopējo pensiju fondu attīstībai, cilvēkam no malas rastos papildu iemesls izvirzīt savas prasības novērotājiem, citiem vārdiem, prasīt, lai investīciju sabiedrības veiktu labu darbu. Galu galā katra paša vecuma pensija būtu atkarīga no investīciju sabiedrības peļņas turpmākajos gados.

Vai ir vēlams firmas darbiniekiem piešķirt akcijas viņu pašu uzņēmumā vai arī pārdot tās viņiem ar atlaidi (*discount*)? Ja domājam par efektivitāti, tad atbilde būs negatīva. Jo tādā gadījumā maksimālās peļņas ieguves vietā uzņēmumam varētu tikt noteikti citi mērķi. Ja darbinieki kopumā veido lielu akcionāru grupu, viņi var censties saglabāt štata vietas un esošās ražošanas struktūras. Ja pieprasījums pēc uzņēmuma produkcijas mazinās, iespējams, būs grūti panākt nepieciešamo darbaspēka (*workforce*) samazinājumu. Akcionāri, kas arī nodarbināti šajā uzņēmumā, varētu pretoties vēlmei ieviest jaunu tehnoloģiju, kas palielina ražīgumu, vienlaicīgi izbrīvējot darbarokas. Nodarbinātības jautājumi laika gaitā būtu jārisina nacionālā vai reģionālā līmenī, un tos vajadzētu realizēt ar makroekonomiskiem līdzekļiem. Un, visbeidzot, ja mērķis maksimizēt peļņas ieguvu kļūtu nenoteikts un neskaidrs, uzņēmuma vadībai varētu rasties grūtības, aizņemoties kapitālu jauniem ieguldījumiem.

«Bet,» varētu iebilst, «vai apmierinātība ar darbu un līdz ar to arī efektivitāte nepieaugtu, ja strādniekiem piederētu uzņēmuma akcijas?»

Tas varētu būt pareizi attiecībā uz sīkuzņēmumiem, kur vadītāja un īpašnieka loma vairāk vai mazāk sakrīt. Šādās sabiedrībās būs visi priekšnosacījumi balss metodes darbībai (ģimenes uzņēmumi laikam gan ir pats labākais piemērs). Taču lielākos uzņēmumos individuālam laikam gan vispiemērotākā šķitīs izešanas metode, jo viņa ietekme ir tik niecīga, ka praktiski tā ir nemanāma.

Prakse rāda, ka uzņēmumi, kas pieder tiem, kas tajos strādā, reti kad ir darbojušies veiksmīgi. To apliecina, piemēram, dienviņslāvu sistēma ar saviem strādnieku kontrolētajiem uzņēmumiem. Tirgusekonomikas valstīs ir pavisam nedaudz šādu uzņēmumu. Ja strādnieku kontrole būtu vislabākā sabiedrību pārvaldes forma, tad, pastāvot uzņēmējdarbības organizatoriskajai brīvībai (*freedom of business establishment*) tirgusekonomikā, šī forma būtu izstūmusi no biznesa alternatīvās organizācijas formas. Tomēr tas nav noticis. Par lielāku kompāniju tipisku organizācijas formu ir kļuvušas akciju sabiedrības, kuru īpašnieki ir galvenokārt no ārpuses.

Dinamiskās efektivitātes aspektā svarīgi ir tas, ka tad, kad uzņēmumi sāk nest zaudējumus, tie tiek reorganizēti, slēgti vai pārdoti. Pretējā gadījumā darbaspēks, ēkas, tehnika utt. šajos uzņēmumos pārstās veikt savas funkcijas (*will be immobilized*). Šos resursus nevarēs izmantot efektīvākos uzņēmumos, un sabiedrības kopprodukcija tādēļ būs mazāka, nekā tā varētu būt. Ja neienesīgos uzņēmumos dzīvība tiek uzturēta mākslīgi, citi uzņēmumi par saviem ražošanas faktoriem būs spiesti maksāt vairāk, nekā tiem būtu jāmaksā citkārt. (Piemēram, tie uzņēmumi, kas var savervēt un noturēt darbaspēku ar subsīdiju palīdzību, «uzskrūvē» algas.)

Tāpēc ir nepieciešams likumu kodekss, kas nodrošinātu to, ka uzņēmuma vadība iesniedz bankrota pieteikumu (*bankruptcy petition*) tad, kad pasīvu vērtība (*value of liabilities*) ievērojami pārsniedz aktīvu vērtību (*value of assets*). Valstij te nebūtu jāiejaucas ar subsīdijām vai lētiem (*cheap*) aizdevumiem. Ja kādas valsts ekonomikā uzņēmumu budžetam nav stingru ierobežojumu, ar laiku lielas biznesa sektora jomas kļūs neefektīvas.

Prakse rāda, ka likums par bankrotu un stingrie budžetārie ierobežojumi ir nepieciešami ekonomiskās efektivitātes priekšnosacījumi. Tas nozīmē, ka sabiedrībai savā attieksmē pret uzņēmumiem un bankām ir strikti jānorobežo politikas sfēra un tirgusekonomika.

Arī robežlīnijai starp politiku un ekonomiku ir svarīga politiska/konstitucionāla nozīme. Politiskās varas un ekonomiskā īpašuma nepārprotama nošķiršana novērsīs pārāk ciešu politikas un ekonomikas saplūšanu. Ja lielo uzņēmumu privatizācijas gaitā izveido maz investīciju sabiedrību, taču katrai no tām pieder daudz uzņēmumu, tiek radīts potenciāls instruments, ar kuru iespējams vienlaicīgi realizēt gan profesionālās īpašuma tiesības, gan politisko varu. Šī iemesla dēļ skeptiskas balsis brīdina no pārāk straujas lielo investīciju sabiedrību izveides. Tās var dibināt tikai tad, kad cilvēki būs pārliecināti, ka uz visiem laikiem ir likvidēta bijušo valdošo aprindu ietekme šādās sabiedrībās.

Vārdu sakot, atkarībā no tā, cik spēcīgi nostiprinājusies demokrātija un politiskais plurālisms, var pastāvēt mērķu konflikts starp prasību pēc ekonomiskās efektivitātes, no vienas puses, un prasību izveidot noturīgas barjeras pret vecās gvardes ietekmi, no otras.

Tomēr vairāk izplatīts mērķu konflikts ir pretruna starp vienlīdzīgu sadali un ekonomikas efektivitāti.

16.6. Sadale

Kā šodien vajadzētu sadalīt tos īpašumus (*assets*), kas dažādās Viduseiropas un Austrumeiropas zemēs piederēja valstij?

Sīkuzņēmumus var pārdot individuāli. Atkal un atkal rodas jautājums — vai ir nepieciešams kaut kādā veidā ierobežot pircēju grupu, piemēram, izslēdzot bijušos valdošo aprindu pārstāvjus (jo viņi savu pirktspēju ieguvuši nelikumīgi) un ārzemniekus vai arī nosakot uzņēmumus, kas vēl nav privatizējami.

Pirmskomunisma laikos cilvēks, kas apstrādāja zemi, bieži bija tās īpašnieks. Mūsdienās lauksaimniecībā nodarbinātie (valsts un kolektīvajās saimniecībās) daudzos gadījumos ir bijušo zemes īpašnieku pēcnācēji. Tur, kur zeme agrāk bija sadalīta daudzās mazās saimniecībās, varētu apsvērt zemes atdošanu atpakaļ bijušajiem īpašniekiem vai viņu pēcnācējiem, kuri savukārt varētu lemt par zemes pārdošanu tam, kas sola visvairāk.

Tajos gadījumos, kad nerodas jautājums par zemes atdošanu atpakaļ bijušajiem īpašniekiem (piemēram, zeme, kas Polijā agrāk piederēja

vāciešiem), bieži uzskata, ka laika gaitā zemnieki ir ieguvuši zemes lietošanas tiesības (*right of use to the land*) vai vismaz pirkuma tiesības (*right of preemption*). Liekas, ka šāda attieksme ir dziļi iesakņojusies cilvēkos visā pasaulē. «Zemi tiem, kas to apstrādā!» — šis lozungs noteikti nav skandēts tikai Viduseiropā un Austrumeiropā vien.

Šo principu var attiecināt arī uz tiem, kas Irēja dzīvokļus. Viduseiropā un Austrumeiropā namu Irēšanas tiesības (*rental rights*) praksē bieži tika mantotas un atsevišķas personas un ģimenes gadu gaitā ir ieguvušas faktiskas lietošanas tiesības. Ja namu bezmaksas pārņemšana (*takeover*) no to īpašniekiem kļūs par normu, tas izraisīs milzīgu bagātību pārdali, kas Viduseiropā un Austrumeiropā atstās savu ietekmi uz vairākām paaudzēm nākotnē. Projekts, kas atzīst pirkuma tiesības par saprātīgu cenu, liekas, šeit būtu piemērotāks.

Lielo uzņēmumu privatizācija uzjundī sarežģītus jautājumus. Vai lielie uzņēmumi patiešām pieder tiem, kas tajos strādā? Paši strādnieki visai bieži tā apgalvos. Un tā darīs arī vadība (sevišķi, ja tā iecelta iepriekšējā periodā). No otras puses, var pasludināt, ka šie uzņēmumi pieder visai tautai. Tas, ka kāds cilvēks ir sācis strādāt lielā uzņēmumā, nevis sīkuzņēmumā, nevar automātiski padarīt viņu par akcionāru tad, kad šis uzņēmums tiek pārveidots par akciju sabiedrību.

Argumenti, kas saistās ar riska pakāpi, arī liecina par sliktu darbiniekiem, kam pieder akcijas tajā uzņēmumā, kurā viņi strādā. 13. nodaļā mūsu kaimiņš nāca pie atziņas, ka viņam savus ietaupījumus akciju veidā labāk būtu ieguldīt apģērbu fabrikā, nevis apavu fabrikā, kas ir viņa pastāvīgā darbavieta. Ja apavu fabrika bankrotētu, kaimiņa intereses tiktu skartas dubultīgi: viņš zaudētu gan darbu, gan bagātību. Ņemot vērā pastāvošo risku, būtu labāk savu bagātību glabāt citā vietā, nevis tur, kur pastāvīgi strādā — jo svarīgi ir paturēt prātā to, ka nākamajos gados Viduseiropā un Austrumeiropā bankroti notiks visai bieži.

Praksē šajā jautājumā ir sasniegts kompromiss. Piemēram, prāvākā daļa akciju Polijas lielajos uzņēmumos tiks pārdota, bet mazākā daļa — piedāvāta darbiniekiem par pazeminātu cenu. Čehoslovākijā akciju pieprasījums no strādnieku puses ir nenozīmīgs (sk. iestarpinājumu 16—1).

Lai paātrinātu privatizācijas procesu, valstij vajadzētu atturēties ņemt maksu par lielo uzņēmumu akcijām. Akcijas varētu izdalīt vai nu tieši indivīdiem, vai investīciju sabiedrībām, kuras savukārt arī piederētu privātpersonām. Kā notikumi varētu attīstīties tālāk?

1. Privatizācija norisinātos ātrāk, jo zustu nepieciešamība uzminēt ieguldīto resursu un gatavās produkcijas cenas nākotnē, lai uz šo datu bāzes aprēķinātu uzņēmuma vērtību.

2. Izzustu arī nepieciešamība piešķirt kredītus potenciālajiem pircējiem. Tomēr, lai veiktu efektivitātes kontroli ar iziešanas metodi, būtu jārada akciju tirgus (otrreizējais vērtspapīru tirgus; *secondary market for trading in equities*).

3. Valsts uzņēmumus vispirms pārveidojot akciju sabiedrībās, kur visas akcijas pieder valstij, un pēc tam šīs sabiedrības privatizējot, varētu ieviest skaidrību to juridiskajā statusā. Tādējādi samērā īsā periodā reformu politika varētu kļūt politiski neatgriezeniska. Bijušajām valdošām aprindām un uzņēmuma darbiniekiem būtu visai grūti sagrābt uzņēmumu par pārāk zemu cenu. Lai gan neskaidrajā situācijā faktiski varētu notikt arī tā, ka uzņēmuma vadībai un darbiniekiem rodas iespēja iegūt īpašuma tiesības, kuras vēlāk atcelt būtu politiski sarežģīti (sk. iestarpinājumu 16—2). Neskaidrā juridiskā statusa dēļ atsevišķas personas un uzņēmumi varētu izmantot līdzekļus, lai sev izdevīgā virzienā ietekmētu īpašuma sadali. Polijā un Ungārijā, piemēram, «mežonīgās» jeb prettiesiskās («wildcat») privatizācijas projekti ir realizēti gan atsevišķos uzņēmumos, gan kombinācijā ar «spontānām» zemes reformām.

4. Ja privatizācijas gaita norisinās lēni, būtu jārada spēcīgāki stimuli jaunu uzņēmumu dibināšanai. Potenciālie privātuzņēmēji diez vai gadiem sēdēs, rokas klēpī salikuši. Pastāvošās peļņas iespējas viņi gribētu izmantot nekavējoties. Šādi jaunizveidoti uzņēmumi varētu konkurēt ar valsts uzņēmumiem un, iespējams, pat izstumt tos no biznesa. Sabiedrība kopumā par to maksātu ar lielu līdzekļu pārtēriņu. Resursu efektīvāka izmantošana ir panākama, uzņēmumus ātri pārvēršot privātos un paverot brīvas konkurences iespējas.

16—2. «Mežonīgās» privatizācijas epizodes: Polija

Īsumā aplūkosim pāris epizodes no uzņēmumu «mežonīgās» privatizācijas prakses Polijā.

1. epizode. Ar bijušās nomenklatūras vai administrācijas palīdzību valsts uzņēmuma direktors uzsāk privātu uzņēmējdarbību valsts uzņēmuma ietvaros.

No saņemtajiem pasūtījumiem visienesīgākie tiek pietauptīti jaunajam privātuzņēmumam. Valsts uzņēmuma kapitāls un darbaspēks tiek iznomāts (*hired out*) privātuzņēmumam par simbolisku atlīdzību vai pat piešķirts par brīvu.

2. epizode. Valsts uzņēmuma visienesīgāko ražotni likvidē. Tiek dibināta jauna firma, kas nav nekas cits kā valsts uzņēmuma likvidētā ražotne. Par augstām cenām jaunais privātuzņēmums izīrē savus pakalpojumus valsts uzņēmumam.

No sadales politikas viedokļa šāda «mežonīgā» privatizācija ir peļama. Taču, ja domājam par efektivitāti, viss var izskatīties citādi. Tās personas un grupas, kas gūst virsroku, var izrādīties visveiksmīgākās, gan pārejot uz tirgusekonomiku, gan nākotnē dzīvojot tajā, tāpat kā tās spēja pielāgoties un sekmīgi darboties vecajā sistēmā. Šeit konflikts starp efektivitāti un sadali patiešām ir nobriedis.

A v o t s: *Grosfeld I.* Prospects of privatization in Poland // *European Economy*. 1990. N 43, March.

Sadales problēmu aplūkojumam, ko centāties sniegt pēc labākās sirdsapziņas, šeit ir visai «saus» izklāsts. Tomēr mēs zinām, ka nav daudz ekonomikas jautājumu, kas spēj izraisīt tik spēcīgas emocijas kā tie, kas saistīti ar taisnīgu sadali. «*Liberté, Égalité et Fraternité!*» atskanēja visā Francijā divsimt gadu pirms 1989. gada revolūcijas Viduseiropā un Austrumeiropā.

Pašlaik mēs zinām visai maz par to, kāda būs jaunā ienākumu sadale, kas radīsies bijušās plānotās ekonomikas valstīs. Nav skaidrs arī, cik iecietīga būs lielākā daļa cilvēku pret jaunas bagāto privātuzņēmēju un biznesmeņu šķiras parādīšanos. Jo lielāka «jaunbagātnieku» daļa nāks no vecajām valdošajām šķirām, jo zemāks varētu būt iecietības līmenis.

Šodien vairākums cilvēku vēlīgi sagaida ārzemju kapitālu. Bet pienāks arī rītdiena. Ja izrādīsies, ka ekonomikas uzplaukums Viduseiropā un Austrumeiropā sevišķi izdevīgs ir bijis tieši ārzemju ieguldītājiem, kā cilvēki tad reaģēs? Vai tā būs politiski pieņemama situācija arī ilgākai perspektīvai?

16.7. Stabilitāte

«Mēs nevaram atļauties atdot uzņēmumus!» — šāds viedoklis tiek pausts, piemēram, Ungārijā. Kāpēc gan ne? Ja valsts pārdotu uzņēmumus, ar šo ieņēmumu palīdzību būtu iespējams mazināt valsts

budžeta deficītu (*government deficit*). Naudas uzkrājumu mazināšanās privātajā sektorā varētu mazināt arī inflāciju. Šie pasākumi varētu būt visai svarīgi, taču tie nepiedāvā inflācijas problēmas pilnīgu atrisinājumu. Valsts sektora lielo budžeta deficītu un augsto inflāciju Viduseiropas un Austrumeiropas valstīs nevar izskaust, ja neierobežo jaunu likvīdo aktīvu (*liquidity*) rašanos. Valsts īpašuma pārdošana vienreiz un uz visiem laikiem labākajā gadījumā sniegs īslaicīgu atelpu no budžeta deficīta.

Šie pārspriedumi aprāda svarīgu momentu: privatizācija nav nedz pats piemērotākais, nedz efektīvākais līdzeklis, lai īsā laikā atrisinātu stabilitātes problēmas Viduseiropā un Austrumeiropā. Pielāgošanās cikliskām svārstībām gan bezdarba, gan inflācijas tempu mazināšanas nolūkā prasīs pavisam citus, makroekonomiskus līdzekļus (sk. 5. nodaļu).

Svarīgi ir saprast — ja Viduseiropā un Austrumeiropā ir nepieciešams strauji izveidot jaunu struktūru uzņēmējdarbības sektorā, ievērojot valstu relatīvās priekšrocības un konkurētspēju ilgākā laika posmā, būtiskas izmaiņas relatīvajās cenās būs neizbēgamas. Šādas pārmaiņas izraisīs ražošanas samazināšanos un uzņēmumu un darba vietu likvidēšanu atsevišķās jomās. Tas būs nepieciešams, lai varētu attīstīties jaunas, spēcīgas tautsaimniecības nozares. Mazāki uzņēmumi, īpaši plaukstošajā pakalpojumu sektorā, piesaistīs vairāk darbaspēka. Arī celtniecības paplašināšanās un nepieciešamie ieguldījumi infrastruktūrā radīs jaunas darba vietas.

Tomēr pāreja uz tirgusekonomiku nebūs rozēm kaisīta. Daudzos gadījumos izšķirīgais faktors būs tas, vai relatīvo cenu izmaiņām sekos pietiekami spēcīga piedāvājuma reakcija (*supply response*): vai uzņēmīgi un prasmīgi biznesmeņi aptvers tās jaunās ienesīgo ieguldījumu iespējas, kas pavērsies, atbildot uz izmaiņām relatīvajās cenās? Un vai Viduseiropas un Austrumeiropas iedzīvotāji spēs uzņemties piepūli strādāt vēl smagāk un neatlaidīgāk? Tikai atbilstīgi šo divu nosacījumu realizācijas pakāpei materializēsies arī darba ražīguma pieaugums. Galu galā tikai produkcijas pieaugums uz vienu strādājošo (t. i., palielināts darba ražīgums) ar laiku var nodrošināt ievērojamu dzīves standarta uzlabošanos vienkāršajiem cilvēkiem.

16.8. Kopsavilkums

Privatizācija ir būtisks elements pārejā uz tirgusekonomiku. Šī procesa gaitā, kā jau norādījām, daudziem uzņēmumiem būs jāsamazina nodarbināto skaits. Taču bankrots nebūt nav saistīts ar visu darba vietu likvidēšanu. Bankrota nolūks pirmkārt un galvenokārt var būt uzņēmuma finansiāla rekonstrukcija, tiek norakstīti grāmatvedības dokumentos fiksētā pamatlīdzekļu vērtība (*book equity*) un parādi. Parādu norakstīšana savukārt ietekmēs tos, kuri šim uzņēmumam ir aizdevuši naudu, proti, ietekmēs valsts banku, kam būs jācieš zaudējumi. Tādēļ būs jānoraksta arī banku pamatlīdzekļi. Šī iemesla dēļ arī banku sistēmas rekonstrukcija līdzās citiem pasākumiem jāuzskata par nepieciešamu privatizācijas programmas sastāvdaļu.

Grūti būs izvairīties no tā, ka galu galā vajadzēs slēgt daudzus lielos uzņēmumus. Arī šī iemesla dēļ ir svarīgi, lai sīkuzņēmumi un pakalpojumu sfēras uzņēmumi, kurus komunisma apstākļos diskriminēja, tiktu rosināti izvērsties, proti, strauji privatizētos un dibinātu jaunas firmas. Sevišķi svarīgi to būtu atcerēties tad, ja vārds «privatizācija» sabiedriskajā domā pakāpeniski kļūtu par sinonīmu bezdarbam, — šāda attieksme varētu bremzēt privatizācijas procesu. Arī ģimenes ienākumu elementārai aizsardzībai ar vienkārša labklājības aizsargmehānisma palīdzību būs ārkārtīgi svarīga nozīme. Tāpat būs svarīgi nodrošināt pārkvalificēšanās iespējas tiem, kas zaudēs darbu.

17. nodaļa

Uzskaites elementi

Iepriekšējās nodaļās mēs jau runājām par to, ka, īpašniekiem ticoties pēc maksimālas peļņas, ražošanas līdzekļu privātīpašums veicina sabiedrības resursu efektīvu izmantošanu. Tāpēc ir jāzina peļņas apjoma skaitliskā izteiksme. Uzskaites uzdevums ir reāli noteikt peļņu, kā arī citus pamatrādītājus (*key figures*), kas atspoguļo uzņēmuma ekonomisko attīstību. Šajā nodaļā mēs sniegsim nelielu ieskatu uzskaitē. Taču vispirms īsumā aplūkosim, kā tiek aprēķināta uzņēmuma peļņa.

