

ASIMETRISKĀ INFORMĀCIJA UN ERROU TEORĒMA MIKROEKONOMIKĀ

Andrejs Jaunzems

Atslēgas vārdi: *tirgus, indivīdu preferences, asimetriskā informācija, spēle, racionalitāte, superracionalitāte, nožogotais liberālisms*

Errou teorēma pierāda, ka vispārīgā gadījumā saliedēt indivīdu preferences solidāru lēmumu pieņemšanai nav iespējams, tāpēc liberālisma auglīgais pašregulēšanās mehānisms likumsakarīgi pārstāj darboties ekstremāli nehomogēnos sociumos. Globālās uzticēšanās krīzes apstākļos indivīdu asimetriskās informācijas un budžeta noteiktie racionālie lēmumi ved pie antisociāla Neša līdzsvara un rada milzīgas transakciju izmaksas. Ekonomisti un politiķi diskutē par muskuļaino liberālismu, paternālistisko liberālismu un pat par morālās komponentes nepieciešamību ekonomikā. Liberālisma zinātniskums ir apdraudēts, jo morāle ir metafiziska kategorija un neiederas mikroekonomikā, kas pretendē būt pozitīva zinātne. Ar mērķi pamatot liberālisma pastāvēšanas iespējamību un līdz ar to aizstāvēt liberālisma jēdziena zinātniskumu rakstā ieviests preferenču ekvivalences klases jēdziens. Ja grupas indivīdu preferences ir ekvivalentas zināmā nozīmē, tad šādā indivīdu grupā, nožogotā pret destruktīvām eksternalitātēm, ir iespējams konstruēt solidāri akceptētas sociālās preferences un definēt superracionalitāti. Indivīdu izturēšanos dēvē par superracionālu, ja tā izslēdz antisociāla Neša līdzsvara iestāšanos. Tas, kas agrāk likās racionāls, izrādās tumsonīgi iracionāls. Sociumā, kur superracionāli indivīdi maksimizē derīgumu, var pastāvēt ne ar ko neaizstājama liberālisma spontānais pašregulēšanās mehānisms. Indivīdu preferenču spektrālanalīze balstās uz ģenētisko izturēšanās teoriju un "trīskāršo spirāli": gēni, organisms, vide.

Universālais entropijas palielināšanās likums nosaka — katra indivīda rīcība, vadoties no konkrētajos apstākļos subjektīva lēmuma "daru to, kas man iespējams un man šķiet labākais", sociumu kopumā ved pie tāda vai citāda objektīva līdzsvara. Līdzsvars raksturojas ar to, ka neviens no aģentiem nav ieinteresēts mainīt savu izturēšanās stratēģiju, ja pārējie aģenti saglabā savas stratēģijas. Līdzsvara kvalitāti un dinamiku palīdz izprast Leibnīca-Mupartjē (*Gottfried Wilhelm Leibniz*, *Pierre Louis Maupertius*) mazākās akcijas princips, Errou (*Kenneth Joseph Arrow*) teorēma par daudzveidīgo individuālo preferenču¹ konsolidācijas neiespējamību, Marķa Tullija Cicerona (*Marci Tullii Ciceronis*) definētais asimetriskās informācijas dzinulis

un Māršala (*Alfred Marshall*, 1842–1924) nākotnes derīguma diskontēšanas likums. Cilvēku grupu organizācijas fundamentālā dialektiskā pretruna starp katra atsevišķa indivīda preferencēm un rīcību un rezultējotās līdzsvara situācijas atbilstību grupas ilgā termiņa eksistences interesēm ar kategorisku nepieciešamību ved pie tā, ka mikroekonomikā, kas pretendē būt matematizēta aksiomātiski deduktīva pozitīva zinātne, parādās ētiska tipa vērtējumi. Ievērojamo ekonomistu, politiķu, sabiedrisku darbinieku runās izskan aicinājums ekonomikā stiprināt morālo komponenti un pat veidot jaunu reliģiju.

Kā matematizēto zinātnei savienot ar metafizisko morāles jēdzienu?

Autora izstrādātie eksternalitāšu interna-

lizācijas, internalitāšu eksternalizācijas un preferenču ekvivalences klašu jēdzieni, pamatojoties uz Kenneta Errou, Frenka Naita (*Frank Hyneman Knight*) teorēmām, dod iespēju mikroekonomikas kursā izvairīties no nepieciešamības ētiski vērtēt indivīdu preferences un ļauj lielu daļu no šķietami metafiziskās iracionalitātes izskaidrot kā augstākas pakāpes racionālismu — superracionālismu. Tas, cita starpā, ļauj pamatot liberālisma pastāvēšanas iespējamību nožogotās (*hedging against*) neautarķiskās grupās un no mikroekonomikas viedokļa interpretēt Lielbritānijas premjerministra Deivida Kamerona (*David Cameron*) ieviesto terminu “muskuļainais liberālisms”. Pētījums pamatojas uz plaša spektra filozofu, ekonomistu un politiķu izteikto domu, kā arī mikroekonomikas teorijas un reālās ekonomikas sakarību pretnostatījumiem, salīdzinājumiem, sintēzi un vispārinājumiem. Sekojot mikroanalīzē pieņemtai tradīcijai, izmantota stilizētu faktu un stilizētu situāciju interpretāciju metode. Apjoma ierobežojuma dēļ vielas izklāsts ir lakonisks un aptver tikai nelielu daļu aktuālo ekonomikas un morāles saskarsmes problēmu. Plaša papildu informācija par visām rakstā minētajām personām un to publicētajiem darbiem viegli atrodama internetā. Lai nerastos pārpratumi, būtiski termini dažreiz doti arī angļu un krievu valodā.