17.1. Aprēķināt peļņu nav nemaz tik viegli

7. nodaļā mēs iepazīnāties ar kādu cilvēku, sauksim viņu par Jāni, kurš ieguldījis miljons rubļu jaunā apavu fabrikā. Pieņemsim, ka Jānim pieder pusmiljons rubļu pašu kapitāla un tikpat lielu summu viņš ir aizņēmis no bankas. Jānis kļūst par uzņēmuma vadītāju, un, strādādam šajā postenī (*in this capacity*), viņš saņem atbilstošu algu. Šo naudu Jānis pilnībā izlieto personiskā patēriņa vajadzībām.

Pieņemsim, ka Jānis fabriku uzceļ kāda gada (teiksim, 1991. gada) 3. janvārī. Šajā gadā, tāpat kā visus nākamos deviņus gadus, no apavu pārdošanas gūtais summārais **ieņēmums** pārsniedz summāros **izdevumus** par 150 000 rubļu. Izdevumos ietilpst darbinieku algas, arī uzņēmuma vadītāja Jāņa alga, izejmateriālu izmaksas utt., kā arī bankas aizņēmuma procenti. Gūto peļņu — 150 000 rubļu skaidrā naudā — Jānis katru gadu noglabā savas gultas matracī.

Pēc 10 gadiem Jāņa matraci glabāsies 1 500 000 rubļu. Taču viņš jūtas noguris. Jānim jau ir pienācis pensijas vecums (*retirement age*), un viņš grib uzņēmumu pārdot. Vienpadsmitā gada janvārī apavu fabrika kopā ar tehniku, iekārtām, preču un materiālu uzkrājumiem tiek pārdota izsolē. Pats izdevīgākais piedāvājums (*bid*) ir tikai 400 000 rubļu, un Jānis jūtas vilies. Tā kā tagad Jānim jāatmaksā bankas aizdevums, tas nozīmē, ka pie izsolē iegūtajiem 400 000 rubļu viņam jāpieliek vēl 100 000 rubļu no sava matrača.

Šis izdomātais piemērs, kurā nav ņemta vērā inflācija un nodokļi, tomēr ļauj precīzi aprēķināt peļņu, ko guvusi apavu fabrika desmit pastāvēšanas gados, — Jānis savu darbību sāka ar 500 000 rubļu skaidrā naudā un desmit gadus vēlāk beidza ar 1 400 000 rubļu skaidrā naudā. Šo naudu iespējams saskaitīt rubli pa rublim. Jāņa bagātība ir pieaugusi par 900 000 rubļu, jeb, citiem vārdiem, peļņa ir 900 000 rubļu. Peļņa tād ir bagātības pieaugums noteiktā laikposmā.

Šis princips ir svarīgs. Par peļņu var runāt tad, ja ieguldītā kapitāla vērtība pieaug. Ja vērtība sastāv ne tikai no skaidrās naudas, vērtības apjoma aprēķināšana un vispār gada peļņas skaitliskā izteiksme būs visai aptuvena.

Desmit gados Jāņa bagātība ir pieaugusi no pusmiljona rubļu līdz 1.4 miljoniem. Vienā gadā bagātība pieaugusi caurmērā par 90 000 rubļu, lai gan Jānis ik gadu matraci noglabāja 150 000 rubļu. Kur palikuši šie 60 000 rubļu, ko veido abu minēto skaitļu starpība? 60 000 rubļu — tas ir ēku un tehnikas vērtības zudums laika gaitā, kas skaitlisko izteiksmi ieguva fabrikas pārdošanas aktā: par fabriku, kura pirms desmit gadiem izmaksāja miljonu, tagad Jānis saņēma 400 000 rubļu.

Vislielākie zudumi ražošanas līdzekļu vērtībā parasti ir sākumā. Ja Jānis fabriku būtu pārdevis pēc pāris gadiem, iespējams, ka viņš par to saņemtu 800 000 rubļu. Šādā gadījumā 500 000 rubļu divu gadu laikā būtu pārvērtušies par 600 000: no tiem 800 000 rubļu, kas tika iegūti, fabriku pārdojot, 500 000 aizietu aizdevuma atmaksai. Tādā pāri paliktu 300 000 rubļu. Klāt vēl jāpieskaita 150 000 rubļu peļņas skaidrā naudā — šāda summa ik gadus tika noglabāta matraci. 300 000 rubļu plus divreiz pa 150 000 rubļu kopā ir 600 000 rubļu. Tas nozīmē, ka caurmērā gada peļņa ir nevis 90 000 rubļu, bet gan 50 000 rubļu.

Aprēķinot gada peļņu, vērā jāņem arī skaitliskā izteiksmē aprēķināta fondu (*assets*; piemēram, ēkas, tehnika utt.) vērtība, kas

noteikta uz gada beigām. Šis aprēķins vienmēr ir aptuvenš. Jo vienīgi tad, kad plānotie darbi ir pilnībā pabeigti un vērtība atkal parādās tikai skaidrā naudā, ir iespējams precīzi, proti, objektīvi un neapstrīdami aprēķināt peļņu.

Fakts, ka darbojošos uzņēmumu peļņas aprēķināšana balstās uz aptuvenu vērtību aplēsi, sabiedrībā var sarežģīt problēmas, kas saistītas ar līdzekļu asignējumu.

Ja īpašnieki grib saņemt aizdevumu, viņi var būt ieinteresēti aktīvu vērtības paaugstināšanā. Šādā gadījumā viņi var cerēt uz izdevīgākiem noteikumiem, jo aizdevuma nodrošinājums būs lielāks.

Saskarē ar (iespējamiem) konkurentiem īpašnieki var būt ieinteresēti uzrādīt mazāku peļņu, nekā tā ir patiesībā. Liela peļņa uzņēmējdarbībā parasti liecina, ka konkurence ir nepietiekama. Ziņas par lielu peļņu var pievilināt jaunus investorus un tādējādi palielināt konkurenci, kas savukārt sarežģīs dzīvi jau darbojošos uzņēmumu īpašniekiem.

Īpašnieki ir ieinteresēti uzrādīt mazāku peļņu arī valsts institūcijām paredzētajos pārskatos. Uzņēmējdarbībā nodokļi nozīmē izdevumus, un, tā kā nodokļi tiek aprēķināti proporcionāli peļņai, tad īpašniekiem ir izdevīgi uzrādīt pēc iespējas mazāku peļņu.

17.2. Finanšu uzskaitē un ražošanas izmaksu uzskaitē

Praksē peļņas jēdziens ir visai neskaidrs. Un peļņas aprēķināšanas nolūks var ietekmēt uzrādāmās summas lielumu. Lai izvairītos no sekām, kas rodas šādu apzināti sagrozītu vērtības aprēķinu rezultātā, tirgus-ekonomikas zemēs valsts institūcijas pieprasa uzņēmumiem iesniegt atskaites (*account*). Šīs atskaites jeb **finanšu pārskati** (*financial statements*) uzņēmumam jā sastāda saskaņā ar **likumā noteikto kārtību** (*statutory regulations*). Finanšu pārskatus pārbauda un apstiprina īpaši revidenti jeb **auditori** (*auditors*). Par auditoru nevar kļūt, iekams nav apgūtas zināšanas grāmatvedības uzskaitē, nodokļu likumdošanā un vēl citās nozarēs. Auditoru amatā apstiprina pārvaldes institūcijas pēc tam, kad pretendents nolīcis speciālus eksāmenus (*bar exams*).

Finanšu pārskats sastāv no **pārskata par peļņu un zaudējumiem** (*profit and loss account*), kurā uzrādīts, kā veidojusies attiecīgajā

laikposmā gūtā peļņa, un *balances* (*balance sheet*), kurā uzrādīti uzņēmuma aktīvi un pasīvi (*liabilities*) kāda noteikta laikposma, parasti kalendārā gada, beigās.

Pārskatu par peļņu zaudējumiem mēdz dēvēt arī par ienākumu pārskatu (*statement of income*), bet bilanci — par finansiālā stāvokļa pārskatu (*statement of financial position*). Pārmaiņus mēs lietosim abus jēdzienus.

Akciju sabiedrību finanšu pārskatiem jābūt sabiedrībai pieejamiem, un tie jāiesniedz regulāri, parasti reizi gadā. Lieliem uzņēmumiem tiek pieprasīta arī finansiālā stāvokļa analīze, kurā tiek paskaidrotas izmaiņas uzņēmuma likvidajos līdzekļos.

Šie divi, dažkārt pat trīs pārskati tiek publicēti gada ziņojumā (*annual report*). Ziņojumā parasti aptver kalendāro gadu. 1991. gada martā publicētajā pārskatā uzrāda peļņu, kas iegūta laikposmā no 1990. gada 1. janvāra līdz 31. decembrim, un finansiālo stāvokli uz 1990. gada 31. decembri.

Finanšu pārskati atspoguļo uzņēmuma darbību kopumā. Uzņēmuma ikdienas vadīšanā noderīga ir **ražošanas izmaksu uzskaitē** (*cost accounts*) jeb pārskats. Uzņēmumi var paši brīvi noteikt šo pārskatu formu. Tā, piemēram, rūpniecības uzņēmumā katra struktūrvienība savu pārskatu var sastādīt atsevišķi. Struktūrvienības vadītājs regulāri ziņo par to, cik daudz materiālu iepirkts un cik patērēts, vai patērētā atbilst plānotajam, cik stundu nostrādāts ražošanā utt. Balstoties uz šiem ikmēneša pārskatiem, uzņēmuma vadība spēj ātri iejaukties gadījumā, ja izmaksas neparedzēti pieaug.

Atkāpšanās no plāna vai tāmes brīdina par dažādu pasākumu nepieciešamību. Tā, piemēram, ja kādā ražotnē realizācija mazinās un līdz ar to mazinās arī strādājošo izpeļņa, uzņēmuma vadība par to uzzinās no ikmēneša ražošanas izmaksu pārskata. Turpmākā rīcība varētu būt šāda: daži strādnieki no minētās struktūrvienības jāpārceļ uz citu, kur noiets pieaug; jāveic ārkārtēji pasākumi reklāmas sfērā, jāpiespīķir lielākas atlaides pircējiem un jāpiespiež realizācijas (*sales*) nozares darbinieki rīkoties enerģiskāk.

Cilvēkiem un iestādēm, kas nav saistītas ar konkrēto uzņēmumu, finanšu pārskati sniedz informāciju par tā ekonomisko stāvokli. Tā, piemēram, cilvēks, kurš grasās iegādāties fondu biržas sarakstos minēta uzņēmuma akcijas, noteikti atradīs laiku, lai iepazītos ar gada ziņojumu

un tajā atspoguļoto uzņēmuma ekonomisko stāvokli. Pareizā lēmuma pieņemšanu ietekmēs šajā ziņojumā iekļautās informācijas saturs, kuras kvalitāti savukārt diktē likumu kodekss (*statutory code*). Tajā izteikta prasība, ka informācijai jāatspoguļo patiesa un objektīva firmas finansiālā stāvokļa aina.

Kā jau iepriekš minēts, finanšu pārskats sastāv no divām savstarpēji saistītām informatīvām sadaļām: pārskata par peļņu un zaudējumiem un bilances. Šo sadaļu attiecības parādītas 17.1. attēlā.

Bilance uz 1. gada 12. mēneša 31. datumu	Pārskats par 2. gada peļņu un zaudējumiem
Aktīvs	
uz 1. gada 12. mēneša 31. datumu	Gada ieņēmums
– Pasīvs	– Gada izmaksas
uz 1. gada 12. mēneša 31. datumu	
= Pašu kapitāls uz 1. gada 12. mēneša 31. datumu	= Gada tīrais (neto) ienākums
	Bilance uz 2. gada 12. mēneša 31. datumu
	Aktīvs uz 2. gada 12. mēneša 31. datumu
	– Pasīvs uz 2. gada 12. mēneša 31. datumu
	= Pašu kapitāls uz 1. gada 12. mēneša 31. datumu
	+ Šā gada tīrais (neto) ienākums
	= Pašu kapitāls uz 2. gada 12. mēneša 31. datumu

17.1. att. Pārskats par peļņu un zaudējumiem un bilance:
savstarpējās attiecības.

Bilance uzrāda firmai piederošo dažādo aktīvu — skaidrās naudas (*cash*) un bankas noguldījumu, debitoru parāda (*accounts receivable*), gatavās produkcijas un materiālu uzkrājumus, ražošanas iekārtu un nekustamo īpašumu (*fixed properties*) — vērtību. Tālāk seko pasīvu uzskaitījums: parāds kreditoriem (*accounts payable*), banku un finanšu iestāžu īstermiņa un ilgtermiņa aizdevumi, kā arī tiešie un netiešie valsts nodokļi. Summa, par kuru aktīva vērtība pārsniedz pasīva vērtību, veido firmas pašu kapitālu.

Pašu kapitāla dinamika laikposmā no 1. janvāra līdz 31. decembrim atbilst gada tīrajam (neto) ienākumam. Tātad kādas firmas pašu kapitālu kādā noteiktā laika momentā var definēt kā pašu kapitālu, ko sabiedrība ieguldījusi, uzsākot savu darbību, kam pieskaitīta gadu gaitā iegūtā peļņa un atskaitīti gadu gaitā radušies zaudējumi.

Ja uzņēmums strādā ar zaudējumiem (*runs at a loss*), īpašnieki vispirms zaudēs naudu. Tas atspoguļojas gada pārskatā par peļņu un zaudējumiem, un to uzrāda arī pašu kapitāla vērtības mazināšanās laikposmā no 1. janvāra līdz 31. decembrim.

17—1. Daži svarīgākie termini

Ienākumu pārskatā tiek uzrādītas ieņēmumu un izmaksu summas. Ieņēmumi nav tas pats, kas saņemtās iemaksas (*in-payments*), un izmaksas nav tas pats, kas norēķināšanās (*disbursements*) vai izdevumi.

Mums rodas **izdevumi**, kad noslēdzam līgumsaistības (*binding agreement*) par kādu preču vai pakalpojumu iegādi. Šos izdevumus mēs sedzam, **norēķinādamies** par pirkumu. Norēķināšanās laiks ir atkarīgs no noteiktajiem maksāšanas termiņiem.

Izmaksas rodas, nopirktās preces vai pakalpojumus lietojot ražošanā. Ar izmaksām mēs saprotam naudas izteiksmē aprēķinātu resursu patēriņu, turpretī izdevumi attiecas uz šo resursu iegādes procesu.

Ieņēmumi rodas tad, kad mēs noslēdzam līgumsaistības par preču vai pakalpojumu pārdošanu. Kad rēķins par pārdoto precī vai pakalpojumu tiek apmaksāts, mēs saņemam **iemaksu**.

Īpašs izmaksu veids ir **amortizācijas atskaitījumi** (*depreciation*). Tā ir naudas summa, kas ir jāatliek, lai uzturētu ilglietojamo aktīvu ražotspēju. Gadījumā ar Jāņa apavu fabriku mēs redzējām, ka fabrikas vērtība desmit gadu laikā mazinājusies no 1 miljona rubļu līdz 400 000 rubļu. Lai 11. gadā, samaksājis 1 miljonu rubļu, Jānis nopirktu tādu pašu fabriku kā to, kuru viņš nopirka par 1 miljonu 1. gadā, tad ražotspējas uzturēšanas nolūkā viņam katru gadu būtu jāatliek 60 000 rubļu. Šos 60 000 rubļu mēs saucam par amortizā-

cijas atskaitījumiem jeb izmaksām. Tās izteic ražošanas iekārtu vērtības zudumu laika gaitā. Tātad, aprēķinot peļņu, sacīsim, ka ikgadējās amortizācijas izmaksas ir 60 000 rubļu.

Taču ir svarīgi atcerēties, ka, pārdodot fabriku jau pēc diviem gadiem, tās amortizācijas izmaksas būtu 100 000 rubļu gadā, jo par fabriku un iekārtām Jānis saņemtu tikai 800 000 rubļu. Šajā gadījumā uzņēmuma pārskatos jau pašā sākumā būtu uzrādītas lielākas amortizācijas izmaksas, jo plānotā peļņa ir precīzāk noteikta. Lai ainu pārāk nesarežģītu, turpmāk ikgadējās amortizācijas izmaksas noteiksim 60 000 rubļu apjomā.

17.3. Daži uzskaites principi

Pārskats par peļņu un zaudējumiem parādīs gada laikā gūtos finansiālos rezultātus. Kādas darbības sfēras būtu jāiekļauj pārskatos un kā tās var novērtēt — šos jautājumus nosaka konkrētās valsts likumdošana. Tomēr pamatprincipi visās valstīs ir līdzīgi. Svarīgākie no tiem ir piesardzības, vēsturisko izmaksu un saskaņas principi.

Piesardzības princips (*principle of prudence*) balstās uz atziņu, ka priekšroka dodama pozitīviem, nevis negatīviem pārsteigumiem. Praksē tas nozīmē to, ka uzskaitē jāietver visas gaidāmās izmaksas, tiklīdz mēs tās apzināties. Turpretī gaidāmos ieņēmumus uzskaitē neietver, iekams necsam pilnīgi pārliecināti, ka tie tiks saņemti. Šī principa attiecināšana uz bilanci nozīmē to, ka iespējamais pasīva vērtības pieaugums un iespējamā aktīva vērtības mazināšanās tiek uzrādīta nekavējoties, tiklīdz šāda tendence iezīmējas. Iespējamais aktīva vērtības pieaugums un iespējamā pasīva vērtības mazināšanās bilanci netiek uzrādīta, iekams iespējamība nav kļuvusi par faktu.

Vēsturisko izmaksu princips (*historical costs principle*) nozīmē to, ka visi novērtējumi (*valuations*) izdarāmi saskaņā ar to vērtību, kāda fiksēta iegādāšanās brīdī. Ja mēs nopērkam izejvielas šodien, tad pārskatā par peļņu un zaudējumiem pirkumu cenas nav jāmaina arī tādā gadījumā, ja laikā, kad šīs izejvielas izmantojam, to vērtība ir mainījusies. Šis princips attiecināms arī uz ilglietojamiem aktīviem. Pat ja kāda nekustamā īpašuma vērtība ir pieaugusi, nedz amortizācijas atskaitījumi, nedz arī pati aktīvu vērtība bilanci nav jāpaaugstina. Turpretī, ja negaidīti un ilgstoši samazinās aktīvu vērtība, tad bilanci jāpārreķina gan šī vērtība, gan arī amortizācijas atskaitījumi. Šāda attieksme izriet no piesardzības principa.

Saskaņas princips (*matching principle*) nozīmē, ka gada ienākumu pārskatā jāuzrāda gada ieņēmumi, no kuriem atskaitītas izmaksas, kas radušās šo ieņēmumu sakarā. Tātad izmaksu grāmatojumam (*entry*) jābūt saskaņotam ar tiem ieņēmumiem, kas gūti, izmantojot ražošanā iesaistītos resursus. Līdz ar to pārliecināsimies, ka pārskatā par peļņu un zaudējumiem iekļautie ieņēmumi un izmaksas attiecas uz vienu un to pašu darbības veidu. Tā, piemēram, peļņa no Jāņa apavu fabrikas tika lēsta 90 000 rubļu apmērā, un šis skaītis tika noteikts pēc tam, kad bija atskaitītas ikgadējās amortizācijas izmaksas 60 000 rubļu apjomā. Tikai pēc šīs procedūras veikšanas Jānis varēja noteikt patiesās izmaksas.

Parasti ieņēmumi tiek uzskatīti par reāliem no tā brīža, kad parakstītas līgumsaistības par preču pārdošanu un līgumā minētā prece vai pakalpojums nogādāts pircējam. Ja 2. gada decembrī Jānis ir parakstījis līgumsaistības par apavu partijas pārdošanu, bet ražošana tiks uzsākta tikai 3. gadā, viņam būs jāgaida līdz 3. gadam, lai līgumā minēto summu varētu ierakstīt kā ieņēmumu.

Ja par kādu precī tiek samaksāts avansā (*in advance*), bet patērētājs to prasa piegādāt tikai nākamajā gadā, pārskatā šī summa tiks fiksēta kā parāds. Taču parasti gan preču realizācija notiek uz kredīta. Tādā gadījumā pārdevēju prasības pret klientiem tiks iekļautas bilances aktīva postenī «Debitoru parādi».

17.4. Uzskaitē nepieciešama nepārtraukta grāmatvedība

Ar grāmatvedības (*bookkeeping*) sistēmas palīdzību uzņēmums gūst pilnīgu priekšstatu par savu ekonomisko darbību. Šīs sistēmas pamatā ir dažādi konti. Katrs konts paredzēts atsevišķam darbības veidam. Tā, piemēram, apavu fabrikā pastāv īpaši algu konti, ādu konti, kaučuka konti, sprādzņu konti, aizņēmuma procentu nomaksas konti, tehnikas konti, transporta konti, gatavās produkcijas realizācijas konti utt.

Pārskatā par peļņu un zaudējumiem tiek atzīmēti ieņēmumi un izmaksas, bet bilancē — aktīvi, pasīvi un pašu kapitāls. Grāmatvedībai jābūt sistemātiskai, un visiem ierakstiem jāpievieno dokumenti, piemēram, kvītis un pavadzīmes (*invoices*). Tādējādi cilvēkiem no malas — revidentiem (auditoriem) un nodokļu inspektoriem — ir

iespējams pārbaudīt pārskatu pareizību un, ja nepieciešams, iegūt pilnīgu priekšstatu par pārskatu pat no tā fragmentiem.

Vispārīgi runājot, jebkuru uzņēmumu raksturo it kā divas plūsmas — ienākošā un izejošā. Tās fiksē **dubultie grāmatojumi**. Ikvienā kontā mēs iereģistrējam kā pozitīvo, tā negatīvo plūsmu. T veida kontos pozitīvā plūsma tiek iegrāmatota **debeta** ailē, bet pozitīvos/negatīvos kontos — ar **plus zīmi**, turpretī negatīvā plūsma — attiecīgi **kredīta** ailē vai ar **mīnus zīmi**.

T veida kontos debeta aile ir kreisajā pusē, bet kredīta aile — labajā pusē. Iestarpinājumā 17—2 sniegti dažī vienkārši piemēri par ekonomiskās darbības aprakstīšanu grāmatvedības sistēmā.

17—2. Daži piemēri no grāmatvedības

Iepriekš mēs minējām, ka Jānis katru gadu matraci noglabā 150 000 rubļu. Taču aplūkosim kādu reālāku pieņēmumu, proti, ka šī summa kā skaidrā nauda glabājas uzņēmuma seifā. Protams, būtu bijis labāk, ja Jānis šo naudu noguldītu bankā un saņemtu par to procentus, taču, lai piemēru pārāk nesarežģītu, naudu atstāsim seifā — tad procenti neaugs.

Šajā gadījumā grāmatvedībā tiek lietoti pozitīvie/negatīvie konti un katram kontam ir savs nosaukums, kas paskaidro tā saturu. Ekonomiskās darbības pirmā gada pārskatam ir astoņi grāmatojumi, bet devīto aizpilda pirmā gada pārskata noslēgumā. Piemērā minētie skaitļi apzīmē tūkstošus.

Grāmatojumi	Bilance				
	skaidrā nauda	fabrika	parāds kreditoriem	aizņēmumi	pašu kapitāls
1	+500				-500
2	+500			-500	
3	-1000	+1000			
4			-350		
5	+925				
6	-350		+350		
7	-400				
8	-25				
9		-60			
Kopā	+150	+940	0	-500	-500

1. *grāmatojums*: Uzņēmuma dibināšana

Jānis iemaksā 500. Skaidrā nauda, kas glabājas uzņēmuma kasē, pieder Jānim. Pārskatos to apliecina fakts, ka uzņēmums (pārskatos tas uzskaites labad tiek uzrādīts atsevišķi no īpašnieka) ir īpašniekam parādā attiecīgo summu. T kontos skaidrās naudas iemaksas tiktu iereģistrētas debeta ailē, bet īpašnieka prasības pret uzņēmumu — kredīta ailē.

Skaidrā nauda	Pašu kapitāls
500	500

2. *grāmatojums*: Aizņēmumi

Jānis aizņemas 500 no bankas. To reģistrē, pieskaitot 500 skaidrās naudas ailē, un vienlaikus atzīmē aizņēmumu ailē, ka uzņēmums ir bankai parādā 500.

3. *grāmatojums*: Fabrikas iegāde

Šis pirkums nozīmē, ka no kases aizplūdusi skaidrā nauda, bet ir iegūta ēka, kuras vērtība ir 1000.

4. *grāmatojums*: Preču iegāde uz kredīta

Iepērkot preces, uzņēmums veido preču krājumu. Piegādātājam par precēm jāsaņem 350, taču rēķins tiks apmaksāts vēlāk.

5. *grāmatojums*: Preču pārdošana par skaidro naudu

Kad preces pārdotas (par 925), tās aizplūst no uzņēmuma. Uzņēmums no pircēja pretī saņem skaidro naudu.

6. *grāmatojums*: Uzņēmuma iepirkto preču apmaksa

Kad uzņēmums samaksājis par iepirktajām precēm, piegādātāja prasības ir apmierinātas. No uzņēmuma aizplūst skaidrā nauda, un pretī tiek saņemta kvīts, kas apliecina, ka parāds ir dzēsts.

Pārskats par peļņu un zaudējumiem

iepirktās preces	pārdotās preces	algas	procenti	amortizācijas atskaitījumi
+350	-925	+400	+25	+60
+350	-925	+400	+25	+60

7. grāmatojums: Algu izmaksas

Algu izmaksas nozīmē skaidrās naudas aizplūšanu no uzņēmuma. Darbs ir padarīts, un uzņēmums pretī saņem strādnieku ieguldītā darbaspēka vērtību.

8. grāmatojums: Aizņēmuma procentu nomaksa

Uzņēmumam par aizdevumu jāmaksā 5% gadā. Tas nozīmē, ka uzņēmums katru gadu bankai maksā 25. Bilances sadaļā to reģistrē kā skaidrās naudas aizplūdumu, bet pārskatā par peļņu un zaudējumiem — kā procentu ieplūdumu. Uzskatīsim, ka šis ieplūdums ir tā pakalpojuma vērtība, ko mēs nopirkām no bankas, proti, to, ka banka nodeva savu naudu mūsu rīcībā.

9. grāmatojums: Fabrikas vērtības mazināšanās

Fabrikas vērtības mazināšanās gada laikā tiek novērtēta ar 60 un attiecīgā summa tiek atskaitīta no fabrikas vērtības. Vienlaicīgi šī summa tiek iegrāmota pārskatā par peļņu un zaudējumiem postenī «Amortizācijas atskaitījumi». Mēs varam šo summu uzlūkot par skaitliskā izteiksmē aprēķinātu materiālo labumu, ko uzņēmums guvis, attiecīgajā laikposmā izmantojot fabrikas ēkas un iekārtas. Pēdējā tabulas rindā skaitļu kopsumma ir nulle.

Tagad mēs esam reģistrējuši grāmatvedības sistēmā aizvadītā gada saimnieciskās darbības notikumus. Grāmatvedības uzskaitē ir simtiem kontu, un katrā kontā fiksē bezgala daudz operāciju. Ja pārskati sastāvētu tikai no atsevišķām lapām, kurās būtu atspoguļotas visas uzņēmuma veiktās operācijas, nebūtu iespējams iegūt uzņēmuma darbības kopainu. Tāpēc finanšu pārskatā informācija tiek apkopota un pasniegta lietotājiem ērtākā formā.

17.5. Uzkrāšana un atlikšana

Finanšu pārskatos, kā jau minēts, tiek izmantots saskaņas princips. Šo principu ilustrē šādi divi jēdzieni: uzkrāšana (*accruals*) un atlikšana (*deferrals*). Ar šo grāmatvedības operāciju palīdzību ieņēmumi tiek «pārvērsti» ienākumos un izdevumi — izmaksās. Praksē uzņēmumam visu tā aktīvu un pasīvu uzskaitē jāveic līdz pārskata perioda beigām. Tādējādi pārskata periodā izdarītie grāmatojumi jākoriģē, lai gada pārskatā tiktu iekļauti visi ieņēmumi un izmaksas. Iestarpinājumā minētais 9. grāmatojums ilustrē atlikšanu. Fabrikas vērtības mazināšanās netiek reģistrēta nepārtraukti. Lai iegūtu pareizu priekšstatu par gada peļņu, noslēdzot 1. gada pārskatu, mums jāfiksē fabrikas vērtības mazināšanās.

Uzkrāšanai un atlikšanai var būt dažādas modifikācijas. Bez iepriekšminētajiem amortizācijas atskaitījumiem šīs operācijas var attiekties arī uz izdevumiem par telefonu un elektroenerģiju, preču uzkrājumiem noliktavās, nodokļiem.

Piemēram, maksājumus par telefonu un elektrību parasti izdara pēc patēriņa aprēķināšanas. Tomēr, lai attiecīgā perioda peļņa tiktu aplēsta precīzi, šie izdevumi jāiegrāmato tad, kad tie ir notikuši.

Ja uzņēmums nav pārdevis visas iepirktās preces, tad pārskats par peļņu un zaudējumiem jākorrigē tā, lai ieņēmumi netiktu pretstatīti visai prāvajiem izdevumiem, kas saistīti ar preču iegādi. Tādēļ bilancē nepieciešams iekļaut atsevišķu posteni «Preču uzkrājumi» (*goods in stock*).

Uzņēmums maksā ienākumu nodokli par gada peļņu. Maksājamā summa ir parāds, kas jāiekļauj tā gada pārskatā, par kuru tiek maksāts nodoklis.

Ja gada ieņēmumi un izdevumi saskan precīzi, pārskatu par peļņu un zaudējumiem var noslēgt. Tad katra atsevišķā konta neto summa tiek iegrāmatota pārskatā par peļņu un zaudējumiem vai bilancē (tas atkarīgs no konkrētā konta veida). 17.2. attēlā parādīti paraugi pārskatam par peļņu un zaudējumiem un bilancē, kuru pamatā ir iestarpinājumā 17—2 minētais piemērs.

Pārskats par 1. gada peļņu un zaudējumiem

Pārdotās preces	925 000
Iepirktās preces	-350 000
Algu izmaksas	-400 000
Aizņēmuma procenti	-25 000
Amortizācijas atskaitījumi	-60 000
Tīrais ienākums	90 000

Bilance uz 1. gada 31. decembri

Aktīvs	
Skaidrā nauda	150 000
Fabrika	940 000
Kopā	1 090 000

Pasīvs un pašu kapitāls

Aizņēmumi	500 000
Pašu kapitāls	500 000
Tīrais ienākums	90 000
Kopā	1 090 000

17.2. att. Apavu fabrikas finanšu pārskats par 1. gadu.

Līdz ar to 1. gada finanšu pārskats ir sagatavots. Pārskats par peļņu un zaudējumiem rāda, kāda ir bijusi 1. gada peļņa, savukārt bilance fiksē uzņēmuma ekonomisko stāvokli uz 1. gada 31. decembri.

Visa veida pārskatos katrā ziņā jāievēro princips, ka iepirkto materiālu un ieņēmumu vērtība līdzinās apmaksāto rēķinu un realizētās gatavās produkcijas vērtībai. Tā, piemēram, gada beigās tiek uzskaitīts izejvielu daudzums noliktavās un noteikta to vērtība. Ja ir zināms, cik daudz izejvielu ir iepirkts gada laikā, kā arī izejvielu uzkrājumu vērtība gada sākumā un gada beigās, tad iespējams aprēķināt izejvielu patēriņu gada laikā. Šo metodi lietot ir daudz ērtāk nekā reģistrēt ikvienas pārdotās preces sākotnējo pirkšanas vērtību.

17.6. Gadījums no reālās dzīves

Kas attiecas uz lielajām akciju sabiedrībām, kas iekļautas fondu biržas sarakstos, tad to gada ziņojumā parasti ietverts daudz vairāk informācijas, nekā prasa likums. Teikto apstiprina zviedru firmas *Volvo* 1990. gada ziņojums.

Gada ziņojums sastāv no 75 lappusēm, kurās ietverta informācija par firmu *Volvo*; to skaitā ir arī pielikums uz 7 lappusēm, kas domāts tiem interesentiem, kuri uzskaitē neorientējas. Pašu gada ziņojumu var iedalīt trīs daļās. Pirmajā daļā firmas vadība sniedz aizvadītā gada novērtējumu un iepazīstina ar problēmām un cerīgām nākotnes perspektīvām.

Otrajā daļā atrodama ekonomiska rakstura informācija par *Volvo* grupu, kā arī par šīs grupas mātsabiedrību *AB Volvo*¹, arī pārskats par peļņu un zaudējumiem un bilance. Pārskata skaitļi tiek vērtēti un analizēti. Trešajā daļā ietverta informācija par *Volvo* darbiniekiem un firmas *Volvo* akciju apgrozības novērtējums.

¹ AB ir saīsinājums no zviedru vārda *aktiebolag* un nozīmē «akciju sabiedrība». *Volvo* grupas pārskats uzrāda mātsabiedrības (*parent company*) un tās meitsabiedrību (*subsidiaries*) ekonomisko stāvokli. Par meitsabiedrību dēvē sabiedrību, kurā vairāk nekā 50% akciju pieder pamatuzņēmuma (mātsabiedrības) īpašniekiem. Mātsabiedrībai nepieder šā meitsabiedrības akciju daļa uzrādīta īpašā postenī («Aktionāru mazākuma daļa»). Sabiedrības, kurās *AB Volvo* jau ilgāku laiku pieder 20—50% akciju, daļēji iekļautas *Volvo* grupas gada ziņojumā. Tādas sabiedrības tiek dēvētas par asociētām sabiedrībām (*affiliated companies*).

17—3. 1990. gadā firma *Volvo* darbojusies ar zaudējumiem

Saskaņā ar likumu sabiedrībām jāsniedz atskaite par savu darbību noteiktā laikposmā. Piedāvājam jums nedaudz pārveidotu *Volvo* grupas pārskatu par peļņu un zaudējumiem (tajā esam iekļāvuši tikai tos rādītājus, kas attiecas uz 1990. gadu; skaitļi apzīmē zviedru kronas miljonus).

Produkcijas realizācijas ieņēmumi	83 185
Pārdoto preču ražošanas izmaksas	-68 756
Realizācijas un administratīvās izmaksas	-11 241
Amortizācijas atskaitījumi	-2 621
Peļņa no pamatprodukcijas ražošanas	567
Reorganizācijas izmaksas	-2450
Peļņas daļa asociētās sabiedrībās	1322
Finanšu ieņēmumi	3965
Finanšu izdevumi	-3731
Peļņa pēc finanšu ieņēmumiem un izdevumiem	-327
Akcionāru mazākuma daļa	40
Peļņa pirms nodokļu nomaksas (<i>profit before taxes</i>)	-287
Nodokļi	-733
Gada tīrā peļņa (<i>net profit</i>)	-1020

Pārskatā par peļņu un zaudējumiem figurē vairāki peļņas veidi. Postenis «**Peļņa no pamatprodukcijas ražošanas**» (*operating profit*) uzrāda peļņu, ko devis uzņēmuma ikdienas darbs, t. i., vieglo un kravas automašīnu, aviācijas dzinēju u. c. mehānismu ražošana.

Postenis «**Reorganizācijas izmaksas**» rāda, ka *Volvo* grupa iztērējusi 2,45 miljardus kronu efektivitātes paaugstināšanai un firmas adaptācijai jaunās tirgusekonomikas apstākļos. Postenis «**Peļņas daļa asociētās sabiedrībās**» rāda *Volvo* grupas peļņas daļu tajās sabiedrībās, kur mātsabiedrībai *AB Volvo* pieder 20—50% akciju.

Finanšu ieņēmumu un finanšu izdevumu posteņi uzrādīti atsevišķi. Tā uzreiz var redzēt, kādus ieņēmumus firma gūst no finanšu investīcijām un cik daudz naudas tiek izlietots, apmaksājot aizdevu procentus.

Akcionāru mazākuma daļa (*minority interests' share*) rāda, cik daudz no meitsabiedrību peļņas vai zaudējuma ticis iekļauts iepriekšējos pārskatos, bet nav attiecināms uz *Volvo* grupu, jo firmai *AB Volvo* nepieder simtprocentīgi visas meitsabiedrību akcijas.

Volvo grupai jāmaksā **nodoklis** pat tad, ja attiecīgajā gadā tā darbojusies ar zaudējumiem. Tas ir tāpēc, ka ar nodokli tiek apliktas šās grupas atsevišķās sabiedrības, nevis grupa kopumā. Vienas meitsabiedrības peļņu neatsver otras zaudējumi. Un sabiedrības, kas guvušas peļņu, tiek apliktas ar nodokli. Taču

atsevišķas sabiedrības ietvaros viena gada zaudējumus var atskaitīt no turpmākajos gados gaidāmās ar nodokli apliekamās peļņas.

Pēc tam kad pārskatā iekļauti visi ieņēmumu un izdevumu posteņi, gada **tīrā peļņa vai zaudējums** parāda, cik daudz *Volvo* grupa gada laikā nopelnījusi vai zaudējusi. 1990. gadā *Volvo* grupas pārskats par peļņu un zaudējumiem neapmierināja, jo tas rādīja, ka grupa darbojusies ar zaudējumiem. Tādēļ gada ziņojuma pirmajā daļā tiek sīki analizēti šās neveiksmes cēloņi. Turpat uzskaitīti arī pasākumi, kādus *Volvo* vadība veikusi, lai bilanci uzlabotu.

Sniedzam modificētu *Volvo* grupas bilanci (arī šie skaitļi attiecas tikai uz 1990. gadu).

Aktīvs	
Skaidrā nauda un noguldījumi bankā	17 585
Debitoru parāds	15 718
Preču uzkrājumi	19 886
Nekustamais īpašums, tehnika, iekārtas u. c.	18 327
Ilgtermiņa akcijas citās sabiedrībās	21 530
Cita veida ilglietojami aktīvi	9 051
Kopā	102 097
Pasīvs un pašu kapitāls	
Parāds kreditoriem	7 115
Pircēju avansētās iemaksas	2 122
Dažādi īstermiņa aizņēmumi	24 521
Īstermiņa aizņēmumi no bankām	14 954
Ilgtermiņa aizņēmumi	17 794
Akcionāru mazākuma daļa	300
Pašu kapitāls	36 311
Gada tīrā peļņa/zaudējums	-1020
Kopā	102 097

Aktīva daļā vispirms tiek iekļauts tāds postenis kā skaidrā nauda un noguldījumi bankā, kā pēdējos fiksē posteņus, kuros ietverti ilglietojami aktīvi. Pasīva un pašu kapitāla daļā secība ir šāda: vispirms tiek ierakstīti tie posteņi, kuros maksājumi jāizdara pirmām kārtām, un tikai pēc tam — ilgtermiņa maksājumi. Pēdējais nāk pašu kapitāls, t. i., starpība starp summāro aktīvu un summāro pasīvu.

17.7. Lēmējdarbības pamatā ir pārskati un tāmes

Tā kā firmas *Volvo* saimnieciskā darbība 1990. gadā nesa zaudējumus, tās vadība vēlēšies uzdot sev jautājumu: ko vajadzētu darīt, lai strādātu labāk? Iestarpinājumā 17—3 sniegtie pārskati

vajadzīgo atbildi nedod. Šie dati ir ļoti vispārināti, un no tiem nevar gūt skaidrību, ar kādu izstrādājumu realizāciju 1990. gadā nav veicies vai arī kuras nodaļas strādājušas mazāk efektīvi. Situāciju labāk izprast palīdzēs ražošanas pārskati un finanšu tāmes.

Finanšu tāme uzrāda, kādas sekas varētu būt tiem pasākumiem, kurus uzņēmums plāno veikt nākotnē. Tā, piemēram, nākamajā gadā Volvo iecerējusi pārdot 76 000 vieglo automašīnu par 30 000 dolāru katru. Balstoties uz šiem realizācijas rādītājiem, firma izstrādā tāmi. Šī tāme līdzinās pārskatam par peļņu un zaudējumiem, tikai tāmei ir nedaudz atšķirīga struktūra.

Galvenie tāmes posteņi ir realizācijas ieņēmums un mainīgās izmaksas, kuras savukārt sastāv no tiešām materiālu izmaksām, tiešām darba algas izmaksām un netiešajām izmaksām. **Mainīgās izmaksas** ir izmaksas, kuru apjoms mainās atkarībā no saražotās produkcijas daudzuma. Tā, piemēram, automašīnai ir viena stūre, četri amortizatori, divi stiklu tīrītāji, divi priekšējie sēdekļi, viens bremzes pedālis utt. Šie komplektējošo detaļu ieguldījumi sastāda **tiešās materiālu izmaksas**. Ja tāmē būs norādīts realizējamo automobiļu skaits, tad zināsim arī, kāds būs šo detaļu patēriņš.

Lai no atsevišķām detaļām taptu automobilis, ir jāiegulda darbaspēks. Viena automobiļa montēšanai izlieto cilvēkstundu skaitu, kas pārvērsts naudas izteiksmē, sauc par **tiešajām darba algas izmaksām**.

Ražošanā ieguldītos līdzekļus, kas mainās atkarībā no produkcijas apjoma, bet nav tieši saistīti ar konkrēta automobiļa izgatavošanu, dēvē par **netiešajām izmaksām**. Minēsim, piemēram, kaučuka veidņu, smilšpapīra, vienkāršu darbarīku patēriņu.

Pastāvīgās jeb nemainīgās izmaksas (*fixed costs*) ir tādas izmaksas, kas ražošanas procesā nemainās. Ja uzņēmums uz mēnesi pārtrauku ražošanu, pastāvīgās izmaksas nemazinātos. Turpretī, ražošanas procesam apstājoties, zudīs arī mainīgās izmaksas.

Atšķirība starp pastāvīgajām un mainīgajām izmaksām ir relatīva: galu galā visas izmaksas ir mainīgas. Lai to saprastu, iedomāsimies pārdevēju, kuram ir stabila mēnešalga un kurš saņem arī komisijas atlīdzību atkarībā no pārdoto preču daudzuma. Komisijas atlīdzība pieder pie mainīgajām izmaksām, bet mēnešalga — pie pastāvīgajām izmaksām. Tomēr pārdevēju var atlaist no darba, un šādā gadījumā arī mēnešalga izrādīsies mainīgs lielums.

Pieņemsim, ka firma, eksportējama uz ASV *Volvo 442 Sedan* automašīnas, katru mēnesi gūst realizācijas ieņēmumu 20 miljonu zviedru kronu apmērā un ka katrs izmaksu postenis atbilst skaitļiem 17.1. tabulā.

17.1. tabula. Produkcijas ražošanas un realizācijas tāme vienam mēnesim (tūkstošos zviedru kronu)

Realizācijas ieņēmumi	20 000
Tiešās materiālu izmaksas	-8000
Tiešās darba algas izmaksas	-6000
Netiešās izmaksas	-2000
Ieguldījumu starpība	=4000
Pastāvīgās izmaksas	-3000
Peļņa	=1000

Ieguldījumu starpība (*contribution margin*; 4 miljoni kronu) uzrāda realizācijas ieņēmumu un mainīgo izmaksu starpību, un šis lielums ir vienāds ar pastāvīgo izmaksu (3 miljoni kronu) un peļņas summējumu. Mūsu gadījumā šim mēnesim peļņa tiek prognozēta 1 miliona zviedru kronu apmērā.