1. Homo economicus un homo moralis

1.1. Mikroekonomikas teorijas sākuma postulāti

Mikroekonomika pēta cilvēku izturēšanos ražošanas un maiņas procesā, par kausalitātes avotiem pirmajā tuvinājumā izmantojot pamatpostulātus, kas sakņojas Tomasa Hobbsa (*Thomas Hobbes*, 1588–1679) morāles relativitātes koncepcijā. Dzīvas būtnes pašsaglabāšanās instinkts un vajadzību apmierināšanas tieksme ir dabas likumi; “labums” ir tas, kas vilina un ir gribēts, “ļauņums” ir tas, kas nepatīk un tiek ienīsts.

Pirmais postulāts. Visas pasaules, dzīves, katra auga, dzīvnieka, arī cilvēka metafiziskā būtība izpaužas gribā. To formulējis Arturs Šopenhauers (*Artur Schopenhauer*, 1788–1860). Griba ir tas spēks, kas ierosina visus citus gara un dvēseles spēkus. Tie pilda gribas, iekšējās dziņas pavēles un tie nemaz nerosītos, nefunkcionētu, ja nebūtu šī pirmsākuma, pirmspēka. Bet griba nekad netiek līdz galam īstenota un apmierināta, tā rosās nemitīgi, tā ir neizsmejama, neapmierināma. Tā dzīvo stādi, dzīvnieki, tā dzīvo cilvēki. Viss dīgst, briest, aug, izplešas un stiepijas. Kas ir šīs metafiziskās gribas cēlonis, es nezinu. Postulāta pašsaprotamība nenozīmē, ka postulāta regulāra izpildīšanās garantēta vienmēr. Novēroti gadījumi, kad metafiziskā griba vājinās un cilvēki vai dzīvnieki nevēlas dzīvot, tāpēc, piem., novērojamas delfīnu pašnāvības, var pastāvēt ienesīgs eitanāzijas (vieglas nāves) bizness.

Otrais postulāts. Metafiziskās gribas radītā rosība ir pakļauta tādām vai citādām preferencēm. Auga, dzīvnieka, cilvēka dabiska tieksme ir sekot savām individuālajām interesēm un vienmēr darīt savā subjektīvā skatījumā labāko no tā, ko konkrētajā situācijā var darīt. Egles saknes atrod komposta kaudzi, vārna atrisina uzdevumu, lai dabūtu sieru, zivs meklē, kur dziļāks, cilvēks — kur labāk. Cilvēka gribas rosinātā izturēšanās atkarīga no tām viņa iespējām, kuras viņš apzinās, un no cilvēka preferenču sistēmas, ko senāk mēdza dēvēt par vērtību sistēmu. Piem., patērētāja izturēšanās (*consumer's behaviour*) izpratnes pamatā ir nevainojama universāla pozitīva aksioma: “Patērētājs vienmēr izvēlas labāko preču grozu no tiem, ko viņš var atļauties (*Consumer always chooses the best bundle of goods he can afford*).” Šveices matemātiķis Daniels Bernulli (*Daniil Bernoulli*) 1738. g. apgalvoja, ka katrs atsevišķs patērētājs labumu un ļaunumu grozu vērtē ar savu individuālo derīguma (*utility*) funkciju. Nobela laureāts ekonomikā Žerārs Debrē (*Gerard Debreu*, 1921–2004), pierādīja, ka nepārtraukta

pilna kvazisakārtotības relācija var tikt definēta ar atbilstošu nepārtrauktu derīguma funkciju.

Mūsdienu mikroekonomikas teorija konstruēta, balstoties uz postulātu, kas sintezē indivīda gribu, iespējas, informētību, preferences: "Indivīds (patērētājs, ražotājs, starpnieks) savā budžeta kopā izvēlas alternatīvu ar maksimālo derīgumu." Pasvītrosim, ka termins „budžeta kopa” akumulē sevī visas potenciāli iespējamās indivīdu rīcības stratēģijas, bet termins “derīgums” — cilvēku daudzveidīgās preferences.

Eksistē marginālas preferences, kad cilvēki izvēlas galēju askētismu vai arī vēlas uzburēt sev iluzoru pasauli ar narkotiku palīdzību. Derīguma iluzoritāti formulēja Frīdrihs Niče (*Friedrich Nietzsche*, 1844–1900): “(..) tas, ko te saucam par derīgumu, galu galā ir tikai ticība, tikai iztēle un, iespējams, tieši tā liktenīgā muļķība, no kuras mēs visi reiz iesim bojā.”

Tīrā mikroekonomikas zinātne, ko pašreiz studē pasaules universitātēs, pretendē būt matematizēta aksiomātiski deduktīva pozitīva zinātne, tāpēc atsakās aplūkot metafiziskus morālas dabas jautājumus un cilvēku preferences, kas noformējušās reālajos apstākļos un determinē stratēģijas izvēli un izturēšanos atkarībā no citu cilvēku izturēšanās, uzlūko kā dotas. Pozitīvā zinātne strādā ar pārbaudītām, stingri zinātniskām metodēm, izmanto neapšaubāmus faktus un pierādījumus, meklē tīro patiesību, objektīvas likumsakarības un, vērojot reālo īstenību, cenšas atbildēt uz jautājumiem “kas bija? kas ir? kāpēc tā ir? kas būs nākotnē?”. Cita starpā, pozitīvā zinātne pēta, kā cilvēcē radušās reliģijas un priekšstatī par morāli, kā radušies morāles likumi un normas. Ar terminu “metafizika” saprotam filozofijas nozari, kas meklē pirmsākumus un pirmelementus, izteikdama atziņas, kas neizriet no pozitīvo zinātņu konstatējumiem, un tāpēc ir gadu tūkstošu ilgu strīdu un diskusiju avots. Pasaules zinātniekiem nav strīdu par Pitagora teorēmu, maz strīdu ir par aspirīna

iedarbību uz cilvēka organismu, savukārt reliģiju atšķirību dēļ notikuši nežēlīgi kari.

Ekonomikas teorija pēta cilvēka izturēšanos sociumā un cilvēku traktē kā patērētāju, ražotāju, starpnieku.² *Homo sapiens* tiek traktēts kā *homo economicus*. Ekonomikas cilvēka lēmumus nosaka cilvēka iespējas un informētība, vēlēšanās iegūt labumu un ļaunumu grozu iespējami augstu derīgumu.

Svarīga piezīme. Mēs sacīsim, ka indivīds ir racionāls un rīkojas racionāli, ja viņš dara savā skatījumā labāko no tā, kas viņam iespējams. Citiem vārdiem, racionāls indivīds budžeta kopā maksimizē derīgumu. Latīņu vārds “*rationalis*” nozīmē “saprātīgs”. Necentisimies, malā stāvēt, vērtēt, cik saprātīga ir Baša “racionālā rīcība”, kad viņš smēķē un zaudē veselību. Ja Ansis saka, ka Basis patiesībā rīkojas neracionāli, tas ir Anša subjektīvais Baša preferenču vērtējums. Atradīsim kāda cita persona, piem., Casis, kas teiks, ka Anša vērtējums Baša rīcībai ir nesaprātīgs.

Ekonomisko stratēģiju salīdzināšanā pozitīvā zinātne izmanto objektīvus kvantitatīvus rādītājus, piem., “dārgāk”, “lētāk”; “vairāk”, “mazāk” vai arī atsevišķa indivīda subjektīvo vērtējumu “man tas patīk labāk”, “man tas patīk sliktāk”, ko indivīds apliecina ar savu izturēšanos. Turklāt labums un ļaunums ir subjektīvas kategorijas, asociētas ar indivīda preferencēm jeb derīguma funkciju, kas savukārt ir indivīda personības atribūts. Jēdzieni “taisnīgs”, “netaisnīgs” saistīti ar noteiktu ideoloģiju un ir metafiziski. Atšķirībā no reliģijas pozitīvā zinātne cilvēkus uzlūko kā ļoti dažādas eksistējošas empīriskas realitātes ar to morālajiem un fiziskajiem “trūkumiem” un neprasa, lai cilvēki paliktu “labāki” kādā radikālā morālā vai fiziskā ziņā. Zinātne nav identificējusi Augstāko Arbitru, kura preferences cilvēkiem būtu kategoriskā atskaites sistēma savu preferenču uzlabošanai. Ja kāda persona C formulē vērtējumu: “Personas A preferences ir labākas nekā personas B preferences”, tad šādi tiek paustas personas C preferences un nekas vairāk. Manā rakstā³

un grāmatās⁴ detalizēti parādīts, ka cilvēka preferenču sistēma formējas sarežģītā procesā, mijiedarbojoties pieciem determinismiem (organoniskais, ģenētiskais, ģeogrāfiskais, ekonomiskais, institucionālais), bioloģiski sociālajiem instinktiem un stereotipiem, veselajam saprātam, elkiem (Frensis Bekons, *Francis Bacon*, 1561–1626), daudzveidīgas manipulācijas ietekmei. Ļoti bieži cilvēks tiek piemānīts un dzīvo maldu un ilūziju pasaulē. Un tomēr, lai cik lielā mērā katrā atsevišķā brīdī cilvēka preferences ir determinētas un manipulētas, lēmumu par rīcību noteiktos apstākļos pieņem cilvēks pats. Izšķiroša ir personību veidojošo daudzo faktoru dominante. Individuālo preferenču veidošanās izpratne ļauj izprast preferenču daudzveidības cēloņus un spriest par preferenču konsolidācijas iespējamību.

Principiāli svarīgi ir atzīmēt, ka, pozitīvajai zinātnei attīstoties, daudzas problēmas, kas šķīta metafiziskas, tiek risinātas pozitīvās zinātnes ietvaros. Pārlicinošākie piemēri ir spēļu teorija un izturēšanās ģenētika (*game theory, behavioural genetics*), kas ir zinātniskais balsts mūsu pārdomām par individuālo preferenču konsolidācijas iespējām.