Tagad iedomāsimies, ka ieņēmumi un mainīgās izmaksas mēneša laikā ir mazinājušās par 40%. Tādā gadījumā ieguldījumu starpība šavukārt mazināsies no 4 miljoniem līdz 2,4 miljoniem kronu un firma cietīs 600 000 kronu lielu zaudējumu.

Šādās situācijās ir ārkārtīgi svarīgi nodalīt pastāvīgās un mainīgās izmaksas. Īsā laikposmā pastāvīgās izmaksas nav novēršamas. Tāpēc tuvākā nākotnē ražošana un realizācija jāturpina, kamēr vien ieguldījumu starpība ir pozitīva. Labāk ciest tāmē paredzēto 600 000 kronu zaudējumu, nevis zaudējumu 3 miljonu kronu apmērā, kas rastos, ja ražošanu apturētu pavisam. Ja ieguldījumu starpība kļūst negatīva, ražošana jāpārtrauc. Tiklīdz produkcijas realizācijā konstatē lejupslīdi, jāpievērš pastiprināta uzmanība pastāvīgo un mainīgo izmaksu starpībai.

Savukārt, ja mēs pieņemam, ka preču realizācija noris atbilstoši tāmei, tomēr izmaksas neatbilst paredzētajām, veidojas situācija, kas parādīta 17.2. tabulā.

17.2. tabula. Mēneša tāme un faktiskais rezultāts
(tūkstošos zviedru kronu)

	Tāme	Faktiskais rezultāts
Realizācijas ieņēmumi	20 000	20 000
Tiešās materiālu izmaksas	-8000	-8800
Tiešās darba algas izmaksas	-6000	-5300
Netiešās izmaksas	-2000	-2000
Ieguldījumu starpība	=4000	=3900
Pastāvīgās izmaksas	-3000	-3000
Peļņa	=1000	=900

Pārdoto automašīnu skaits atbilst tamē paredzētajam, tomēr peļņa ir par 100 000 kronām mazāka, nekā bija paredzēts. Materiālu izmaksas ir par 800 000 kronām lielākas, bet darba algas izmaksas — par 700 000 kronām sarukušas. Kādi ir šo noviržu cēloņi?

Sīkākā analīzē atklātos, ka algas izmaksas mazinājušās, piemēram, tāpēc, ka no darba aizgājuši vairāki strādnieki, bet viņu vietā jauni nav pieņemti. Materiālu izmaksas cēlušās, iespējams, tādēļ, ka auguši ražošanas tempi, kas palielina ražošanas brāķi (*spoilage*). Lai stāvokli uzlabotu, uzņēmuma vadībai jāraugās, lai aizgājušo vietā tiktu pieņemti jauni strādnieki, jo pretējā gadījumā pieaugošās materiālu izmaksas pārsniegs darba algu ietaupījumu.

Ieņēmumu un izmaksu rūpīga analīze uzņēmuma vadībai dod iespēju nekavējoties uzsākt pretpasākumus, tiklīdz atšķirība starp tamē plānoto un faktisko iznākumu kļūst būtiska.

Atgriežoties pie firmas *Volvo* 1990. gada ziņojuma, kļūst skaidrs, ka uzņēmuma zaudējumus līdz ar citiem faktoriem izraisījusi vieglo automašīnu realizācijas krasa samazināšanās. Tomēr ir redzams arī tas, ka firmā izmaksu uzskaitē ir bijusi līmenī. Jau pirms laba laika *Volvo* vadība no ražošanas pārskatiem secināja, ka gaidāmi sarežģījumi. 1990. gada rudenī (6 mēnešus pirms gada pārskata saņemšanas) firmas vadība nolēma izlietot 2,45 miljardus kronu uzņēmuma reorganizācijai. Nākamā gada pārskats rādīs, vai pasākumi, kas tika veikti saimnieciskās darbības efektivitātes paaugstināšanai, devuši vēlamo rezultātu peļņas palielināšanā.

17.8. Kopsavilkums

Ja tirgusekonomikā ražotāji vēlas pieņemt pareizus lēmumus, viņu rīcībā jābūt precīziem uzskaites datiem. Šajā nodaļā — kas ir tikai neliels ievadījums grāmatvedības uzskaitē — jūs, iespējams, iepazīnāties ar daudziem jauniem jēdzieniem. Pašreizējos apstākļos, t. i., laikā, kad notiek pāreja no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku, ir svarīgi pēc iespējas ātrāk ieviest mūsdienīgu uzskaites sistēmu. Visiem — gan ražotājiem, gan bankām, gan varas iestādēm — jāiemācās lietot pārskatus privātuzņēmumu attīstības detalizētā analīzē un jāiemācās izmantot to piedāvātās iespējas.

Saimnieciskās darbības pārskati jā sastāda saskaņā ar spēkā esošajiem likumiem vai arī saskaņā ar tiem likumiem, kas jāpieņem vistuvākajā laikā. Atbilstīga ražošanas izmaksu pārskata sagatavošana ir katra privātuzņēmēja ziņā. Uzņēmumam, kas būs pieradis patstāvīgi sastādīt tāmi un sagatavot pārskatus, būs vieglāk pieņemt pareizus lēmumus, kuru izpilde nodrošinās maksimālu peļņu.

Arī kapitālieguldījumu tirgus darbības noteikumi paredz to, ka individuāliem uzņēmumiem jāprot sagatavot tādus pārskatus, no kuriem pašreizējie un potenciālie ieguldītāji var iegūt svarīgu un ticamu informāciju. Firms *Volvo* piemērs apliecina, ka pašu izstrādāta uzskaites sistēma uzņēmumam deva iespēju samērā ātri atklāt ar automobiļu tirdzniecību saistītās problēmas, veikt pasākumus stāvokļa uzlabošanai un ar izsmēloša un dokumentāri pamatota gada ziņojuma palīdzību sniegt plašam interesentu lokam nepieciešamo informāciju.

«..Pārejai uz tirgu nav alternatīvas.»

Mihails Gorbačovs

18. nodaļa

No plāna uz tirgu: izaicinājumi

Astoņdesmito gadu beigās visi pēkšņi atzina, ka plānojoša ekonomika nedod to, ko solījusi. Vai arī, kā lasām referāta «PSRS ekonomika»¹ pirmajā lappusē, «...nav neviena veiksmīga piemēra modernas centralizēti plānotas ekonomikas darbībai».

Ir jāpāriet uz sistēmu, kas gandrīz automātiski nodrošinātu efektīvu ekonomisko resursu sadalījumu alternatīvām vajadzībām, — tāds ir izaicinājums. Šīs vēlamās īpašības piemīt tirgusekonomikai, kas balstās uz privātīpašumu, veselīgu un spēcīgu konkurenci un brīvu cenveidi.

18.1. Pakāpeniska pāreja nav labākā alternatīva

Pirms izvēršam plašāku diskusiju par šī izaicinājuma vietu citu problēmu vidū, proti, pirms uzsākam diskusiju, kurā tiks skartas četras tēmas — cenu reforma, makroekonomiskais līdzsvars, privātīpašums un brīva tirdzniecība —, mēs vēlētos izvirzīt tēzi, ka **pakāpeniska pāreja** nav labākā alternatīva. Tā kā dažādas reformu programmas sastāvdaļas ir

¹ Šis referāts parādījās 1990. gada decembrī pēc piecu mēnešu ilga darba. Par referātu atbildīgas bija četras starptautiskas organizācijas: Starptautiskais valūtas fonds, Starptautiskā rekonstrukcijas un attīstības banka, Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācija un nesen nodibinātā Eiropas rekonstrukcijas un attīstības banka. Nopietnam studentam iesakām izlasīt piecdesmit lappušu garo kopsavilkumu ar secinājumiem.

savstarpēji cieši saistītas, šķiet, ka pareizākais ceļš ir vispārēja virziena maiņa. Šo svarīgo atziņu ilustrē vienkāršs piemērs.

Iedomāsimies, ka valstī, kas pāriet no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku, varas iestādes ir nobažījušās par cilvēku reakciju situācijā, kad daudzi ekonomikas sektori tiek privatizēti, taču cenas vairs netiek regulētas. Tādēļ tās nolemj privatizāciju un cenu brīvlaišanu ieviest pakāpeniski.

Uzskatāmības labad pavērosim, kas notiek ar bijušajiem valsts apavu ražošanas uzņēmumiem, — tie tagad ir nonākuši privātuzņēmēju īpašumā un apaviem ir noteiktas brīvas cenas. Turpretī kreklu ražotāji vēlas uzzināt, ar ko beigsies «apavu eksperiments», un, iespējams, nedaudz vēlāk ļaus tirgus spēkiem ienākt arī šajā sfērā. Tādējādi pārkārtojumi centralizēti plānotā kreklu ražošanā uz nenoteiktu laiku aizkavēsies.

Kas notiks tālāk? Pārtraucot regulēt apavu ražošanas un realizācijas procesu, nekavējoties pieaugs šīs preces tirgus cenas. Rindas pie apavu veikaliem izzudīs. Un, tā kā rindās pavadītais laiks mazināsies, turpmāk, lai nopirktu apavus, būs vajadzīga vienīgi nauda. Deficitārā cenveide apavu tirgū kļūs par realitāti.

Sakarā ar apavu cenu pieaugumu uzņēmīgi cilvēki steigsies gūt prāvu peļņu. Apavu ražošana tiks veicināta, un konkurence starp uzņēmējiem pastiprināsies. Varas iestādēm tas liksies daudzsološi — tirgus funkcionē, «kā bija plānots».

Sākumā lielākā daļa cilvēku būs apmierināta. Ir patīkami izvēlēties apavus, ja tos piedāvā vairāki konkurējoši uzņēmumi, un ir liels atvieglojums, ja nav jātērē laiks, stāvēt rindās. Ne tik atzinīgi uztvers apavu cenu pieaugumu, pat ja konkurences pastiprināšanās pakāpeniski spiedīs cenas uz leju, protams, līdz zināmai robežai.

Pēc kāda laika patērētāju neapmierinātība pieaugs. Tas, protams, ir ļoti labi, ja apavu tirgū ir konkurence, taču šeit ietaupīto laiku gandrīz pilnībā anulēs garās rindas pie apģērbu veikaliem. Valsts uzņēmumos ražošana netiks paplašināta un arī produkcijas kvalitāte neuzlabosies. Un cenas būs tikpat zemas kā līdz šim. Sakarā ar to, ka apavu cena ir cēlusies, apģērbu relatīvā cena kritīsies: tādēļ arī aug rindas pēc apģērbiem. Daudzus cilvēkus, kuri patiešām vēlas nopirkt jaunu apģērbu, no šī soļa atturēs garās rindas. Tā vietā viņi dosies uz apavu veikalu un atgriezīsies mājās ar vēl vienu pāri kurpju.

Pēc pāris gadiem vēlētāju spiediena ietekmē varas iestādes nopriedīs, ka pienācis laiks liberalizēt arī apģērba ražošanu. Daudzi procesi norisināsies līdzīgi tiem, kas bija jau vērojami, kad pārstāja regulēt apavu ražošanu, — celsies cenas, uzņēmējdarbībā iesaistīsies jauni ražotāji, uzlabosies kvalitāte, paplašināsies preču klāsts.

Kad pazudīs rindas arī pie apģērbu veikaliem, cilvēku interese par apaviem krietni mazināsies. Tagad viņi apjautīs, ka pēdējos gados nopirkto apavu daudzums patiešām ir bijis pārāk liels; tas ir tāpēc, ka šī prece gluži vienkārši bija pieejama. Tā kā tagad vienlīdz viegli var nopirkt gan apavus, gan apģērbus, pieprasījuma struktūra būs līdzsvarotāka. Apavu ražotāji konstatēs, ka tirgū mazinās pieprasījums pēc viņu produkcijas. Cenas vajadzēs pazemināt, un daudziem uzņēmējiem nāksies sašaurināt ražošanu. Daži arī bankrotēs.

Kļūst skaidrs, ka, vadoties no visas sabiedrības ekonomiskajām interesēm, ieguldījumi apavu ražošanas uzņēmumos ir bijuši pārāk lieli. Jauno apavu ražošanas iekārtu (*facilities*) jaudas tiek izmantotas tikai daļēji. Apavu ražošanai uzceltās rūpnīcas tagad nāksies pārprofilēt par apģērbu ražošanas uzņēmumiem, šajā konversijas procesā ciešot lielus zaudējumus.

Ar nožēlu ir jākonstatē — līdzsvarotai attīstībai būtu radītas daudz labākas iespējas, ja apavu un apģērbu ražošanas nozares tiktu privatizētas un pakļautas tirgus konkurencei **vienlaicīgi**.

Pieņemot, ka vēlāmāka ir strauja un vispārēja virziena maiņa, nevis lēna, pakāpeniska pāreja no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku, detalizētāk apskatīsim izaicinājumus, kurus izvirza šī pāreja. Nodaļas beigās aplūkosim tās problēmas, kuras pārejas politikai nāksies risināt, kā arī sekas, kuras tuvākā un tālākā nākotnē rezultēs šāda strauja pāreja.

Uzsākot diskusiju par dažādiem pārejas procesa elementiem, aplūkosim 18.1. attēlu.

Lai gan ikvienai Viduseiropas un Austrumeiropas valstij ir sava īpaša specifika, ko nosaka tās vēsture, politika un ekonomika, mēs esam pārliecināti, ka lielākā vai mazākā mērā tām visām nākas sastapties ar šeit aplūkotajām problēmām — izaicinājumiem. Mūsu pārrunu nolūks nav dot kādu īpašu padomu, tas ir daudz pieticīgāks — aprādīt principiālas sakarības un piedāvāt savu viedokli par tām.

18.2. Cenu reforma un makroekonomiskais līdzsvars

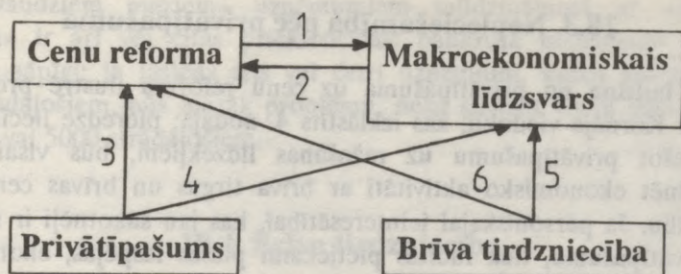
Referātā «PSRS ekonomika» par cenu reformu ir teikts: «Lai sekmīgi pārietu uz tirgusekonomiku, pats svarīgākais ir cenu liberalizācija (*freeing of prices*) resursu izvietojuma vadīšanai. Savlaicīga un pilnīga cenu atbrīvošana ir būtiska, lai likvidētu gan deficītu, gan makroekonomisko nestabilitāti, kas arvien vairāk apgrūtina ekonomiku. Ja reiz resursu sadale balstās uz sabalansētu tirgus cenām, rublis kļūs par efektīvu maiņas līdzekli. Tas pretdarbosies ekonomiskajam sabrukumam (*disruption*), ko izraisa preču pieturēšana (*hoarding*), barters, melnais tirgus, dolarizācija un brīvas preču maiņas ierobežojumi.» (24., 25. lpp.)

«Cenu atbrīvošana» gluži vienkārši nozīmē to, ka centrālā plānotājiestāde pārstāj darboties un cenas tiek brīvi noteiktas, rēķinoties ar konkurenci. Tad cenas varēs funkcionēt kā signāls resursu izvietojumam, t. i., **cenās veidosies atbilstoši deficītam**, proti, dažādi resursi — kapitāls, darbaspēks, izejvielas vai enerģija — tiks izlietoti visefektīvākajā veidā.

18.1. attēlā 1. bultiņa atspoguļo faktu, ka cenu reforma ir nepieciešams makroekonomiskā līdzsvara priekšnosacījums. Ar makroekonomisko līdzsvaru mēs saprotam mērķtiecīgi sabalansētu valsts budžetu, stabilu cenu līmeni vai vismaz mērenu inflāciju un pozitīvu reālo procentu likmi. (Lai atsvoidzinātu atmiņā priekšstatu par reālo procentu likmi, sk. iestarpinājumu 12—2.)

1989. gadā Padomju Savienībā dotācijas cenām un valsts budžeta deficīts bija apjomā vienādi — apmēram 10% no NBP (kas ir kopējās pievienotās vērtības mērs). Zinot, ka daudzas cenas faktiski nav mainījušās kopš sešdesmitajiem gadiem (piemēram, Ires maksa nav koriģēta kopš 1928. gada), ir vieglāk apjaust kolosālo dotāciju apjomu. Nozīmīgs cenu reformas elements ir būtiska dotāciju ierobežošana. Ievērojami samazinot dotācijās izmaksātās naudas summas, cenu reforma dos ieguldījumu arī valsts uzņēmumu finansiālā stāvokļa atveseļošanā (*fiscal soundness*).

Cenu reforma mijiedarbībā ar stingriem budžetāriem ierobežojumiem piespiedīs lielos valsts uzņēmumus labāk izmantot resursus un mazinās vajadzību pēc valdības dotācijām.



18.1. att. Pāreja no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku: galvenie elementi.

Pāreja uz brīvu cenu noteikšanu izraisīs revolūciju daudzu uzņēmumu darbībā. Čehoslovākijā valsts gaļas veikaliem atļāva pašiem noteikt mazumtirdzniecības cenas (*retail prices*). Sākumā cenas pieauga. Pēc kāda laika kļuva skaidrs, ka par šādām cenām daudz preču paliks uz letes. Tā kā vecie paradumi tik viegli neiznīkst, varas iestādēm tika izteikts lūgums pazemināt cenas. To, ka ir dota atļauja rīkoties «pēc pašu iniciatīvas», tie, kas gāza apkārt veikalus, tā arī nesaprata.

2. **bultiņa** norāda, ka makroekonomiskā stabilizācija palielina veiksmīgas cenu reformas iespēju. Lai tirgus cenas dotu drošu informāciju, nepieciešams stabils vai nedaudz augošs **cenu līmenis**. Produkta cenas maiņa tādā gadījumā nozīmēs, ka mainījusies ir tā **relatīvā cena**. Iedomāsimies, ka vīriešu kreklu cena gada laikā pieaugusi par 10%. Ja vispārīgais cenu līmenis ir nemainīgs, cilvēki zinās, ka vīriešu krekli kļuvuši par 10% dārgāki. Ja turpretī vispārīgais cenu līmenis tajā pašā laika periodā būs cēlies par 15%, vīriešu kreklu relatīvā cena būs pazeminājusies. Tomēr — un tas šeit ir svarīgākais —, ja inflācijas kāpums sasniedz 15%, kļūs arvien grūtāk momentā noteikt, kuri izstrādājumi ir kļuvuši relatīvi dārgāki un kuri — lētāki.

Mērena inflācija ļauj cerēt, ka reālā procentu likme varētu būt pozitīva. Ja ieguldīto līdzekļu sadalījumā pastāv konkurence, proti, to nepietiek, individuālajam ieguldītājam būs svarīgi uzzināt aizdevu līdzekļu cenu, kas atspoguļo kapitāla deficītu.

Makroekonomiskā stabilizācija nozīmē līdzsvaru starp valdības izdevumiem un nodokļu ieņēmumu. Ja šāds līdzsvars ir nodibināts, institūcijām, lai finansētu savus izdevumus, vairs nav jāgriežas pēc palīdzības pie naudas iespiedmašīnas. Tad naudas daudzuma pieaugumu varēs regulēt, un tas ļaus nodrošināt mērenu inflāciju.

18.3. Nepieciešamība pēc privātīpašuma

3. bultiņa no privātīpašuma uz cenu reformu ilustrē profesora Janoša Kornāja viedokli, kas izklāstīts 4. nodaļā: pieredze liecina, ka, neieviešot privātīpašumu uz ražošanas līdzekļiem, būs visai grūti koordinēt ekonomisko aktivitāti ar brīva tirgus un brīvas cenveides palīdzību. Ja personiskajai ieinteresētībai, kas jau sākotnēji ir saistīta ar privātīpašumu, tiek radītas pietiekami plašas iespējas, ekonomika daudz straujāk reaģē uz ienesīgām peļņas izredzēm. Citiem vārdiem, piedāvājuma reakcija būs tiešāka, un arī ekonomikas spēja pielāgoties cenu izmaiņām būs apmierinoša. Un Ādama Smita «neredzamajai rokai» tiks nodrošināti labāki darbības apstākļi.

Lai privātīpašums kļūtu par realitāti, būs jāatbild uz vairākiem izaicinājumiem. Pirmām kārtām, būs nepieciešams izstrādāt un pieņemt piemērotus un stabilus likumdošanas aktus. Līdzās likumiem, kas privātīpašumu aizsargā un ierobežo, būs nepieciešami arī tādi likumi, kas reglamentēs procedūras, kas saistītas ar darījumu strīdiem (*business disputes*) un bankrotiem.

Otrkārt, valsts uzņēmumi jāprivatizē. Kā jau konstatējām 16. nodaļā, mazo uzņēmumu izpārdošana ir pavisam vienkārša. Kad virsroku gūs privātīpašnieki, peļņas stimulš radīsies pats no sevis. Varas institūcijas pārstās subsidēt neefektīvus valsts uzņēmumus un varēs priecāties par nodokļu ieņēmumiem, kas ienāks no plaukstošiem privātu uzņēmumiem.