1.2. Cilvēka nesabiedriskais sabiedriskums

Jau Platons analizēja cilvēku grupu organizācijas fundamentālo dialektisko pretrunu starp katra atsevišķa indivīda preferencēm un grupas ilgā termiņa pastāvēšanas interesēm. "Tai vietā, lai tiektos pēc sadarbības kopīgu labumu radīšanā, ko iespējams arī kopīgi baudīt, cilvēki vēlas "stiept" visu uz mājām un baudīt privāti"⁵.

Marks Tullijs Cicerons 100 gadus pirms Kristus grāmatā "Par valsti"⁶ formulē testus, kas uzskatāmi atsedz šķietami neatrisināmo pretrunu: "Ja tev būtu neveselīgs un slimības izraisošs nams un par šiem trūkumiem zinātu tu viens pats un tādēļ izsludinātu pārdošanu. Vai tu apliecināsi, ka pārdod kaitīgu namu, vai arī noslēpsi to no pircēja? Ja apliecināsi, tevi gan uzskatīs par krietnu, jo nepiemānīsi,

bet tomēr par dumju, jo pārdosi lēti vai nepārdosi nemaz. Ja noslēpsi, būsi gan gudrs, jo rūpēsies par īpašumu, bet reizē ļauns, jo piemānīsi. Vēl: ja tu uzietu kādu, kas domātu, ka pārdod misiņu, bet īstenībā tas būtu zelts, vai tu klusētu, lai pirktu lēti, vai atklātu, lai pirktu dārgi. Protams, dumji šķiet labāk izvēlēties maksāt dārgi."

Neformālā testā akadēmiskās bakalaura programmas studenti 2010. g. rudenī lielā vairākumā atbildēja, ka informāciju par neveselīgo un slimības izraisīto namu no potenciālā pircēja slēptu, jo citādi taču nams būtu jāpārdod lēti un ģimene ciestu lielus naudas zaudējumus.

Cicerona testus lielā daudzveidībā uzdod dzīve. Kā rīkosies tas vai cits cilvēks, ja viņa rīcībai nav liecinieku? Piem., lai veiktu nelielu socioloģisku pētījumu 2010. g. 4. janvāra vēstulē portālā *ventasba/ss.lv*⁷ formulēju Cicerona testu: "Vai ir racionāli veco matraci izmest Pīpiķu mežā, jo vairāk tāpēc, ka neviens par to neuzzinās?" un atbilstoši nulles hipotēzi: "Latvijas pašreizējā vara nav spējīga panākt, lai piepilsētu meži nepārvērstos par atkritumu izgāztuvēm." Komentāri vēstulei bija daudzveidīgi un nenopietni, tomēr dzīve apstiprina hipotēzes pareizību un tuvā nākotnē apstiprinās vēl jo vairāk.

Cicerona testiem neeksistē vienkārša atbilde. Vispirms būtu eksakti jādefinē metafiziskais jēdziens "sirdsapziņa". Cilvēka gars (*soul, spirit, душа, ψυχη, anima*) ir vislielākais noslēpums. Aristotelis garu uzskatīja par dzīva ķermeņa aktīvu mērķtiecīgu atribūtu, kas nav atdalāms no dzīvā ķermeņa. Dekarta (*René Descartes*, 1596–1650) duālistiskajā metafizikā ķermenis un gars ir divas patstāvīgas substances, kas mijiedarbojas. Teologi, filozofi, arī daudzi ekonomisti fundamentālo pretrunu cenšas izprast un atrisināt ar cilvēka personības kvalitātes pētījumiem, absolūtās morāles dziļākos avotus izskaidrodami ar Dieva eksistenci, bet amoralitātes izplatību pasaulē saistīdami ar Sātana ļauno gribu.

Viduslaikos Boloņas universitātes profesors Akvinas Toms (*Thomas Aquinas*, 1225–1275) pētīja tādus ekonomikas jautājumus kā sabiedriskā darba dalīšana, īpašums, tirdzniecība, “taisnīgā cena”, peļņa, zemes rente, augļi. Akvinas Toms uzskatīja, ka īpašums, ko cilvēks iegādājas vajadzību apmierināšanai, ir dabisks un nepieciešams cilvēku dzīves institūts. Peļņa, ko saņem tirgotāji, ir maksa par viņu darbu. Akvinas Toms naidīgi izturējās pret spekulāciju un augļošanu. Viņš definēja vispārēju labklājību kā valsts varas mērķi un saistīja ekonomikas jautājumus ar antropoloģiskiem jautājumiem.