Tātad izsolēs īpašuma tiesības tiek novirzītas uz privāto sektoru. Taču vienlaikus izsoles palīdz stiprināt arī valdības finansiālo stāvokli un mazināt naudas uzkrājumus privātajā sektorā. Tā saukto **naudas pārmēra uzkrājumu** (*monetary overhang*) vai pārmēra likviditātes mazināšana veicinās makroekonomisko stabilizāciju. Tāda ir 4. bultiņas nozīme 18.1. attēlā. Lielo uzņēmumu (plānotas ekonomikas valstīs dominēja tieši šādi uzņēmumi) privatizācija būs daudz plašāks un sarežģītāks process. Kur vien ir iespējams šos uzņēmumus sadalīt mazākās, neatkarīgās ražotnēs, bieži vien to vajadzētu arī darīt.

Rūpniecības veiksmīgas privatizācijas rezultātā radīsies daudz nelielu uzņēmumu. Tas pavērs iespēju spēcīgākai konkurencei. Šādā situācijā brīvas cenas nodrošinās pareizāku resursu sadalījumu. Tomēr visam ir savas robežas — ja pastāv tikai nelieli uzņēmumi, netiek izmantotas lielražošanas priekšrocības.

«Daudziem maziem» uzņēmumiem salīdzinājumā ar «dažiem lieliem» ir arī vēl citas priekšrocības: bankrota mehānisms «cērt» mazāk sāpīgi; ja jāslēdz trīs vai četri uzņēmumi, kuros katrā ir pa 50 strādājošiem, būs mazāk problēmu, nekā slēdzot vienu uzņēmumu ar 500 vai 5000 strādājošiem.

18.4. Brīva tirdzniecība

Taču atgriezīsimies pie 18.1. attēla. Neesam vēl paskaidrojuši tādu svarīgu pārejas elementu kā «brīva tirdzniecība». Brīvas tirdzniecības nozīme makroekonomikas stabilizēšanā, ko rāda 5. bultiņa, saistīta ar konkurences situāciju valstī, kurā pirms tam ir bijusi plānota ekonomika. Tā kā demonopolizācijas un privatizācijas process ilgs ne vienu gadu vien, ārkārtīgi svarīga loma būs ārējai konkurencei, t. i., brīvam importam. Konkurencē iesaistoties ārvalstu piegādātājiem, vietējie patērētāji iegūs izvēles alternatīvas. Un tieši alternatīvu esamība izsaka konkurences būtību. Ja iekšzemē alternatīvas rast ir grūti, tad ar brīvas tirdzniecības palīdzību jāļauj darboties ārējām alternatīvām.

Ārzemju ražotāju piedāvātās konkurences apstākļos vietējie ražotāji būs spiesti efektīvi izmantot resursus un saglabāt konkurējošas cenas. Tādējādi brīvas tirdzniecības rezultātā cenas tiks spiestas uz leju, proti, mazināsies inflācija. Arī vietējā ražošanā nepieciešamie resursi, piemēram, izejvielas un pusfabrikāti, kļūs vieglāk pieejami. Un, ja vietējā tirgū tiks ielaisti ārzemju uzņēmēji ar savām precēm un pakalpojumiem, arī patērētājus iepriecēs bagātīgāks izstrādājumu klāsts.

Sevišķi liela nepieciešamība pēc brīva importa ir nozarēs, kurās darbojas tikai viens vai nedaudzi ražotāji. Šajā sakarībā Padomju Savienība ir sevišķi raksturīgs piemērs: padomju ekonomisti ir apsekojuši 5844 dažādus izstrādājumus un konstatējuši, ka 77% izstrādājumu ražo tikai vienā uzņēmumā (sk.: The Economist. 1991. July 13. P. 21).

6. bultiņa no brīvas tirdzniecības uz cenu reformu norāda, ka ekonomikā, kas vēlas realizēt savas priekšrocības ar specializācijas un starptautiskās preču maiņas palīdzību, pasaules cenām jāņem virsroka pār nacionālajām. Tādējādi valstī saražoto preču un pakalpojumu kopvērtība tiks maksimizēta. Iesaistoties ārējā tirdzniecībā, valsts varēs eksportēt preces uz tām zemēm, kur tai ir relatīvas priekšrocības

ražošanas izmaksu ziņā, un importēt tās preces, kuru ražošana uz vietas prasītu nesamērīgi lielu resursu patēriņu.

Lai tirdzniecība ar citām valstīm būtu veiksmīga, ir jānosaka vienots valūtas kurss, vārdu sakot, ārzemju valūtas cenai jābūt vienai un tai pašai visos eksporta un importa darījumos (sk. iestarpinājumu 15—2). Polijā šajā ziņā viss ir pareizi. 1990. gada 1. janvārī tika noteikta zlota konvertējamība attiecībā pret dolāru, un valūtas kurss nemainījās līdz 1991. gada maijam, kad zlots attiecībā pret dolāru zaudēja savu vērtību par gandrīz 18%.

Iedomāsimies, ka būtu vēlams mazināt luksuspreču — smaržu, videoaparātūras un moderna apģērba — patēriņu. Visnepareizākais, ko var izdarīt, ir noteikt kvotas šādu preču importam; otrs sliktākais variants ir muitas nodevu iekasēšana. Pareiza rīcība šādā situācijā ir apgrozījuma nodokļa (*sales tax*) ieviešana, kas vienādi skartu gan ārvalstu, gan vietējos ražotājus.

Kvotu noteikšana radīs izdevīgāku stāvokli tiem, kuriem paveicies iegūt licences uz importu. Licenču deficīta dēļ pašām licencēm radīsies cena. Licenci gluži vienkārši pārdodot, tās īpašnieks gūs nepelnītus ienākumus. Būs taisnīgāk, ja varas iestādes šādas licences pārdos, piemēram, izsolēs, nevis piešķirs tās par brīvu.

Ja tiks ieviestas muitas nodevas, zudīs iespēja gūt šādus nepelnītus ienākumus, taču mazināsies arī spiediens uz vietējiem ražotājiem, lai tie efektīvi ražotu preces.

Tā kā mūsu gadījumā visa pamatā ir vēlēšanās ierobežot luksuspreču vietējo patēriņu, tad pareizā politika saistās ar ļaunuma iznīcināšanu pašos tā pamatos, proti, ir jāizvirza jautājums par luksuspreču tirdzniecības aplikšanu ar nodokli vietējā tirgū.

18.5. Ienākumu politika pārejas fāzē

Lēciens no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku saistīts ar milzīgām ekonomiskām un politiskām problēmām. Pirmajos gados būs grūti novērst daudzos bankrotus, acīmredzamu bezdarba pieaugumu, būtisku un strauju vispārīgā cenu līmeņa celšanos. Nevar noliegt, ka ne vienam vien būs grūtības ar jauna darba atrašanu. Šī iemesla dēļ ir nepieciešams pēc iespējas ātrāk ieviest bezdarbnieku pabalstus. Pirms

tirgus atbrīvošanas ir nepieciešams izveidot labklājības nodrošināšanas mehānismu pensionāriem un arī citām maznodrošinātām sabiedrības grupām.

Tomēr šīs rūgtās zāles veicinās veselīgu ekonomikas attīstību nākotnē. Bankroti atbrīvos darbaspēku. Uzņēmumi, kas uzplauks tirgus diktētās jaunās likumdošanas apstākļos, spēs piesaistīt jaunas darbarokas. Lai šādos uzņēmumos novērstu pārāk strauju algu līmeņa celšanos, jāizstrādā zināma **ienākumu politika**.

18—1. Ienākumu politika praksē

Sakarā ar pāreju uz tirgusekonomiku iespējams, ka dažās nozarēs un uzņēmumos būs vērojams ļoti spējš preču cenu kāpums un ārkārtīgi liela peļņa. Tāpēc ievērojami pieaugs algas. Ja tas tā notiks, uzvara ciņā ar inflāciju ir apdraudēta, jo šādā gadījumā vienreizējam cenu lēcienam sekos nemitīgi prāvi cenu pieaugumi.

Ir izteikti dažādi priekšlikumi, kā izvairīties no šādas notikumu attīstības. Īsumā aplūkosim divus no tiem.

Pirmais iesaka varas iestādēm noteikt brīvi atļautā algu pieauguma **orientlerus**. Ja uzņēmums šo līmeni gribēs pārkāpt, algu pieaugums tiks aplikts ar papildu nodokli. Piemēram, var teikt, ka katrs algas pielikuma rublis, kas pārsniedz orientieru noteikto līmeni, tiek aplikts ar nodokli viena rubļa apmērā. Tad uzņēmuma izmaksas sakarā ar pārspīlētajiem algu pielikumiem būs divkārt lielākas, nekā saņems strādājošie. Šādi nodokļi par pārmērīgu algu paaugstinājumu varētu mazināt uzņēmuma vēlmi neierobežoti palielināt algas, vienlaicīgi neliedzot tam brīvi uzlabot strādājošo apstākļus.

Otrs, nedaudz radikālāks ieteikums ir šāds: vajadzētu izstrādāt **saistošus noteikumus**, kas **uz laiku** reglamentētu pieļaujamo algu pieaugumu. Kas notiks šādā gadījumā? Iedomāsimies, ka uzņēmums drīkst kompensēt strādniekiem, teiksim, ne vairāk kā 70% no cenu pieauguma iepriekšējā periodā. Algu pieauguma «griestus» var kombinēt ar «sliksni», proti, sakarā ar inflāciju uzņēmumam jākompensē vismaz 40% no cenu pieauguma. Ja algu kompensācija par cenu celšanos tiks aprēķināta nevis trīs, bet sešu mēnešu intervālam, šāda sistēma ierobežos inflāciju vēl vairāk.

Kad ciņā pret inflāciju, sacīsim tā, ir gūta uzvara, ienākumu regulēšanas pasākumiem var pielikt punktu. Turpmāk algas un citus darba apstākļus var apspriest sarunās starp arodbiedrībām un uzņēmēju asociācijām.

Iestarpinājumā 18—1 tika aplūkots pāris risinājumu, kas skar ienākumu regulēšanu. Tas, vai šāda tieša iejaukšanās, nosakot algas un cenas, nāk valstij par labu, ir cits jautājums. Tirgusekonomikas valstu

pieredze rāda — ja ienākumu politika mēģina kavēt algu un cenu pieaugumu, tai var būt tikai **pagaidu** efekts. Diemžēl pēc kāda laika (2—5 gadi) tirgus spēki gūs virsroku, algas un cenas atkal pieaugs. To apliecina procesi, kas septiņdesmitajos gados notika ASV, ko jau minējām 9. nodaļā.

Galvenā problēma, kas saistīta ar ienākumu politiku, ir tā, ka cenas un algas neatspoguļo dažādu resursu relatīvo deficītu. Citiem vārdiem, ienākumu politika kavē deficitāro cenveidi. Tāpēc resursu izvietojums nav produktīvs.

Lai Viduseiropas un Austrumeiropas valstis spētu sekmīgi cīnīties pret inflāciju, būs nepieciešams pielikt pūles kopējā pieprasījuma regulēšanā. Tas nozīmē, ka valsts sektora kopējiem izdevumiem jābūt sabalansētiem ar kopējiem ieņēmumiem (fiskālā jeb finanšu politika) un ka naudas daudzuma pieaugumam jāatbilst produkcijas pieaugumam (naudas politika). Kādu laiku pastāvēs risks, ka ienākumu politika var kļūt par kopējā pieprasījuma regulētājmehānisma aizvietotāju, nevis tā **papildinājumu**. Ja tas patiešām būs tā, tad ienākumu politika neveicinās noturīgu ekonomisko augsmi nākotnē.

18.6. Jaunas relatīvās cenas

Cenu kāpums, ko izraisa tirgus spēku atbrīvošana, būs nevienmērīgs. Precēm un pakalpojumiem, kurus agrāk stipri pieprasīja, cenas pieaugums būs krietni lielāks nekā caurmērā. Piemēram, enerģijas cena Krievijā ir neatbilstīgi zema. Tādēļ šis resurss tiek ārkārtīgi izšķērdēts. Kad enerģijas cenas Krievijā tuvosies pasaules līmenim, tās izmantošana kļūs daudz ekonomiskāka. Iespējams, ka grūtāk būs piekrist, ja cenu paaugstinās tādiem pārtikas produktiem kā piens, maize un gaļa.

Vienreizējs, bet nevienmērīgs cenu kāpums kalpos diviem mērķiem. Svarīgākais mērķis ir sakārtot relatīvās cenas tā, lai tajās atspoguļotos dažādo preču un pakalpojumu deficīts. Vārdu sakot, deficitārajai cenvei jātop par realitāti. Liecība tam, ka ekonomikā darbojas pareizas relatīvās cenas, ir rindu izzušana. Tādējādi tiks atbrīvots laiks produktīvai darbībai un veicināti labāki apstākļi ekonomiskai augsmei.

Otrs mērķis ir mazināt pārmērīgo skaidrās naudas daudzumu jeb likviditāti ekonomikā. Ja cenas caurmērā dubultojas, tas nozīmē, ka tur, kur agrāk pietika ar 200 rubļiem, tagad būs nepieciešamas banknotes

par 400 rubļiem. Pārmērīga likviditāte nozīmē to, ka cilvēkiem visumā ir vairāk banknošu, nekā viņiem vajadzīgs ikdienas darījumos. Tikai tad, kad cenu līmenis pacelsies tik augstu, ka banknošu daudzums būs «pareizs» attiecībā pret darījumiem sabiedrībā kopumā, cenu līmenis var stabilizēties.

Pastāvot veselīgai naudas sistēmai un atbilstīgām relatīvajām cenām, nauda labāk veiks savu vispārpieņemtā maksāšanas līdzekļa lomu — tā kļūs par eļļu, kas, runājot Deivida Hjūma vārdiem, palīdzēs griezt ekonomikas riteņus.

Pastāvot konkurencei starp dažādu preču un pakalpojumu alternatīviem piegādātājiem un naudai kā vispārpieņemtām norēķinu līdzekļiem, firmām un ģimenēm nebūs vajadzīgi lieli patēriņa priekšmetu uzkrājumi. Tā kā tirgusekonomikas ieviešana sākotnēji sakrīt ar bezdarba pieaugumu un ražošanas sašaurināšanos, šāda patēriņa priekšmetu uzkrājumu mazināšanās palīdzēs nodrošināt patēriņu ekonomikas pārceļas periodā. Tieši tā tas bija Polijā, kura 1990. gada 1. janvārī sāka dramatisko pāreju uz tirgusekonomiku un gluži labi iztika bez smagiem triecieniem.

Vēl vairāk, ražošanas sašaurināšanās Polijā 1990. gadā bija mazāk dramatiska, nekā pirmajā brīdī tas varētu likties. Tas tā notika, pateicoties diviem faktoriem. Pirmkārt, tas, ko tagad ražo, vairāk atbilst pieprasījumam. Otrkārt, oficiālajā statistikā tika reģistrēta tikai neliela daļa ražošanas pieauguma privātuzņēmumos.

Kad valsts ar plānotu ekonomiku, kurai tirdzniecība ar Rietumiem līdz šim bija slēgta, sāk preču maiņu starptautiskā līmenī, tai var rasties vajadzība uz kādu laiku noteikt ievēlīgas gatavo preču importam, lai tādējādi aizsargātu vietējos uzņēmumus. Pretējā gadījumā daži vietējie uzņēmumi, kuri ar laiku spētu konkurēt ar ārzemju sabiedrībām, riskētu pārāk agri izstāties no cīņas.

Tas ir saistīts ar faktu, ka uzņēmumam ir nepieciešams laiks, lai pielāgotos jaunajām relatīvajām cenām gan attiecībā uz ražošanā nepieciešamiem resursiem, gan arī attiecībā uz pašu ražotajām precēm. Ja brīvā tirgū enerģijas cenas, iespējams, pat trīskāršosies salīdzinājumā ar vecajām «plānotajām cenām», skaidrs, ka uzņēmumam radīsies stimulds pārkārtot ražošanu tā, lai ieviestu tehnoloģiju, kuras energoietilpība ir mazāka. Var būt arī tā, ka dažiem uzņēmuma izstrādājumiem ievērojami ceļas cenas, turpretī citas preces tirgum nav vajadzīgas pat

par iepriekšējām, plānošanas apstākļos pastāvošajām cenām. Šādā situācijā īslaicīgas protekcijas līdz brīdim, kamēr stāsies spēkā iepriekšpaziņotie beztarifu ierobežojumi, dotu uzņēmumam zināmu atelpas brīdi, lai izdarītu pārkārtojumus tehnoloģijā, ražošanā, nepieciešamo resursu, kā arī uzņēmumā ražotās produkcijas struktūrā.

Nav iespējams precīzi noteikt, cik lielām jābūt muitas nodevām un kādi ierobežojumi (*deceleration*) būtu paši piemērotākie. Arī kvalificētu ekonomistu viedokļi šajā jautājumā šķiras. Ja politiķi pakļausies ražotāju ietekmei, tas varētu veicināt pārāk spēcīgu protekcionešanu — gan attiecībā uz termiņiem, gan muitas nodevu apjomu. Šādā gadījumā tiks kavēta nepieciešamā ekonomikas pārkārtošana.

18—2. Kādu palīdzību var gaidīt no Rietumiem

Pārejā no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku, kas patlaban notiek Viduseiropas un Austrumeiropas zemēs, vislielāko palīdzību no Rietumu tirgusekonomikas valstīm varētu gaidīt tehnoloģijas un kapitāla (*capital transfers*) ieplūšanas jomā.

Ar tehnoloģisko palīdzību lielākā daļa cilvēku laikam gan saprot modernas tehnoloģijas uztādīšanu, piemēram, telekomunikācijās un transportā. Daudzos gadījumos tehnoloģiskā palīdzība tirgusekonomikas ieviešanā būs daudz nozīmīgāka. Jo ar tehnoloģiju Rietumos saprot arī procesu zinātniskošanu. Atbilstoši likumdošanas akti, kas aizsargātu privātīpašumu, rūpīgi pārdomāta nodokļu iekasēšanas sistēma, kas neierobežotu privātā sektora iniciatīvu ekonomikā, un stabili funkcionējoša banku un kredītu sistēma, kurā lēmumi par investīcijām vairs netīktu pieņemti centralizēti, — tās visas ir milzīgas problēmas, ar kurām saskarsies ikviena valsts, kura vēlēties plānošanu aizstāt ar tirgu. Šajās un vēl citās jomās «vecajām» tirgusekonomikas valstīm ir vērtīga pieredze un tās var sniegt tehnisku ekspertīzi.

Kapitāla iespiešanās (*infusion*) ir saistīta ar iepriekšējā laikposmā uzkrātiem parādiem, kas ir smaga nasta, piemēram, Ungārijai un Polijai. Iespējams, ka sarunu ceļā šo parādu nastu var atvieglot. Lai parādi tiktu anulēti, Rietumu kreditori izmantos katru gadījumu, lai valstīm parādniecēm izvīrītu savus nosacījumus ekonomiskajos jautājumos. Vārdu sakot, šie nosacījumi attieksies uz atbilstīgu reorganizāciju tirgusekonomikas virzienā. Ja reorganizācija netiks veikta, parādu anulēšana drīzāk traucēs pāreju no plāna uz tirgu, nevis veicinās pārdomātas reformu politikas izstrādi. Arī skarbos pasākumus, kas būs neizbēgami reorganizācijas pirmajos gados, iedzīvotāji uzņems vieglāk, ja viņi tiks «atalgoti» ar atvieglotu parādu nastu.

Kapitāla «injekcijām» var būt dāvanas, aizdevuma un tiešu investīciju forma. Ar pēdējo domāta ārzemju sabiedrību izveide uz tīri komerciāliem pamatiem. Tā kā pastāv cerības, ka uz avarējušās plānotās ekonomikas

drupām daudzas jaunās investīcijas dos labu peļņu, iespējams, ka kapitāla pārvietošanai ir visai daudzsoļošas perspektīvas nākotnē. Lai veicinātu tiešās investīcijas, jāievēro tādi priekšnosacījumi kā nepārprotami definētas īpašumu tiesības un pietiekama politiskā stabilitāte.

Gan tuvākajā, gan tālākajā nākotnē svarīgākais Rietumu ieguldījums būs savu tirgu atvēršana importam no Viduseiropas un Austrumeiropas. Iekļaudamies brīvā tirdzniecībā, Viduseiropas un Austrumeiropas uzņēmumi pielāgosies pasaules tirgus cenām un prasībām attiecībā uz kvalitāti un, pastāvot spēcīgai konkurencei, iemācīsies vislabākajā veidā izmantot paši savus resursus.

18.7. Politiskā likumība

Nobeigumā apskatīsim dažas problēmas, kurām ir vairāk politisks raksturs un no kurām būs grūti izvairīties pārejā uz tirgusekonomiku.

Pāreja no plāna uz tirgu neizbēgami rezultēs varas pārdali. Milzīgās plānojošās birokrātijas uzdevumi izzudīs, un līdz ar tiem izzudīs arī tās vara. Nomenklatūra un partijas bosi zaudēs savas privilēģijas.

Taču gandrīz nekad tā nav bijis, kā cilvēki, kuriem draud varas ierobežošana un viņu ekonomiskā stāvokļa pasliktināšanās, to būtu uzņēmuši bez pretestības. Lai iepriekšējo varas eliti iekļautu «tirgus ekonomikas iejūgā», kāda socioloģijas profesore no Polijas ieteikusi — reorganizējot valsts uzņēmumus par akciju sabiedrībām, šiem cilvēkiem piedāvāt lielāko daļu akciju. Tā kā vecā elite ļoti labi prata pielāgoties iepriekšējai kārtībai, viņa uzskata, ka tā pratis pielāgoties arī jaunajai. Ja tā notiktu, tad tie, kas pagātnē bija paši niknākie tirgusekonomikas pretinieki, jaunajos apstākļos varētu kļūt par reorganizācijas procesa pionieriem (*trail-blazers*).