Jau 500 gadus Vācijā, Skandināvijā, Igaunijā un Latvijā nepārvērtējami liela ietekme ir protestantisma ideologa, kvēlā nonkonformista Mārtiņa Lutera (*Martin Luther*, 1483–1546) mācībai, kas, iespējams, tuva šo valstu etnosu ģenētiskai substancei. Džulians Benda (*Julien Benda*) raksta⁸: “Visa Eiropa sekoja Luteram, ieskaitot Erasmu (*Erasmus Roterodamus*)”. Lutens izprata un negaidīti skarbi formulēja sabiedrības asenizācijas izšķiroši svarīgo lomu cilvēku grupu solidaritātes nodrošināšanā un sociālekonomiskajā attīstībā⁹. Jāapzinās, ka mums jādzīvo daudzu ļaužu vidū, kas dara mums pāri, tā ka mums ir iemesls būt naidīgiem pret viņiem. Ja zemē būtu taisnīga, kārtīga valdība, tad drīz vien visu veidu neliešus, ko kūda velns, varētu apturēt un pakārt ne pie koka zara, bet karātavām! Lutens neatlaidīgi skaidro, ka parazīti tautsaimniecībā izraisa dārdzību un nabadzību, draud tiem ar sodu. Seko brīvs citāts: “Tāpat klāsies visiem citiem, kas atklāto, brīvo tirgu padara par dīrātavu un laupītāju māju, kur ikdienas piekrāpņ nabagus, rada jaunu slogu un dārdzību. Jo zagst nav nekas cits, kā netaisni piesavināties otra īpašumu. Ja visi zagļi, kas gan sevi tā negrib saukt, būtu jāved pie karātavām, tad pasaule drīz kļūtu tukša un pietrūktu gan benžu, gan karātavu. Cits citu krāpņ ar viltotu precī, mēru, svaru, naudu un apkrāpņ ar viltu un īpašiem finansu trikiem vai blēdīgiem

tirgus paņēmieniem un cenām, apzināti apspiež, izsūc un moka. Tādēļ arī tos sauc par “laupītājiem krēslos” — augļotājiem, kuri ar cienīgu izskatu sēž savos krēslos, zagdami un laupidami. Tie neizlaupa lādes, nezog slepeni naudu, bet gan sēž augstos krēslos un tiek saukti par lieliem kungiem un godīgiem, dievbijīgiem pilsoņiem, taču ar ārēju taisnīgumu laupa un zog.”

Spriedumi par morāles lomu ekonomikā sastopami gandrīz visu filozofu darbos. Diapazons ir plašs, uzskati — subjektīvi un pret-runīgi. Platons (*Plātōn*; 427. gadu p.m.ē. — 348. gadu p.m.ē) “lietoja visus spēkus — vislielākos spēkus, kādi vien līdz šim atklājušies filozofiem! — lai pierādītu sev, ka saprāts un instinkts paši par sevi iet uz vienu mērķi, uz labestību, uz “Dievu”; un no Platona laikiem visi teologi un filozofi stāv uz tā paša ceļa”¹⁰. Joprojām aktuāla ir Georga Vilhelma Hēgeļa (*Georg Wilhelm Friedrich Hegel*, 1770–1831) vispārzināmā formula “nav iespējama dziļa politiska reforma bez reliģijas un morāles reformas”. Čārlzs Darvins (*Charles Robert Darwin*, 1809–1882) vērtē parādības caur labā un ļaunā prizmu: “Ļaunums falsificē dabu.” Padziļināts pārskats par paradigmu dialektisko maiņu dots Bendas 1926. g. publicētajā grāmatā “*La trahison des clerics* (Intelektuāļu nodevība)”¹¹. Benda raksta: “Nav iespējams pārvērtēt notikušās pārmaiņas nozīmi: tie, kas divdesmit gadsimtus mācīja cilvēku, ka tikumīgas rīcības kritērijs — nesavtība, ka labums ir cilvēka saprāta definīcija tā vispārīgumā, ka griba ir tikumīga tikai, ja meklē sev likumu ārpus saviem objektiem, tagad iedvēš viņam, ka tikumīga rīcība ir tā, kas nodrošina tam savu eksistenci, neskatoties uz vides pretestību, ka griba ir tikumīga par tik, par cik tā ir griba pēc “varenības”, ka tā viņa dvēseles daļa, kas nosaka labumu, ir “dzīves dziņa”, ka rīcības tikumību nosaka tās atbilstība mērķim, un ka jebkura morāle ir apstākļu nosacīta.” Benda citē Žoržu Sorelu (*Georges Sorel*, 1847–1922): “Cik pretīgi ir cilvēki, kas iedvēš tautai, it kā

tai būtu jāpilda kāds neizzināms, augstākajā mērā ideāls vēlējums no taisnīguma, kas aiztiekas nākotnē.”

1.3. Vai ekonomikas teorijai nepieciešama morālā komponente?

Mikroekonomikas zinātniskums ir apdraudēts: ekonomikas teorija nespēj neskart cilvēku izturēšanās morālos un ideālos aspektus, kas sociālekonomisko spontāno pašregulēšanās procesu analizē parādās ar kategorisku nepieciešamību, jo krāpšana (*cheating*) asimetriskas informācijas apstākļos, bezbilētnieki (*free riders*), netālredzība (*unfarsightedness*, *недальновидность*) korupcija un mažoritārās koalīcijas iznīcina liberālisma pastāvēšanas priekšnoteikumus, dramatiski palielina transakciju izmaksas, vājina sabiedrisko labumu vairošanas iespējas. Globālā sistēmas krīze mudina meklēt neveiksmju dziļākos cēloņus. Arhibīskaps Jānis Vanags jautā: “Kādām vērtībām esam sekojoši? Brīvo Latviju esam cēlušī pēc patērētājsabiedrības ideoloģijas, kur cilvēka vērtību nosaka nevis viņa līdzība Dievam, bet spēja ražot un patērēt uzkrāto. Un kur svarīgākā cilvēka kvalitāte ir konkurētspēja.” Latvijas prezidents Valdis Zatlers aizlūdza par to, lai tauta neienīstu valdību, un mierināja vecos karavīrus un represētos latviešus, ka dzīve Latvijā pagaidām vēl gluži tik slihta nav kā izsūtījumā Sibīrijā. Cieņijama pensionēta sirmgalve sarīķinājusi, ka Salaspils koncentrācijas nometnē uzturs bijis labāks, nekā tas, ko viņa var atļauties tagad. Savā runā pie Brīvības pieminekļa 2007. g. 18. novembrī Zatlers teica: “Vērtības ir iemiesotas ideāli. Vēstures pieredze rāda, ka tās valstis, kas savas attīstības pamatā likušas vērtības, ir sasniegušas vairāk, nekā tās, kuras tiekušas pēc labklājības. Ideāli ir tie, kas rada pārticību un dara cilvēkus laimīgus.” Eksprezidenta Zatlera teiktais sasaucas ar labi pazīstamām tēzēm: primārā ir apziņa, esamība ir sekundāra. Ekonomika ir nieks, galvenais — kas cilvēkiem galvā. Laba morāle — laba ekonomika, slihta morāle — slihta