Šāda procedūra netiks atzīta par likumīgu. Lielākā daļa cilvēku gluži vienkārši nespēs samierināties ar faktu, ka tiem, kuri guvuši labumu no vecās sistēmas, arī jaunajos apstākļos tiktu dotas priekšrocības (*preferential treatment*).

Tomēr tirgus apstākļos nebūs iespējams atteikt dažiem ekonomiski izdarīgiem cilvēkiem, turpretī citi būs spiesti ilgstoši stāvēt bezdarbnieku rindās. Lielas un acīmredzamas dzīves līmeņa atšķirības pastāvēs ikvienā tirgusekonomikas valstī. Pieredze rāda, ka tas viegli izraisa konfliktsituācijas, skaudību un neapmierinātību.

Lai šī problēma neaizēnotu visu pārējo, jaunajai ekonomiskajai sistēmai svarīgi ir panākt samērā ātrus, taustāmus un pozitīvus rezultātus sabiedrības lielākajai daļai. Tas ir viens no iemesliem, kāpēc notikumu attīstība Polijā tiek pastāvīgi modri novērota. Neraugoties uz nopietnajām grūtībām, šķiet, ka pirmais «jaunās sistēmas» gads (1990) devis labākus rezultātus, nekā varas iestādes sākotnēji bija paredzējušas. Rindas ir izzudušas. Preču klāsts ir plašāks. Reālās algas ir mazinājušās samērā nedaudz — par 2—3% salīdzinājumā ar tām algām, kādas bija pirms trim gadiem. Un ekonomiskā aktivitāte privātajā sektorā 1990. gadā ir pieaugusi par vairāk nekā 50% (sk.: *The Economist*. 1991. Jan. 26. P. 25—27).

Mihaila Gorbačova vārdiem runājot, «lielākais šķērslis pārbūves pūliņos ir mūsu domāšana, kas veidojusies pagātnē»¹. Acīmredzot šai ziņā Krievijai jāsastopas ar lielākām problēmām nekā Polijai, Ungārijai un arī Baltijas valstīm. Jo nule minētās valstis plānojošās ekonomikas sistēmā dzīvojušas apmēram 40 gadus, turpretī Krievija to darījusi krietnus 70 gadus. Šķiet, ka šis laiks ir ietekmējis cilvēku attieksmes. Lielākā daļa Viduseiropas un Austrumeiropas iedzīvotāju vēlas atbrīvoties no plānojošās ekonomikas sistēmas, kas tiem tika uzspiesta no ārienes, turpretī daudzi padomju cilvēki jautājumā par pāreju uz jauno sistēmu, šķiet, ir krietni svārstīgāki.

Mūsaprāt, svarīgi, ka ar ekonomiskajām problēmām, kas rodas, ieviešot tirgusekonomiku, sastopas ne tikai politiķi, sabiedriskie darbinieki un eksperti. Ir nepieciešams arī masās plaši popularizēt zināšanas par jauno sistēmu. Šai ziņā liela atbildība gulstas uz pasniedzējiem, žurnālistiem un pilsoņiem vispār. Labāk izprotot tirgusekonomikas pozitīvos un negatīvos aspektus, bailes no jauninājumiem zudīs un iespēja veiksmīgi pāriet uz tirgusekonomiku pieaugs. Ja mēs zinām, ka upe ir spēcīga un strauja, mazinās briesmas noslīkt upes vidū.

Pēdējā politiska rakstura problēma, kuru pieminam, saistās ar valsts varas likumību sabiedrības uztverē. Šādu likumību vislabāk apliecina demokrātiskās vēlēšanas un politiskais plurālisms. Tā kā tirgusekonomikas ieviešana vispirms prasīs rūgtu zāļu lietošanu, ir sevišķi svarīgi, lai valsts vara baudītu sabiedrības uzticību un būtu atbildīga tās priekšā.

¹ Sk.: *Gorbachev M. S. Perestroika. New ideas for our country and the world.* New York, 1987. P. 65.

Un vēl, pietiekami skaidra aina par gaidāmajām izmaiņām ekonomiskajā politikā atvieglinās lēmumu pieņemšanu valsts sektorā. Tādēļ svarīgi ir ieskicēt reālu reformu norises plānu un sekot tam.

Brīva, veselīga un spēcīga konkurence ir efektīvas lēmējdarbības priekšnoteikums ne tikai ekonomikas jomā, kā esam pierādījuši šai grāmatā, bet arī politikā. Konkurence ir nozīmīgs atjaunotnes un progresu avots kā ekonomiskajā, tā arī politiskajā dzīvē. Lai ekonomiskā sistēma stabili funkcionētu, patērētājiem jādod iespēja izvēlēties starp dažādiem izstrādājumiem, kurus ražojusi konkurējoši ražotāji. Tāpat vēlētājiem jābūt brīviem izvēlēties starp politiskajām programmām, ko piedāvā konkurējošas politiskās partijas. Citiem vārdiem, tāpat kā ekonomiskai sistēmai jābūt atkarīgai no patērētāju vajadzībām un vēlmēm, ko tik daļrunīgi uzsvēris Ādams Smits savā darbā «Pētījums par nāciju bagātības raksturu un cēloņiem», tā arī politikai sistēmai jāaizstāv vēlētāju intereses. Normālos apstākļos politiskā tirgus disciplīna, kuru demokrātijas valstīs ienes brīvas vēlēšanas, liks politiķiem, tāpat kā ražotājiem, darīt visu iespējamo sabiedrības vairākuma labā.

Literatūra

- Abel I.* Subsidy reduction in the Hungarian economy // *European Economy*. 1990. N 43.
- Aganbegyan A.* The challenge: Economics of perestroika. London: Hutchinson, 1988.
- Asselain J.* Convertibility and economic transformation // *European Economy*. Spec. ed. 1991. N 2.
- Begg D. a. o.* Monitoring European integration — the impact of Eastern Europe. London: Center for Economic Policy Research, 1990.
- Berlinger J. S.* Soviet industry: From Stalin to Gorbachev. Aldershot: Edward Elgar, 1988.
- Blanchard O., Dornbusch R., Krugman P., Layard R., Summers L.* Reform in Eastern Europe. Cambridge (MA): MIT Press, 1991.
- Blinder A. S.* Hard heads. Soft hearts: Tough-minded economics for a just society. New York: Addison-Wesley, 1987.
- Bofinger P.* Options for the payment and exchange-rate systems in Eastern Europe // *European Economy*. Spec. ed. 1991. N 2.
- Burda M.* Labour and product markets in Czechoslovakia and the Ex-GDR: A twin study // *European Economy*. Spec. ed. 1991. N 2.
- Carré J. le.* The Russia House. London: David Cornwell, 1989.
- Charneza W.* Alternative path to macroeconomic stability in Czechoslovakia // *European Economy*. Spec. ed. N 2.
- Cohen D.* The solvency of Eastern Europe // Spec. ed. 1991. N 2.
- Corbett J.* Policy issues in the design of banking and financial systems for industrial finance // *European Economy*. 1990. N 43.
- Crook C.* Perestroika. And now for the hard part. *The Economist*. 1990. Apr. 28.
- The economy of the USSR / EBRD, IBRD, IMF, OECD. Paris, 1990.
- Erlach E.* The size structure of manufactured establishments and enterprises. An international comparison // *J. Comparative Economics*. 1985. Vol. 9.
- Gomulka G.* Reform and budgetary policies in Poland, 1989—1990 // *European Economy*. 1990. N 43.
- Gorbachev M. S.* Perestroika. New thinking for our country and the world. New York: Harper & Row, 1987.
- Gregory P. R.* Restructuring the Soviet economic bureaucracy. New York: Cambridge Univ. Press, 1990.
- Grosfeld I.* Prospects for privatization in Poland // *European Economy*. 1990. N 43.

- Grosfeld I., Hare P. Privatization in Hungary, Poland and Czechoslovakia // European Economy. Spec. ed. 1991. N 2.
- Hare P. Reform an enterprise regulations in Hungary — from 'tutelage' to market // European Economy. 1990. N 43.
- Hayek F. A. The road to serfdom. London: Routledge, 1944.
- Heilbroner R. Analysis and vision in the history of modern economic thought // J. Econ. Lit. 1990. N 3.
- Hillmann. Macroeconomic policy in Hungary and its microeconomic implications // European Economy. 1990. N 43.
- Hosking G. The awakening of the Soviet Union. London: Heinemann, 1990.
- Hrnčir M., Klacek J. Stabilization policies and currency convertibility in Czechoslovakia // European Economy. Spec. ed. 1991. N 2.
- Huges G. Energy policy and the environment in Poland // European Economy. 1990. N 43.
- Kornai J. Contradictions and dilemmas. Studies on the socialistic economy and society. Cambridge (MA): MIT Press, 1990.
- Kornai J. The affinity between ownership forms and coordination mechanisms: The common experience of reform in socialistic countries // J. Econ. Perspectives. 1990. N 3.
- Landesmann M. Industrial restructuring and the reorientation of trade in Czechoslovakia // European Economy. 1991. N 2.
- Lipton D., Sach J. Creating a market economy in Eastern Europe: The case of Poland // Brooking Papers on Economic Activity. 1990. N 1—2.
- Montias J. The Romanian economy: a survey of current problems // European Economy. Spec. ed. 1991. N 2.
- Newbery D. Tax reform, trade liberalization and industrial restructuring in Hungary // European Economy. 1990. N 43.
- Norwegian economy undergoing change // Norges Offentlige Utbredning. Oslo: Universitetsforlaget, 1988. N 21.
- Nuti D. Internal and international aspects of monetary disequilibrium in Poland // European Economy. 1990. N 43.
- Phillips A. W. The relation between unemployment and change of money wage rates in the United Kingdom, 1861—1957 // Economica. 1958. Nov.
- Schaffer M. State-owned enterprises in Poland: Taxation, subsidization and completion policies // European Economy. 1990. N 43.
- Shmelev N., Popov V. The turning point. Revitalizing the Soviet economy. New York: Doubleday, 1989.
- Shiller R. J., Boycko M., Korobov V. Popular attitudes towards free markets: The Soviet Union and the United States compared // NBER Working Paper. 1990. N 3453.
- The Soviet economy on the brink of reform. Essays in honour of Alec Nove / Ed. by P. Wiles. Boston: Unwin Hyman, 1988.
- Szalkai I. The elements of policy for rapidly redressing the Hungarian balance of payments // European Economy. 1990. N 43.
- Székelly I. The reform of the Hungarian financial system // European Economy. 1991. N 43.
- Uvalic M. How different is Yugoslavia // European Economy. Spec. ed. 1991. N 2.
- Weizman M. The share economy: Conquering stagflation. Cambridge (MA): Harvard Univ. Press, 1984.
- Winiecki J. The distorted world of Soviet-type economies. Pittsburgh: Univ. of Pittsburgh Press, 1988.
- Åslund A. Gorbachev's struggle for economic reform. London, Pinter Publishers, 1989.
- Åslund A. Systemic change in Eastern Europe and East-West trade. EFTA (European Free Trade Association) Occasional Paper. 1990. N 31.

Grāmatā pieminētie ekonomikas termini angļu un latviešu valodā

abate — mazināt, vājināt	gadījumā norēķinu summa
acceptance — pieņemšana, akceptēšana	pakāpeniski uzkrājas)
account — pārskats, atskaite; konts	accrue — pieaugt, uzkrāties
–, bank — bankas konts	accumulation — uzkrāšana
–, cost — pārskats par ražošanas izmaksām	acquisition — īpašuma iegādāšanās
– payable — parāds kreditoriem, apmaksājami rēķini	activity — darbība, aktivitāte
–, profit and loss — pārskats par peļņu un zaudējumiem	–, productive — ražošanas pasākums, ražotājdarbība
– receivable — norēķins ar debitoriem; debitoru parāds	adaptability — spēja pielāgoties
–, T — T-veida konts	adding — pievienošana
–, unity of — skaitīšanas (mērīšanas) vienība	adjustment — regulēšana, pielāgošanās; korekcija, meklējumi
accounting — uzskaitē; grāmatvedības uzskaitē	–, monopolistic — monopolistiska regulēšana
accrual — uzkrāšana (ieņēmumi un izdevumi tiek ieģrāmatoti tad, kad tie ir nopelnīti vai notikuši, lai gan norēķināšanās vēl nav notikusi. Šādā	administration — administrācija, vadība
	ado — grūtības, raizes
	advance — avanss; pieaugums
	advantage — priekšrocības
	–, absolute — absolūtas priekšrocības
	–, comparative — relatīvas priekšrocības

advertisement — reklāma
adviser — padomnieks
 -, **economic** — ekonomiskais
 padomnieks
 -, **agent, economic** — ekono-
 mikas dalībnieks, tiešais ra-
 žotājs
affair — bizness, lietas, darīšanas,
 pasākums
agent — pārstāvis, dalībnieks,
 aģents
aggregate — kopējs, summārs
agreement — vienošanās, nolī-
 gums
 -, **binding** — saistoša vieno-
 šanās; līgumsaistības
 -, **enter into** — parakstīt vie-
 nošanos
 -, **trade** — tirdzniecības nolī-
 gumi
 -, **wage** — vienošanās par algām
agriculture — lauksaimniecība
aim — mērķis
allocation — asignējums; izvieto-
 jums, sadalījums
alternative — alternatīva; iespēja
amortization — parāda pakāpe-
 niska dzēšana
amount — apjoms, daudzums
 -, **total** — summārais apjoms
 -, **of total emission** — summā-
 rais izmešu daudzums
analyst — eksperts
appreciation — vērtības pie-
 augums
arable land — aramzeme
arbitration — šķīrējtiesa, arbit-
 rāža,

-, **compulsory** — piespiedu šķī-
 rējtiesa
area — platība; joma
arrears — maksājuma kavējums,
 parāds
assessment — novērtējums, ap-
 lēse
asset — līdzekļi, fondi, resursi,
 īpašums; aktīvs
 -, **financial** — finanšu resursi,
 finanšu aktīvi
assistance — palīdzība, līdzdalība
attitude — attieksme, uzskati
auction — izsole, ūtrupe, vairāk-
 solišana
auditing — auditēšana
auditor — revidents, auditors
augment — pieaugums
authority — varas iestāde
 -, **central** — centrālās varas
 (pārvaldes) iestāde
 -, **public** — valsts varas iestāde
 -, **supervisory** — uzraudzības
 iestāde
 -, **tax** — nodokļu inspekcija,
 finanšu inspekcija
availability — pieejamība
average — vidējais lielums; vidē-
 ji, caurmērā
avoid — novērst
bailout — atbrīvošana no atbil-
 dības
balance — balance, līdzsvars,
 saldo
 -, **sheet** — balance
 -, **bilateral** — divpusēja balance

- , multilateral — daudzpusēja
- balance
- of payments — maksājumu
- balance
- of trade — tirdzniecības
- balance
- ban** — aizliegums
- on bidding cartels — kartel-
- vienoššanās aizliegums
- on price — aizliegums vieno-
- ties par cenām
- bank** — banka
- loan — bankas aizdevums
- , savings — krājbanka
- banking** — banku lietas, banku
- darbība
- system, unified — vienota
- banku sistēma
- banknote** — papīrnauda, bank-
- note
- to go bankrupt — bankrotēt
- bankruptcy** — bankrots
- petition — bankrota pietei-
- kums, paziņojums par mak-
- sātnespēju
- bar** — atlaist
- bargaining** — vienošanās, tirdz-
- nieciskais darījums, sarunas
- , wage — algu noteikšanas
- sarunas
- barrier** — barjera, šķērslis
- barter** — barter, barterdarījums,
- maiņas tirdzniecība
- basket** — grozs (preču un pakal-
- pojumu)
- beneficiary** — ieguvējs
- benefit** — labums, ieguvums, pa-
- balsts
- bid** — piedāvājums (izsolē)
- bill** — rēķins
- board** — valde
- bond** — obligācija
- bonus** — prēmija
- bookkeeping** — grāmatvedība
- boost** — spēja cenu, preču apgro-
- zības palielināšanās
- borrowings** — aizņēmums
- , domestic — iekšējais aizņē-
- mums
- branch** — nozare, nodaļa
- break even** — stāvoklis, kurā iz-
- maksas un ieņēmumi līdzsva-
- rojas, bet arī peļņa netiek gūta
- budget** — budžets, tāme
- constraints — budžetāri iero-
- bežojumi
- constraints, hard — stingrie
- budžetārie ierobežojumi
- constraints, soft — nestingrie
- budžetārie ierobežojumi
- , government — valsts budžets
- build** — celt, radīt, veidot
- bulk** — apjoms; lielākā daļa
- burden** — slogs, nasta
- bureaucracy** — birokrātija, ierēd-
- niecība
- , planning — plānojošā biro-
- krātija
- bureaucrat** — birokrāts, valsts
- ierēdnis
- business** — uzņēmējdarbība, ko-
- mercdarbība, business, uzņē-
- mums, darīšana
- cycle — biznesa cikls, ekono-
- mikas cikls
- dispute — darījumu strīds

-, small — sīkuzņēmums
businessman — biznesmenis, uzņēmējs

buy — pirkt
buyer — pircējs

calculation — kalkulācija, aprēķins, aplēse

cancellation — atcelšana, anulēšana

capacity — jauda, potenciāls; ieņemamais postenis, amats

-, **earning** — peļņas potenciāls, pelnītspēja

- **for coordination** — koordinētspēja

-, **production** — ražošanas potenciāls, ražotspēja

-, **wage-payment** — uzņēmuma iespējas palielināt algas

capital — kapitāls

-, **equity** — pašu kapitāls, akciju kapitāls

-, **financial** — finanšu kapitāls

- **intensive** — kapitālietilpīgs

-, **loan** — aizdevu kapitāls

-, **real** — reālais kapitāls

-, **receivable** — saņemamais kapitāls

-, **share** — akciju kapitāls

capture — pārņemt, kontrolēt (tirgu)

cartel — kartelis

cash — skaidrā nauda; kase

cease — sarukt, pārtraukt

challenge — izaicinājums; problēma

change — pārmaiņas, izmaiņas

charge — cena, maksa, saistības

-, **to be on** — būt kāda pārziņā

-, **customs** — muitas nodeva

cheap — lēts

circulation — apgrozība, kustība

claim — prasība, pretenzija, reklamācija

-, **monetary** — naudas prasības

claimant — tas, kuram ir prasības, prasītājs, pretendents

clear — sabalansēt

clearing, market — tirgus sabalansēšana, tirgus līdzsvarošana

closure — slēgšana

coin — monēta

collaboration — sadarbšanās

collection — ieņēmumu iekasēšana, nodokļu ievākšana

commerce — komercija, tirdzniecība

commitment — saistības

-, **financial** — finansiālas saistības

commodity — prece, patēriņa priekšmets

community — kopiena, sabiedrība

- **at large** — plaša sabiedrība

company — sabiedrība, kompānija

-, **affiliated** — asociēta sabiedrība (sabiedrība, kurā māt-sabiedrībai pieder 20—50% akciju)

-, **holding** — holdingsabiedrība (kapitāla sabiedrība, kam pieder citu sabiedrību akciju kontrolpaketes)

-, insurance — apdrošināšanas sabiedrība
 -, investment — investīciju sabiedrība
 -, joint stock — akciju sabiedrība
 -, parent — mātsabiedrība (sabiedrība, kurai pieder citā sabiedrībā vairāk nekā 50% akciju)
 - with limited liability — sabiedrība ar ierobežotu atbildību
comparison — salīdzināšana
compensation — atlīdzināšana, kompensācija
competition — konkurence, sacensība
competitiveness — konkurētspēja
competitor — konkurents, sāncensis
complaint — reklamācija
composition — struktūra
comprehensive — visaptverošs
concern — rūpe, problēma
conditions — apstākļi, nosacījumi
conduct — vadīt
considerable — ievērojams, liels, prāvs
constraint — ierobežojums
consumer — patērētājs
consumption — patēriņš
contract — kontrakts, līgums || noslēgt kontraktu; sarukt, samazināties

control — kontrole, regulēšana, uzraudzība, vadīšana
conversion — konversija, apmaiņa, pārprofilēšana
 -, gold — zelta konversija, apmaiņa pret zeltu
convertibility — konvertējamība
corruption — korupcija
cost — izmaksas, izdevumi, vērtība
 -, fixed — nemainīgās izmaksas
 -, labour — darbaspēka izmaksas
 - of living — iztikas minimums, dzīves dārdzība
 - of living index — dzīves dārdzības indekss
 -, opportunity — izvēles vērtība
 -, prime — pašizmaksa
 -, production — ražošanas izmaksas
 -, transport — transportizmaksas
country — valsts
 -, member — dalībvalsts
court — tiesa
 -, probate — bankrota tiesa
cover — segums || segt, apmaksāt
crash — sabrukums, krahs
credit — kredīts
creditor — kreditors
currency — valūta
 -, foreign — ārzemju valūta
 -, hard — konvertējama valūta, stabila valūta
curtail — sašaurināt, ierobežot
curve — līkne

custom — paraža; klientūra;
pl. muita
customer — pircējs, klients, pasūtītājs
cutback — samazināšana, apcirpšana, ierobežošana
cyclical pattern — cikliskums
damage — kaitējums
debit — debets (piederošie līdzekļi)
debt — parāds
 –, foreign — ārējais parāds
 –, national — valsts parāds
 – obligations — parādsaistības
decision — lēmums
 – maker — lēmējs
 – making — lēmējdarbība, lēmšana
decline — samazināšanās
decrease — samazināšanās
deduction — ieturēšana, atskaitīšana
defect — defekts, kļūme
defence — aizsardzība
deferral — atlikšana (ieņēmumu un izdevumu iegrāmatošana tiek atlikta uz vēlāku laiku, lai gan norēķināšanās ir jau notikusi. Šādā gadījumā iegūtā naudas summa ir jāatliek un jāpārskaita uz attiecīgo fiskālo periodu)
deficit — deficīts
 –, government — valsts budžeta deficīts
demand — prasība; pieprasījums

department — nodaļa, nozare, struktūrvienība
deposit — noguldījums, depozīts
 –, bank — bankas depozīts, bankā noguldītie līdzekļi
depositor — noguldītājs
depreciation — vērtības krišanās; amortizācijas atskaitījumi
depression — ekonomiskās krīzes periods, depresija
 –, the Great — Lielā depresija
deterioration — pasliktināšanās
devaluation — devalvācija
development — attīstība, pilnveide
deviation — novirzīšanās, atkāpšanās
device — plāns, nodoms
difference — atšķirība, starpība
direct — tiešs || vadīt, organizēt
directive — direktīva
disadvantage — trūkums
disbursement — norēķināšanās, nomaksāšana, samaksa
discount — atlaide
discrepancy — pretīšķība, pretruna, nesaskaņa
dismantle — demontēt
dismissal — atbrīvošana no darba
displeasure — neapmierinātība
disposition — rīcība, pārziņa
disruption — sabrukums
dissatisfaction — neapmierinātība
distortion — izkropļojums
distribution — sadale, sadalījums
dividend — dividende

division — struktūrvienība, nodaļa, cehs; dalīšana
 – of labour — darba dalīšana
 – of labour, international — starptautiskā darba dalīšana
domestic — vietējais, iekšējais
Dow Jones — akciju kursa indekss Ņujorkas fondu biržā
drawback — trūkums
drop — kritums, samazināšanās, pazemināšanās
duty — nodeva, nodoklis
 –, traffic — muitas nodeva
dwelling — mitekļs

earmark — piešķirt, assignēt
earn — nopelnīt
earnings — nopelnītais
economic planning — plānojošā ekonomika
economics — ekonomikas zinātne
 –, normative — normatīvā ekonomikas zinātne
 –, positive — pozitīvā ekonomikas zinātne
 –, public — tautsaimniecības ekonomika
economies of scale — «apjomu efekts», apjomu ekonomika, lielražošanas ekonomija
economy — ekonomika, tautsaimniecība
 –, barter — maiņas ekonomika
 –, command — komandekonomika