ekonomika. Tauta, kas aizmirsusi godu, zaudēs arī maizi (*Народ, забывший про честь, потеряет и хлеб*).

Pirms astoņiem tūkstošiem gadu senās Indijas teritorijā dzīvojošās ciltis radīja četras svētas grāmatas — vēdas. Vēdu reliģijā galvenā vieta ierādīta prātojumiem par Dievu, Cilvēku un Dabu. Daudzas pazīmes liecina, ka Eiropas ārisko cilšu reliģijas radušās no vēdām. Pirms pieciem tūkstošiem gadu indiešu princis Sidhartha Gautama, ko vēlāk iesauca par Budu, radīja reliģiju — budismu. Budisms daudz aizguvis no vēdām. Lielo Ķīnas tautu veldzē konfucianisms. Konfūcija 500 gadus pirms Kristus radītajā mācībā galvenās koncepcijas ir Debesis un Debesu aicinājums *dao*. Debesis ir augstākais garīgais spēks, kas ietekmē dabu un cilvēka izturēšanos. Cilvēkam jādzīvo saskaņā ar Debesu ētikas aicinājumu un savas morālās īpašības jāpilnveido ar izglītības palīdzību. Konfūcija cilvēcības koncepcija *žen* pieprasa ideālas cilvēku attiecības ģimenē, sabiedrībā, valstī. Praviētis Muhameds 609. g. Mekā deklamēja saviem sekotājiem Korānu, tādējādi nodibinot spēcīgo islāma reliģiju, kas aicina iet taisnu ceļu un nepadoties Sātana kārdinājumiem: “Nedariet ļaunumu uz zemes, izplatot negodīgumu. ... Tie, kas pārkāpj Allaha vēlējumu un daļa to, ko Allahs vēlēja apvienot, un veic negodīgas lietas uz zemes, būs zaudētāji.”

Kas kopīgs tādiem domātājiem kā Cicerons, Luters, Darvins, Māršalls, arī Džeimss Bjuhanens (*James M. Buchanan*)? Viņi visi par augstāko arbitru kā pašu par sevi saprotamu uzskata morālo Absolūtu — Dievu. Viņi visi blēdīgo Basi novērtē par sliktāku cilvēku nekā godīgo Ansi. Cicerons rakstīja: “Patiesais likums ir pareizs prāts, atbilstošs dabai, visos izplatīts, pastāvīgs, mūžīgs, kas pavēlot sauc uz pienākumu, aizliedzot attur no viltus, kas tomēr krietnos nesauc un neattur veltīgi un arī nekrietnos, pavēlot vai aizliedzot, nespiež. Viens mūžīgs un nemainīgs likums aptvers visas tautas visos laikos, un visiem būs viens skolotājs un valdnieks — Dievs. Viņš

ir šā likuma devējs, šķirējtiesnesis, autors: kas tam nepaklausīs, bēgs pats no sevis un, noliedzams cilvēka dabu, tieši ar to saņems vislielāko sodu, pat ja izvairīsies no citas pārmācības, ko par tādu uzskata.”