–, fine tuning — labi (precīzi, precīzi) noregulēta ekonomika
 –, hidden — slēptā ekonomika, čnu ekonomika
 –, market — tirgusekonomika
 –, mixed — jaukta ekonomika (ekonomika, kurā darbojas gan valsts, gan privātās struktūras)
 –, national — tautsaimniecība
 –, planned — plānota ekonomika
effect — sekas, efekts, rezultāts
 –, distributional — sadalītājs efekts
 –, external — ārējs efekts
 –, side — blakusefekts
 – effective utilization of resources — efektīva resursu izmantošana
efficiency — efektivitāte, lietderība
efficient — efektīvs, lietderīgs, prasmīgs
effort — pūles
eliminate — likvidēt, izskaust
emission — izmeši
employee — nodarbinātais, darba ņēmējs, strādnieks
employer — nodarbinātājs, darba devējs
employment — nodarbinātība
 –, full — pilnīga nodarbinātība
 –, paid — algots darbs
encouragement — rosinājums
engage — iesaistīties; nodarbināt
ensure — nodrošināt

enterprise — uzņēmums
 -, individual — individuālais uzņēmums
 -, innovative — progresīvs uzņēmums
 -, private — privātu uzņēmums
entrepreneur — privātu uzņēmējs, uzņēmuma vadītājs
entry — grāmatojums, ieraksts
 -, double — dubultais (divkāršais) grāmatojums
environment — vide, apkārtējā vide
 -, business — uzņēmējdarbības vide
 -, workink — darba vide
equalization — izlīdzināšana
equilibrium — līdzsvars
 -, state of — līdzsvara stāvoklis
equipment — iekārtas, aprīkojums
equity — tiesības; akcionāra daļa uzņēmumā; pamatkapitāls *pl.* parastās akcijas
 -, book — pamatkapitāla bilancvērtība
 -, capital — pašu kapitāls
establish — nodibināt
establishment — komercpasākums, komercdarbība
estimation — aprēķins, aplēse, novērtējums, tāme
evaluation — novērtējums
even — vienlīdzīgs
excess — pārsvars
exchange — maiņa, apmaiņa
 -, foreign — valūtas maiņa, ārzemju valūta

-, of goods — preču maiņa
 -, of goods, free — brīva preču maiņa
 -, relationship — maiņas attiecības
 -, stock — fondu birža
expanding — plaukstošs
expectations — izredzes, gaidas
expenditures — izdevumi
 -, item — izdevumu postenis
 -, consumption — patēriņizdevumi
 -, investment — ieguldījumi izdevumi
expenses — izdevumi
 -, public — valsts izdevumi
expensive — dārgs
expiry, expiration — noslēgums, beigas
exploitation — izmantošana, lietošana, ekspluatācija
export — eksports, eksportdarbība
extend — piešķirt (aizdevumu), pagarināt (aizdevuma termiņu)
externality — ārējs faktors
facilities — iekārtas
factory — fabrika, rūpnīca
failure — neveiksme, izgāšanās, nepietiekamība
 -, crop — neraža
 -, market — tirgus defekts, tirgus nepilnība
fall — lejupslīde, samazināšanās
farm — ferma, zemnieku saimniecība

farmer — zemnieks, fermeris

Federal Reserves — Federālās rezerves, Federālā rezerves sistēma (12 banku apvienība, kas ASV veic centrālās bankas funkcijas)

fee — maksa (par profesionālu pakalpojumu, ieeju, dalību, izmantošanu)

feedback — atgriezeniskā saite

figure — cipars, skaitlis, rādītājs

–, **key** — pamatrādītājs

–, **target** — kontrolskaitlis

finance — finanšu lietas;
pl. finanses

–, **public** — valsts finanses, valsts budžets

financing — kredītēšana, finansēšana

fine — sods

fire — atlaist no darba, uzteikt darbu

firm — firma, uzņēmums, sabiedrība

–, **individual** — privāta sabiedrība

fiscal — finanšu, fiskālais (uz nodokļu sistēmu vai arī uz valsts ieņēmumu attiecināms)

– **year** — finanšu gads, budžeta gads, fiskālais gads (12 mēnešu periods, par kuru tiek aprēķināti nodokļi, piemēram, ASV fiskālais gads ilgst no 6. aprīļa līdz nākamā gada 5. aprīlim)

– **soundness** — finanšu sistēmas atveseļošana

fixed — fiksēts, nemainīgs

–, **capital** — pamatkapitāls

–, **costs** — nemainīgās (pastāvīgās) izmaksas

flexibility — elastīgums

flow — kustība

fluctuation — svārstība

food — pārtika

foodstuffs — paši nepieciešamākie pārtikas produkti

forecast — prognoze

foreign — ārzemju, ārējs

foreign-made — ārzemēs ražots

foster — veicināt

framework — struktūra

–, **institutional** — institucionāla struktūra

–, **legal** — juridiskās struktūras, likumiskie ietvari

free — brīvs

– **of charge** — par brīvu

– **competition** — brīva konkurence

– **enterprise** — brīva uzņēmējdarbība

freedom of business establishment — uzņēmējdarbības organizatoriskā brīvība

freeing — atbrīvošana

– **the money** — skaidrās naudas iegūšana

– **of prices** — cenu atbrīvošana

fund — fonds; *pl.* līdzekļi

–, **public** — valsts līdzekļi

–, **mutual** — savstarpējās palīdzības fonds

gain — ienākums, ieguvums, pieaugums

- gap** — starpība, atstatums; tukšums
- General Agreement on Tariffs and Trade** — Ģenerālā vienošanās par tarifiem un tirdzniecību (starptautiska organizācija, kuras uzmanības centrā ir starptautiskās tirdzniecības ierobežojumu mazināšana)
- general meeting** — kopsapulce
- GNP = gross national product**
- go** — pārvietoties no vienas vietas uz otru
- to the wall — izputēt
- going** — pašreizējs, esošs
- gold** — zelts
- reserves — zelta rezerves, zelta uzkrājumi
- standard — zelta standarts
- goods** — preces, labumi
- and chattels — iedzīve, kustams īpašums
- , branded — preces ar firmas zīmi
- , capital-intensive — kapitālietilpīgas preces
- , consumer — plaša patēriņa preces
- , finished — gatavā produkcija, galaprodukts
- , free — neierobežoti labumi
- , home-produced — vietējā ražojuma preces
- in stock — preču uzkrājumi noliktavās
- , investment — ražošanas līdzekļi
- , labour-intensive — darbietilpīgas preces
- , luxury — luksuspreces
- , public — vispārības manta; plaša patēriņa preces
- , smuggler — kontrabandas preces
- government** — valdība
- gradual** — pakāpenisks
- grant** — dotācija, piešķirums
- gratuitous** — nepelnīts; patvaļīgs
- greed** — mantrausība
- group** — grupa (vairākas sabiedrības, kas apvienojušās vienā, piem., *Volvo* grupa)
- growth** — augsmē, uzplaukums, attīstība
- guarantee** — garantija || garantēt, nodrošināt
- guideline** — orientieris, instrukcija, normatīvs
- hallmark** — iezīme
- handle** — pārvaldīt
- hanky-panky** — mahinācijas
- harassment** — vajāšana
- hardships** — grūtības
- harmful** — kaitīgs
- health** — veselība
- care — veselības aprūpe
- service — medicīniskā apkalpošana
- help** — palīdzība
- hesitate** — svārstīties
- high-tech** — «augstā tehnoloģija»
- hire** — nomāt, īrēt
- hoarding** — preču pieturēšana

holiday — brīvdiena, atvaļinājums

home-produced product — vietējais ražojums

household — ģimene; ģimenes saimniecība, mājsaimniecība

housing — dzīvojamais fonds

«huckstering» — mahinācija

idleness — bezdarbība, dīkstāve, nenodarbinātība

ill-organized — slikti organizēts

imbalance — nestabilitāte

immobilize — padarīt nekustīgu, izņemt naudu no apgrozības, pārstāt funkcionēt

impediment — šķērslis, kavēklis

imperfection — defekts

improvement — uzlabojums

incentive — stimul, rosinājums

income — ienākums

—, **additional** — papildienākums

—, **national** — nacionālais ienākums

—, **nominal** — nominālie ienākumi

increase — pieaugums

increment — pieaugums, palielināšanās

incur — iedzīvoties (parādos)

industry — industrija; ražošanas nozare

inefficient — mazražīgs, neefektīvs

inevitable — nenovēršams

inflation — inflācija

—, **rate of** — inflācijas koeficients (temps, līmenis)

inflow — ieplūde

influence — ietekme, iespaids

inheritance — mantojums

innovation — jauninājums, inovācija, jaunievedums

in-payment — iemaksa

inputs — resursi

insurance — apdrošināšana

interest — ieinteresētība, izdevīgums; procenti, augļi

— **margin** — procentu starpība

— **on bank-loans** — bankas aizdevu procenti

— **on bank deposits** — bankas noguldījuma procenti

— **rate** — procentu likme

interference — iejaukšanās

internal — iekšējs

International Monetary Fund —

Starptautiskais valūtas fonds

introduction — ieviešana

inventory — uzkrājums, rezerves

investment — ieguldīšana, investēšana; ieguldījums, investīcija

investor — investors, kapitāla ieguldītājs

invoice — pavadzīme; faktūr-rēķins

involve — iesaistīties

issue — jautājums, problēma

job — darbs, darba vieta, štata vieta

— **security** — darba garantijas, nodrošinātība ar darbu

joblessness — bezdarbs

labour — darbs, darbaspēks.
 – **disput** — darba strīds
 –, **skilled** — kvalificēts darbaspēks
 –, **union** — arodbiedrība
lack — trūkums, deficīts
large-scale — apjomīgs
lawfull — likumīgs
lay-off — atbrīvošana no darba uz laiku
leave — atvaļinājums
 –, **confinement** — ar bērna piedzimšanu saistītais atvaļinājums
legal — juridisks, tiesisks
legislation — likumdošana
 –, **business** — uzņēmējdarbības likumdošana
legislative code — likumu kopus
leisure — brīvais laiks
lend — aizdot
lessee — nomnieks, rentnieks, īrnieks
level — līmenis
levy — nodokļu iekasēšana, nodokļu ievākšana, aplikšana ar nodokli
liability — atbildība; *pl.* pasīvs, saistības, parādi
liberation — liberalizācija, atbrīvošana, brīvlaišana
limitation — ierobežošana
link — sakars
liquidation — likvidēšana
liquidity — likviditāte
 –, **sufficient** — pietiekams skaidrās naudas daudzums

livelihood — izdzīvošana
loan — aizdevums; aizņēmums, kredīts
 –, **mortgage** — hipotēkas aizdevums
lobby — lobijs
lobbying — lobisms
location — izvietojums
loss — zaudējums
luck — veiksmē
lucrative — ienesīgs
luxury — greznums, greznība; greznumlietas
machine — mašīna; tehnika, mehānisms, darbgalds
machinery — tehnika; organizatoriskais aparāts
macroeconomics — makroekonomika
maintenance — uzturēšana, saglabāšana; apkalpe; ekspluatācija
majority — lielākā daļa, vairākums
management — vadīšana, pārvaldīšana; pārvalde; darba organizācija, menedžments
manager — vadība; pārvaldnieks, menedžeris
manpower — darbaspēks; personālsastāvs
manufacture — ražošana, izstrādāšana; apstrāde
manufacturer — ražotājs, fabrikants, uzņēmējs
manufacturing — ražošana; apstrādājošā rūpniecība

margin — starpība (starp pirkšanas un pārdošanas cenu)

–, **contribution** — ieguldījumu starpība

–, **profit** — peļņas līmenis, peļņas norma

market — tirgus; noiets

–, **black** — melnais tirgus (nelegālais tirgus)

–, **capital** — ilgtermiņa aizdevu kapitāla tirgus

–, **credit** — kredīta tirgus

–, **domestic** — iekšējais, vietējais tirgus

–, **economy** — tirgusekonomika

–, **finansial** — finanšu tirgus

–, **foreign** — ārējais tirgus

–, **for trading equities, secondary** — otrreizējais vērtspapīru tirgus

–, **free** — brīvs tirgus (tirgus, kurā valdība neiejaucas)

–, **housing** — dzīvojamā fonda tirgus

–, **imperfection** — tirgus defekts

–, **labour** — darbaspēka tirgus

–, **real estate** — nekustamā īpašuma tirgus

–, **rental housing** — īres dzīvojamā fonda tirgus

–, **seller's** — pārdevēju tirgus (tirgus, kurā noteikumus diktē pārdevējs, ja precei ir pieprasījums)

–, **single** — vienots tirgus

–, **share** — tirgus daļa

–, **socialism** — tirgus sociālisms

–, **stock** — fondu birža

–, **system** — tirgussistēma

material — materiāls

–, **raw** — izejmateriāls, izejvielas

maximize — maksimizēt

mean — līdzeklis

–, **commonly accepted** — vispāratzīts maksāšanas līdzeklis

–, **of payment** — maksāšanas līdzeklis

–, **of payment, general** — vispārējs maksāšanas līdzeklis

measure — izmērs, apjoms; līdzeklis; pasākums

measurement — aprēķināšana

mechanism — mehānisms

–, **built-in** — iekšējs mehānisms

–, **coordinating** — koordinētājmehānisms

–, **self-regulatory** — pašregulējošs mehānisms

merit — vērtība, kvalitāte

–, **goods** — preces vai labumi, kas ir vērtīgi paši par sevi (piemēram, izglītība un veselība)

method — metode

–, **exit** — iziešanas metode (realizējot pasīvās akciju īpašuma tiesības)

–, **voice** — balss metode (realizējot aktīvās akciju īpašuma tiesības)

microeconomics — mikroekonomika

middleman — starpnieks

minimize — minimalizēt

moderation — palēnināšana, savaldīšana

monetary — naudas-, valūtas-;
monetārs

- expansion — apgrozībā esošā
naudas daudzuma pieaugums,
naudas emisijas kāpināšana

- overhang — naudas uzkrā-
jums

- system — monetārā sistēma,
naudas sistēma

money — nauda

-, printing — naudas emisija

-, stock of — brīvās naudas
uzkrājumi

- supply — apgrozībā esošais
naudas daudzums

monitoring — novērošana

monopoly — monopols

moratorium — apturēšana, mo-
ratorijs

mortgage — hipotēka; ķīlu zīme

movement — kustība

necessitate — prasīt, piespiest

necessity — pirmās nepiecieša-
mības priekšmets, nepiecieša-
mība

need — vajadzība

negotiations — vienošanās, noli-
gums, sarunas

net — neto, tīrais

non-tradeables — netirgojamas
preces

note — naudaszīme

objective — mērķis

obligation — saistības, pienā-
kums

-, debt — parādsaistības

obstacle — šķērslis

obtaining — ieguve, iegāde

occupation — nodarbošanās,
arods, profesija

offer — piedāvājums

official — ierēdnis

-, customs — muitnieks

-, public — amatpersona, valsts
ierēdnis

operation — darbība, vadīšana
(uzņēmuma)

opportunity — izdevība

option — izvēle

outcompete — izkonkurēt

outflow — aizplūde

outlay — izdevumi

output — galaprodukcija, gala-
produkts, izlaide

-, fund — fondu atdeve

overall — vispārējs

overconsumption — pārtēriņš

overfulfillment — pārpilnība,
pārsniegšana

overtime — virsstundas

owe — būt parādā

owner — īpašnieks

ownership — īpašums, īpašum-
tiesības

-, home — namīpašums

-, private — privātīpašums

-, share — akciju īpašums

pace — temps, gaita

pay — maksa, samaksa; alga,
atalgojums; pabalsts

payment — maksāšana, maksā-
jums

pegging — veikums, sniegums;
 stabilizēšana, noturēšana
performance — stāvoklis
perk — *saīsin.* perquisites
perquisites — dienesta labumi,
 blakusienākumi
plan — plāns
 — overall — kopplāns
planning — plānošana
 —, authority — plānojošās iestādes (institūcijas), plānotāji
 — body, central — centrālā plānojošā iestāde (institūcija), centrālā plānotājiestāde
 — bureaucracy — plānojošā birokrātija
 —, central — centralizēta plānošana
 — economic — ekonomiskā plānošana
 —, indicative — indikatīvā plānošana
plentiful — pārpilnīgs
policy — prakse, pasākumi, stratēģija, politika
 —, lending — kredītpolitika
pollution — sārņošana, piesārņošana
 —, production — rūpnieciskā sārņošana
possession — īpašums; piederība
possibility — iespēja; iespējamība
poverty — nabadzība
power — vara, spēks
 —, discretionary — diskrecionārā vara

—, purchasing — pirktspēja
precarious — nedrošs
precondition — priekšnoteikums
preference — preferences, priekšrocības; tas, kam dod priekšroku
premises — telpas
prerequisite — priekšnosacījums
prevent — nepieļaut, atturēt
price — cena
 —, absolute level of — absolūtais cenu līmenis
 —, administratively stipulated — administratīvi noteiktas cenas
 —, consumer — mazumtirdzniecības cena
 —, cost — pašizmaksa
 —, domestic — iekšzemes cenas, vietējās cenas
 —, erroneous — nepareiza cena, kļūdaina cena
 —, general level of — vispārīgais cenu līmenis
 —, international — pasaules cena
 —, invoice — faktūras cena, cena pēc pavadzīmes
 — level — cenu līmenis
 —, official — oficiālā cena
 — reform — cenu reforma
 —, relative — relatīvā cena
 —, retail — mazumtirdzniecības cena
 — setting — cenveide, cenu noteikšana
 —, share — akciju kurss
 —, stock — akciju kurss

pricing — cenu veidošanās, cenveide

–, scarcity — cenu veidošanās atbilstoši deficitam, deficitārā cenveide, deficitārā cenu kalkulācija

principle — princips

–, historical costs — vēsturisko izmaksu princips

–, matching — saskaņas princips

– of prudence — piesardzības princips

printing — emitēšana, emisija

privatization — privatizācija

–, «wild-cat» — «mežonīgā» privatizācija, prettiesiskā privatizācija

producer — ražotājs, uzņēmējs

product — produkts, izstrādājums, ražojums

–, branded — ar firmas zīmi marķēta prece

–, finished — gatavais produkts

– foreign-made — ārzemēs ražoti izstrādājumi

–, gross national — nacionālais bruto produkts

– range — produkcijas sortiments, spektrs

–, semi-finished — pusfabrikāts

–, technologically advanced — sarežģītas tehnoloģijas preces

–, total — kopprodukts

–, well-known — tradicionāli izstrādājumi, tradicionāli ražojumi

production — ražošana, produkcija, ražošanas apjoms

–, aggregate — ražošanas kopprodukts

– capacity — ražošanas jauda, ražošanas potenciāls

–, large-scale — masveida ražošana, lielražošana

–, mean of — ražošanas līdzeklis

–, service — pakalpojumu ražošana

–, total — kopprodukcija, ražošanas kopapjoms

– unit — ražotne

productiveness, productivity — produktivitāte, ražīgums

proficiency — lietpratība

profit — peļņa

– before taxes — peļņa pirms nodokļu nomaksāšanas

– making prospects — peļņas izredzes, izredzes uz peļņu

–, net — tīrā peļņa

–, operating — peļņa no pamatprodukcijas ražošanas

– seeking behaviour — darbība peļņas ieguvei

–, to harvest the — gūt peļņu

profitability — rentabilitāte, ieņēmīgums, izdevīgums

property — īpašums

–, fixed — nekustamais īpašums

–, private — privātpašums

prospects — izredzes

–, market — tirgus perspektīvas, tirgus izredzes

protection — aizsargāšana

protectionism — protekcionisms
(iekšējā tirgus aizsargāšana no importa precēm)

prudence — piesardzība

public — publika, sabiedrība;

tauta; publikas-, sabiedrības-

- agency — valsts iestāde

-, general — tauta

- servant — amatpersona

purchase — pirkums

qualification — kvalifikācija; ierobežojums, nosacījums

quality — kvalitāte

- of life — dzīves kvalitāte

quantity — lielums, kvantitāte, apjoms

- produced — produkcijas apjoms

-, supplied — piedāvājuma apjoms

queue — rinda

quota — kvota

raise — paaugstināt, palielināt

range — sortiments

rank — novērtēt

ranking — ranžējums, sakārtojums, sarindojums

rate — likme, koeficients, kurss, temps, īpatsvars

- of bank-loans interest — bankas aizdevu procenta likme

-, customs — muitas tarifs

- exchange — maiņas kurss

- of inflation — inflācijas temps, inflācijas koeficients

- of return — atdeves norma, kapitālieguldījumu atmaksāšanās koeficients

rationing — normēšana, racionēšana

real estate — nekustamais īpašums

realization — realizācija, īstenošana

receipt — kvīts

-, tax — nodokļu ieņēmums

receivables — saņemamie līdzekļi, pienākošies līdzekļi

receiver — saņēmējs, pārņēmējs

recommend — ieteikt

reduction — samazināšana

reform — reforma

regulation — regulēšana, noteikumu reglamentēšana, priekšraksts

-, statutory — likumā noteiktā kārtība

renewal — atjaunotne

rent, rental — nomas maksa, īres maksa

reorganization — pārkārtošana, reorganizācija

report, annual — gada ziņojums

representation — pārstāvība

requirement — prasība; vajadzība

residence — dzīvesvieta

resident — iedzīvotājs

resources — resursi, krājumi, līdzekļi

-, liquid — likvidie līdzekļi

-, scarce — ierobežoti resursi

responsibility — atbildība

restriction — ierobežojums
restructure — pārkārtot
retail — mazumtirdzniecība
retaliation — atbilde soļi; «mui-
 tas karš»
re-training — pārkvalificēšanās
return — atdeve, peļņa, ieņē-
 mums
 - on investment — kapitāl-
 ieguldījumu atdeve (efekti-
 vitāte)
 - on shares — akciju atdeve
revenue — ieņēmums
 -, additional — papildieņē-
 mums
 -, public — valsts ieņēmums
 -, sales — tirdzniecības ieņē-
 mums, realizācijas ieņēmums
revise — pārskatīt, revidēt
reward — atalgojums
right — tiesības
 - of preemption — pīrmpirku-
 ma tiesības
 - of use to the land — zemes
 lietošanas tiesības
 -, rental — īrēšanas tiesības
 -, voting — balsstiesības
rigidity — neelastība, robustums
rise — pieaugums
risk premium — piemaksa par
 risku
rival — sāncensis, konkurents
ROI = return on investment
run at loss — ciest zaudējumus
safeguard — nodrošināt
safety — drošība

- net, coarshe-meshed — ele-
 mentārs aizsargmehānisms,
 drošības pasākumu kom-
 plekss
salary — alga, atlīdzība
sale — pārdošana, realizācija
sales — noiets; realizācijas ie-
 ņēmums
sample — paraugs; šablons,
 modelis
satisfaction — apmierināšana
satisfy — apmierināt
saturation — piesātinātība
saving — uzkrāšana, taupīšana,
 krāšana
savings — uzkrājums, ietaupī-
 jums
scarcity — ierobežojums, deficīts,
 trūkums
scheme — projekts, programma
sector — sektors
 -, business — uzņēmējdarbības
 sektors
 -, public — valsts sektors
security — nodrošinājums, ga-
 rantija
 - of a set minimums — mini-
 muma garantēšana
self-imposed — pašu radīts
self-made man — cilvēks, kas
 sevi veidojis pats
self-regulatory — pašregulēšana
self-sufficiency — pašpietie-
 kamība, pašapgāde, pašno-
 drošināšana
sell — pārdot
seller — pārdevējs

service — pakalpojums; apkalpošana; dienests
 –, **social** — sociālā apkalpošana
settlement — norēķins; vienošanās
 – **for trade** — tirdzniecības norēķini
 –, **wage** — vienošanās sarunas par algām
share — akcija, paja, daļa, īpatsvars, līdzdalība
shareholder — akcionārs
shop — veikals; darbnīca
 – **assistant** — pārdevējs
shopping — iepirkšanās
shortage — deficīts
shortcoming — defekts
short run — īslaicīgs
skills — iemaņas
slacken — samazināties, sašaurināties; apstāties
smuggler — kontrabandists
solution — risinājums
sophisticated — sarežģīts
specialization — specializācija
spend — izlietot
spending — izdevumi, tēriņš
 –, **deficit** — bezseguma tēriņš, neattaisnoti izdevumi (valdības izdevumi, kuri nav sabalansēti ar attiecīgu nodokļu paaugstināšanu)
spoilage — brāķis
stagflation — stagflācija (inflācijas un stagnācijas vienlaicīga pastāvēšana ekonomikā)
stagnation — stagnācija

standard of living — dzīves līmenis
statement — izklāstījums; paziņojums
 –, **financial** — finanšu pārskats
 –, **income** — ienākumu pārskats
 – **of financial position** — finansiālā stāvokļa pārskats
stimulation — stimulēšana
stipulate — noteikt, pieprasīt
stock — akcija, paja; krājums
 – **exchange** — fondu birža
 – **market** — fondu birža, akciju tirgus
storage — noliktava; uzglabāšana
store — krājums; noliktava
strike — streiks
 –, **sympathy** — solidaritātes streiks
subcontractor — apakšuzņēmējs
subdivision — palīgrāzotne
subsidation — subsīdija, dotācija
subsidiary — meitsabiedrība
sub-standard — zemas kvalitātes
successful — veiksmīgs
sum — summa
supervision — uzraudzība, kontrole
supplier — piegādātājs
supply — piedāvājums, piegāde
 –, **domestic** — vietējās piegādes
 – **of loanable funds** — aizdevu kapitāla piedāvājums
 – **response** — atbildes reakcija
 –, **of supply** — piedāvājuma sfērā
support — pabalsts, atbalsts
surplus — pārpalikums; aktīvais saldo

survive — izdzīvot
system — sistēma

- of economic planning —
plānojošas ekonomikas sis-
tēma

takeover — pārņemšana

tariff — tarifs; nodeva

task at hand — aktuāls uzdevums

taste — gaume

tax — nodoklis

- concessions — nodokļu at-
vieglojumi

-, direct — tiešie nodokļi

- evasion — izvairīšanās no
nodokļu maksāšanas

-, excise — akcīzes nodoklis

-, extra — papildu nodoklis

-, income — ienākumu nodoklis

-, indirect — netiešie nodokļi

-, inflation — inflācijas no-
doklis

-, negative income — negatīvais
ienākumu nodoklis

-, payroll — nodarbinātības no-
doklis

-, profit — peļņas nodoklis

-, progressive — progresīvais
nodoklis

- revenues — nodokļu ieņē-
mumi

-, sales — apgrozījuma nodoklis

-, value added — pievienotās
vērtības nodoklis

taxation — aplikšana ar nodokli

technology — zinātnes atziņu ie-
viešana ražošanā; tehnoloģija

tenant — īrnieks

tight — stingrs

time-span — ilgums

toll — nodeva, nodoklis (mak-
sa par pakalpojuma izmanto-
šanu, piemēram, tilta vai ceļa
nodoklis)

trade — tirdzniecība

- barriers — tirdzniecības iero-
bežojumi, tirdzniecības bar-
jeras

-, foreign — ārējā tirdzniecība

-, international — starptautiskā
tirdzniecība, ārējā tirdznie-
cība

-, intra-industry — tirdzniecība
vienas nozares ietvaros

trade-off — pārmaiņas; izvēle,
kompromiss, alternatīva

transaction — darījums

transfer — pārvedums; transfers
(subsīdiju, sociālo pabalstu
u. tml. izmaksāšana no valsts
budžeta)

transition — pāreja

uncertainty — nenoteiktība, ne-
drošība

undertaking — uzņēmums, pasā-
kums

unemployment — bezdarbs

- benefit — bezdarbnieka pa-
balsts

- in excess of the norm —
virsnormas bezdarbs

- rate — bezdarba līmenis

- rate, natural — dabisks (nor-
māls) bezdarba līmenis

unionism — arodbiedrību kustība

unit — ražotne

unit trust — investīciju trests (organizācija, kas pieņem naudu no sīkinvestoriem, par šo naudu iegādājas akcijas pēc saviem ieskatiem un izmaksā investoriem dividendes)

unpredictable — neprognozējams

upswing — augšupeja

ursury — augļošana

useful — lietderīgs, noderīgs, derīgs

utility — derīgums, lietderība

utilization — izmantošana

valuation — novērtējums

value — vērtība

– added — pievienotā vērtība

–, face — nominālvērtība

– judgments — vērtībattieksme

–, money form of — vērtības naudas forma

–, store of — vērtības uzkrāšana

–, total — summārā vērtība, kopvērtība

variable — mainīgais lielums

venture — pasākums, uzņēmums

–, joint — kopuzņēmums

volume — apjoms, ietilpīgums

voucher — vaučers, sertifikāts

wage — alga; atalgojums

– levels — algas likme

– setter — algas likmes noteicējs

wastage — iznīkošana; izsaimniekošana, izšķērdēšana, izpūtināšana

wealth — bagātība

welfare — labklājība, pabalsts

well-being — labklājība

well-less — maznodrošināts, trūcīgs

well-meaning — labticīgs

well-off — bagāts, pārticis

work assignment — darbuzdevums

worker — strādnieks

workforce — darbaspēks

working hours — darba laiks

workplace — darbavieta

workshop — darbnīca; neliela fabrika

write off, write down — norakstīt (līdzekļus)

zero — nulle

– customs charges — beztarifa ierobežojumi

yield — ienākums; augļi

Saturs

Ceļavārdi. <i>Redakcija</i>	5
Priekšvārds. <i>A. J. Isaksens, K. B. Hamiltons, T. Gilfasons</i>	7
1. nodaļa. Ievads	9
1.1. Efektivitāte	10
1.2. Valsts loma	12
1.3. Ekonomiskais taisnīgums	13
1.4. Ieskats grāmatā	14
I daļa. Ekonomikas problēma	
2. nodaļa. Ražošana un sadale	18
2.1. Tirgus vai plāns?	18
2.2. Tautu bagātība	22
3. nodaļa. Piedāvājums un pieprasījums	24
3.1. Pieprasījums	24
3.2. Piedāvājums tirgusekonomikā	26
3.3. Piedāvājums plānotā ekonomikā	27
3.4. Deficīts	28
3.5. Kredīta un valūtas maiņas normēšana	31
3.6. Bezdarbs	32
4. nodaļa. Ekonomiskā regulēšana	36
4.1. Tirgus sabalansēšana	37
4.2. Cenu noteikšana plānotā ekonomikā: tikai retumis iestājas tirgus līdzsvars	39
4.3. Plānošana un informācijas problēmas	43
4.4. Pašregulēšanas mehānismi tirgusekonomikā	44
4.5. Uzmanības centrā — patērētāji	45

4.6. «Tirgus sociālisms»	46
4.7. Centralizēti plānota tirgusekonomika	48
4.8. «Ekonomiskais cilvēks»	50
5. nodaļa. Piedāvājuma un pieprasījuma kopspēle tirgusekonomikā	52
5.1. Mikro un makro līmeņi	52
5.2. Kopējais pieprasījums	54
5.3. Kopējais piedāvājums	57
5.4. Makroekonomiskais līdzsvars	61
5.5. Makroekonomiskā līdzsvara četras iezīmes	63
5.6. Ārējo satricinājumu ietekme	66
5.7. Ekonomiskās politikas ietekme	70
6. nodaļa. Kā darbojas plānota ekonomika	74
6.1. Stimulu trūkums	74
6.2. Plānotās ekonomikas nenoteiktība	76
6.3. Kas notiek, ja cenas ir pārāk zemas	78
6.4. Gigantisms	81
6.5. Kopsavilkums	83

II daļa. Kā darbojas tirgusekonomika

7. nodaļa. Tirgusekonomikas priekšnosacījumi	88
7.1. Privātīpašuma tiesību garantijas	88
7.2. Efektīva konkurence un brīva preču maiņa	90
7.3. Bankroti un firmu reorganizācija	93
7.4. Kopsavilkums	96
8. nodaļa. Grūtības, ko rada tirgus	98
8.1. Cenas kā informētājas un normētājas	98
8.2. Relatīvās cenas un absolūtais cenu līmenis	99
8.3. Izaicinājums ražotājiem	100
8.4. Jaunas peļņas izredzes	102
8.5. Prasības, kas saistītas ar uzņēmumu reorganizācijas potenciālu	105
8.6. Pārmaiņas mentalitātē un uzskatos	106
8.7. Izaicinājums varas iestādēm	109
9. nodaļa. Tirgusekonomikas dilemmas un problēmas	112
9.1. Lielā depresija un Keinsa risinājums	112
9.2. Inflācija un bezdarbs	115
9.3. Arī veiksmei ir liela nozīme ienākumu sadalē	119
9.4. Vienlīdzība un efektivitāte	120
9.5. Aprobežotie kapitālisti	122
9.6. Tirgus defekti	125

10. nodaļa. Kāpēc tirgus tomēr ir derīgs	126
10.1. Tirgusekonomika pastāvīgi attīstās	126
10.2. Cenas un relatīvais deficīts	128
10.3. Tirgus izmantošana cīņā pret vides piesārpošanu	129
10.4. No bezdarba ne vienmēr var izvairīties	131
10.5. Kā rīkoties bezdarba gadījumā	133
10.6. Indivīda brīvība un ekonomiskā nedrošība	135
10.7. Kopsavilkums	139

III daļa. Valsts finanses, nauda, kapitāls, darbaspēks un starptautiskā tirdzniecība

11. nodaļa. Valsts finanšu politika	142
11.1. Valdības ekonomiskā loma	142
11.2. Ārējie faktori	145
11.3. Veselības aprūpe un izglītība	147
11.4. Māksla un zinātne	148
11.5. Inflācijas nodoklis	150
11.6. Nodokļi bez inflācijas	151
11.7. Deficīti un parādi	153
12. nodaļa. Naudas loma	156
12.1. Metāla monētas un papirnauda	156
12.2. Nauda kā maksāšanas līdzeklis	157
12.3. Nauda kā vērtības uzkrāšanas līdzeklis un vērtības mērs	158
12.4. Iekšējā un ārējā konvertējamība	159
12.5. Zelta standarts nodrošināja zemu inflāciju	160
12.6. Iespiedmašīnas kā inflācijas dzinējspēks	161
12.7. Relatīvā cena un absolūtais cenu līmenis	163
12.8. Inflācijas radītās problēmas	165
12.9. Nepieciešama stabila naudas sistēma	165
13. nodaļa. Tuvāks ieskaits kapitāla tirgū	168
13.1. Akciju sabiedrībai ir daudz īpašnieku	168
13.2. Uzkrāšana akciju veidā ir riskanta	169
13.3. Akcionāri nolemj	171
13.4. Ienākumi no kapitālieguldījumiem	172
13.5. Krāšana bankās ir mazāk riskanta	175
13.6. Kapitāla tirgus kā vienots veselums	177
13.7. Banku loma	179
13.8. Kopsavilkums	181
14. nodaļa. Darbaspēka tirgus konkurences apstākļos	183
14.1. Darbaspēka tirgus organizācijas	184
14.2. Streiki un lokauti	184
14.3. Redzeslokā — ierēdņi	186
14.4. Valsts sektors	187

14.5.	Strādnieku tiesības	189
14.6.	Kā praksē notiek vienošanās par algām	190
14.7.	Algu pieaugums un konkurētspēja	191
15. nodaļa.	Starptautiskā tirdzniecība	194
15.1.	Ādams Smits par absolūtajām priekšrocībām	194
15.2.	Deivids Rikardo par relatīvām priekšrocībām	196
15.3.	Kam vajadzīgs protekcionisms?	198
15.4.	Plānošanas vadītā tirdzniecība ir bijusi neveiksmīga	201
15.5.	Nevēlēšanās paplašināt tirdzniecību ar Rietumiem	204
15.6.	Prasība pēc divpusējas bilances tirdzniecībā starp plānsaimniecības valstīm	205

IV daļa. Privatizācija, uzskaitē un izaiņinājumi nākotnei

16. nodaļa.	Privatizācija Viduseiropā un Austrumeiropā	210
16.1.	Privatizācijas trīs aspekti	210
16.1.	Efektivitāte sīkuzņēmumos	211
16.3.	Efektivitāte lauksaimniecībā un dzīvojamā fonda tirgū	214
16.4.	Efektivitāte lielajos uzņēmumos	215
16.5.	Tuvāks ieskats investīciju sabiedrībās	218
16.6.	Sadale	220
16.7.	Stabilitāte	223
16.8.	Kopsavilkums	225
17. nodaļa.	Uzskaites elementi	226
17.1.	Aprēķināt peļņu nav nemaz tik viegli	226
17.2.	Finanšu uzskaitē un ražošanas izmaksu uzskaitē	228
17.3.	Daži uzskaites principi	232
17.4.	Uzskaitē nepieciešama nepārtraukta grāmatvedība	233
17.5.	Uzkrāšana un atlikšana	236
17.6.	Gadījums no reālās dzīves	238
17.7.	Lēmējdarbības pamatā ir pārskati un tāmes	240
17.8.	Kopsavilkums	244
18. nodaļa.	No plāna uz tirgu: izaiņinājums	245
18.1.	Pakāpeniska pāreja nav labākā alternatīva	245
18.2.	Cenu reforma un makroekonomiskais līdzsvars	248
18.3.	Nepieciešamība pēc privātīpašuma	250
18.4.	Brīva tirdzniecība	251
18.5.	Ienākumu politika pārejas fāzē	252
18.6.	Jaunas relatīvās cenas	254
18.7.	Politiskā likumība	257
Literatūra		260
Grāmatā pieminētie ekonomikas termini angļu un latviešu valodā		262

Is 116

Isaksens A. J., Hamiltons K. B., Gilfasons T.

Pārejas ekonomika: No plāna uz tirgu / Tulk. no angļu val. — Rīga: Zinātne, 1992. — 286 lpp.: il.

ISBN 5-7966-0955-6

Grāmatu ir sarakstījuši trīs skandināvu zinātnieki, un tās nolūks — palīdzēt Viduseiropas un Austrumeiropas tautām grūtajā pārejā no plānotas ekonomikas uz tirgusekonomiku.

Vienkārši un uzskatāmi autori skaidro jēdzienus un parādības, kas ir vispārzināmas tirgusekonomikā, bet svešas vai citādi interpretētas plānotā ekonomikā. Iepazīstinot ar tirgusekonomikas mehānismu, daudz uzmanības tiek pievērsts modernas civilizētas sabiedrības pamatkvalitātei — brīvībai, proti, brīvajam tirgum, izvēles brīvībai, brīvai konkurencei. Autori analizē likumsakarības, kas darbojas galvenajos tirgos — preču, kapitāla un darbaspēka. Autori neslēpj arī tās reālās sarežģītās problēmas, kas raksturīgas tirgusekonomikai kopumā, analizē privatizācijas procesa dilemmas, aprāda galvenos uzskaites elementus.

Grāmata būs ļoti noderīga studējošai jaunatnei, skolotājiem un pasniedzējiem un arī tiem, kuri jau strādā biznesa sfērā. Tā būs labs padomdevējs visiem, kas vēlas orientēties modernās tautsaimniecības norisēs.

65.9 (Nor)

Arne Jon Isachsen
Carl B. Hamilton
Thorvaldur Gylfason
Economics of Transition
From Plan to Market

Translated by *M. Dzērve, D. Ķerus, S. Rutmane,*
V. Stabulniece, G. Zeilārs

«Zinātne» Publishing House
Riga 1992
In Latvian

Arne Jons Isaksens
Karls B. Hamiltons
Torvaldurs Gylfasons

Pārejas ekonomika
No plāna uz tirgu

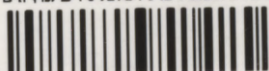
Mākslinieks *V. Kovaļovs*
Mākslinieciskā redaktore *I. Jēgere*
Tehniskā redaktore *I. Dorofejeva*
Korektore *I. Stašulāne*

Kompjūtersalikuma operatore *G. Kārklīņa*

Parakstīta iespiešanai 24.08.92. Formāts 60x84/16. Times
garnitūra. Ofsetspiedums. 16,74 uzsk. iespiedl.; 15,43 izdevn. l.
Pasūt. Nr. 1325. Izdevniecība «Zinātne», LV 1530 Rīgā,
Turgeņeva ielā 19. Reģistr. apliec. Nr. 2-0250. Kompjūter-
salikums sagatavots izd.-bas «Zinātne» kompjuertehnoloģijas
centrā. Iespiesta a/s «Preses nams», LV 1081 Rīgā, Balasta
dambī 3.

56-

LATVIJAS NACIONĀLA BIBLIOTĒKA



0306088629

Tos, kas uzskata, ka tirgusekonomika ir maģiska formula, kura, pietiekami bieži atkārtota, ražos preces, — un, šķiet, ka tā domā daudzi — tos šī grāmata atvēsinās. Arī tirgusekonomikā ir daudz dilemmu un neatrisinātu problēmu, lai gan, iespējams, to ir mazāk un tās nav tik smagas kā plānotās ekonomikas sistēmā. Kā valstīm veiksies, pārejot no plānotās ekonomikas uz tirgusekonomiku, būs atkarīgs no tā, cik labi šīs problēmas tiks izprastas un cik pievilcīgi cilvēkiem liksies tie risinājumi, kuriem jānāk vietā.