Nirnbergas tribunāla metafiziskā norma “būt politkorektam ir labi, būt politnekorektam ir slikti” aizliedz ranžēt cilvēkus labākos un sliktākos, pretstatīt dažādu reliģiju paustās morāles sistēmas. Studentus pārsteidz, ka akadēmiskā mikroekonomikas kursā lieto jēdzienus “racionāla krāpšanās”, “racionāla blēdīšanās”. Lektoram grūti atturēties, cilvēcīgi nepasakot, ka blēdīties ir slikti. Tomēr, ja lektoram liekas, ka godīgais Ansis ir labāks cilvēks nekā blēdīgais Basis, tad tās ir tikai lektora preferences un nekas vairāk. Ansis un Basis ir ļoti atšķirīgi cilvēki, bet sacīt, ka viens ir labāks par otru, nav politkorekti, jo abi ir cilvēki. Basis ir brīvs savā izvēlē: riskēt saņemt sodu pastāvošo likumu ietvaros un zagt, lai varētu daudz patērēt, vai nezagt un būt nabadzīgam. Gandrīz visu izcilo domātāju darbi, sākot no Platona, Aristoteļa un beidzot ar Kārli Skalbi, pēc Otrā pasaules kara klasificējami kā nepietiekami politkorekti. Luteru par 1543. g. publicēto grāmatu mūsdienā Vācijā tiesātu un iespundētu cietumā; brīnums, ka pie Latvijas baznīcām saglabāti Luteru pieminējumi. Arī latviešu folklorā nav pietiekami politkorekta un tāpēc tiek revidēta. Pat Evaņģēlijā atrodams politnekorekts cilvēku iedalījums Dieva bērnos un Velna bērnos. “Ko es pie Tēva esmu redzējis, to es runāju; arī jūs darāt, ko esat dzirdējuši no sava tēva. Ja Dievs būtu jūsu tēvs, jūs mani mīlētu, jo esmu izgājis un nāku no Dieva. Jo ne no sevis esmu nācis, bet Viņš mani sūtījis. Kādēļ jūs manu runu nesaprotat? Tāpēc, ka jūs neesat spējīgi klausīties manos vārdus. Kas no Dieva ir, dzird Dieva vārdus. Tāpēc jūs nedzirdat, ka neesat no Dieva. Jūs esat no sava tēva — Velna, un jums gribas piepildīt sava tēva kāribas. Viņš no paša sākuma ir bijis slepkava un nestāv patiesībā. Melus runādams, viņš runā pēc savas dabas, jo viņš ir melis un melu

tēvs. Tad viņi pacēla akmeņus, lai mestu uz viņu. Bet Jēzuss paslēpās un izgāja no tempļa ārā.”¹²

Vēsture liecina: izcilie ekonomisti ņēmuši vērā cilvēku personību objektīvās atšķirības. Piem., Edems Smits (*Adam Smith*) un Elfreds Māršāls bieži apelē pie kristīgās ētikas un vienmēr kā pašu par sevi saprotamu pieņem ekonomikas aģentu eiropeiskumu. Tas arī saprotams, jo vēl 19. gs. Āfrikā un Okeānijas salās bija izplatīts kanibālisms un atšķirības eiropeiešu un neeiropiešu preferencēs bija būtiskas. Izcilie ekonomisti bija reliģiozi, tāpēc homogēnas grupas vienotās morāles komponente dabiski iekļāvās ekonomikas teorijā, kas tad vairāk pievērsās indivīdu atšķirīgo zemāka līmeņa preferenču ietekmes izpētei. Tagad globālās migrācijas rezultātā valstu sociumi kļuvuši nehomogēni. Eiropā dzīvo Āzijas, Āfrikas, Okeānijas iedzīvotāji, pretrunas starp sociuma indivīdu preferencēm saasinās. Dažādām grupām dažādas reliģijas, izplatīts ateisms un pat sātānisms — daudziem cilvēkiem Dieva nav, dvēseles kļuvušas miesīgas un Abrahama Maslova (*Abraham Maslow*, 1908–1970) definētā augstākā motivācijas forma “transcendentais pārdzīvojums” neeksistē. Mēs varam tikai minēt, ko mūsdienās rakstītu Luters vai Māršāls, bet skaidri zinām, ka rakstītu citādi, jo zinātnieki tagad skaidri apzinās, ka *homo economicus* ne tuvu nav tas pats, kas *homo moralis* (latīņu *moralis* — tikumīgs).

Rodas problēma, ko izjūt katrs, kas profesionāli nodarbojas ar ekonomikas teoriju. No vienas puses, tikumīgums ir politnekorekta metafiziska kategorija, no otras puses — ekonomikas aģentu atšķirīgo preferenču radītās ekonomiskās izmaksas ir pārāk augstas un globālās ekonomiskās krīzes izraisīta globālā sociālā krīze var novest pie pasaules bojāejas.

2010. g. 27. janvārī, dienu pirms savas 55. dzimšanas dienas Francijas prezidents Nikolā Sarkozi (*Nicolas Sarkozy*) pārsteidza pasauli ar neparastu runu Davosas 40. Pa-

saules Ekonomikas forumā. Runas moto bija: tas skar mūs visus (*It concerns us all!*)

Seko fragmenti no Nikolā Sarkozī runas brīva citāta formā. “Mēs visi zinām, kas būtu noticis, ja valsts neiejauktos. Būtu pilnīgs sabrukums. Pašreizējā krīze ir globalizācijas krīze. Atklājušies mūsu pasaules uzskata trūkumi, kas mums jālabo. Radusies situācija, kad viss kalpo finanšu kapitālam un gandrīz nekas — darbam, kad uzņēmējs atdevis vietu spekulāntam, kad ļaudis, kas tērē bez darba iegūtus ienākumus, labklājības ziņā tālu aizsevis atstājuši darba cilvēkus. Finanšu instrumentu lietošana ir devusi ātru un vieglu peļņu, bet, kā likums, nav radījusi ne reālus labumus, ne darba vietas. Šī tipa ekonomikas pārsteidzošākā iezīme: svarīgs ir tikai pašreizējais moments, bet nākotnei nav nozīmes. Ar īsā termiņa loģiku mēs bruģējam ceļu uz trūkumu. Stabila attīstība nav iespējama, ja runa ir tikai par dzišanos pēc peļņas un vienīgais kritērijs ir akcionāru dividendes. Daudzus gadus mēs prognozējām nacionālo robežu izzušanu un klejotāju ēras iestāšanos. Tomēr krīzes apstākļos pat visglobalizētākie biznesmeņi un paši kosmopolitiskākie bankieri atcerējās, ka viņiem ir tautība. Vienpusējais princips “katrs cilvēks sev pašam” ir ekonomiska, politiska un morāla kļūda. Mums jāglābj kapitālisms, pārbūvējot to un atjaunojot tā morālo komponenti. Es zinu, ka šis apgalvojums turpmāk izraisīs daudzus jautājumus.”

2011. g. februārī, uzstājoties Minhenē drošības jautājumiem veltītajā konferencē, Lielbritānijas ministru prezidents Deivids Kamerons teica: “Eiropai nepieciešams pamosties un saprast, kas notiek mūsu valstīs. Lielbritānijā līdz šim atbalstīja nostāju, ka visām iedzīvotāju grupām, kas mīt Lielbritānijā, ir tiesības dzīvot pēc savām tradicionālajām vērtībām. Tomēr tagad redzams, ka šāda pieeja sabiedrībā nav radījusi vienotu identitāti.” Agrāk paust bažas par multikulturālisma idejas absurdumu Kamerons esot baidījies. Šokējot transnacionālus, Kamerons uzsvēra,

ka Lielbritānijai ir nepieciešama spēcīgāka nacionālā identitāte un no “pasīvās tolerances” jāpāriet pie „aktīvāka, muskuļaināka liberālisma” un “jāķeras klāt šīs problēmas saknei”. Eiropa mostas un notikumi attīstās arvien straujāk: pirmo reizi kopš Nirnbergas tribunāla vadošie politiķi nebaidās atklāti atzīt, ka multikulturālisms cietis neveiksmi un izgāzies. Kad tieši to pašu pirms pieciem gadiem paziņoja Austrijas patriots Jorģe Haiders (*Jörg Haider*, 1950–2008), viņš gāja bojā autokatastrofā. Protams, multikulturālisma aizstāvji nepadosies, par ko liecina Ungārijas piemērs, kad ārēji spēki apslāpē vairāk kā 60% vēlēšanu pausto gribu. Tomēr notikumi attīstās tik strauji, ka šī raksta publicēšanas brīdī situācija Eiropā var būt jau kvalitatīvi mainījusies.

Vērts atzīmēt, ka šī raksta autors, balstoties uz eksternalitāšu internalizācijas dialektikas koncepciju, vienīgais Latvijā jau 2005. g. darbā¹³ paredzēja multikulturālisma izgāšanos Eiropā un ASV. Zinātniskā ētika prasa nosaukt daudzus multikulturālisma apoloģētus Latvijas zinātnieku aprindās un atzīt viņu nespēju adekvāti analizēt sociālekonomiskos procesus.

Nepārvērtējami svarīgs ekonomikas jēdziens ir “kredīts”. Termins “kredīts” cēlies no latīņu *creditum* — ticēt, uzticēties. Nauda ir jebkura lieta, ko cilvēki pieņem apmaiņā pret labumiem, cerībā, ka savukārt varēs šo lietu iemaiņīt pret citiem labumiem. Mūžseno papīrnaudas saiti ar dārgmetāliem sarāva ASV prezidents Ričards Niksons (*Richard Milhous Nixon*), 1971. g. 15. augustā oficiāli atsaucot solījumu mainīt dolāru pret zeltu. Papīrnauda (agregāts M0) būtībā ir konvencionāls fantoms (konvencionāls, no latīņu *conventionalis* — atbilstošs līgumam, noteikumiem — norunāts, pieņemts, nosacīts; ar tradīcijām saistīts). Banknote ir papīra gabaliņš, kam nav nekādas vērtības, tā ir solījums. Rodas naudas agregāti M1, M2, M3. Jaunā nauda ir banku noteikta veida saistību kopums, kredīts ir banku aktīvu summa, proti, izsniegto aizdevumu summa. Analītiķus satrauc

parāda apjoms: emitēto parādzīmju nominālvērtības kopsomma gandrīz divas reizes pārsniedz pasaules gada kopproduktu. Globālo finanšu alkīmiju spoži vainago no ļoti riskantām hipotēku parādzīmēm sintezētās obligācijas (*Collateralized Debt Obligations*), kas saņem AAA reitingu un uzskatāmi iemieso sevī finanšu pasaules virtualitāti¹⁴.

Vai var ticēt netikumīgu cilvēku solījumiem? Vai nauda un kredīts var eksistēt, ja iestājas uzticēšanās krīze (*crisis of confidence*, *кризис доверия*)?

Pēdējā laikā morāles jēdziens saistībā ar ekonomiku tiek piesaukts bieži un neatlaidīgi. Var likties, ka ir laiks ieviest morāles jēdzienu mikroekonomikas kursā. Tad jādefinē absolūtā atskaites sistēma — morālais Absolūts, bet tas nav iespējams bez ideoloģiskas konfrontācijas. Manuprāt, ir iespējams tomēr izveidot ekonomiskās labklājības teoriju bez metafiziskā morāles jēdziena.

2. Līdzsvars sociālekonomiskās spēlēs

2.1. Liberālisma ontoloģija — egoistisku indivīdu spontānā interešu harmonija perfektas konkurences tirgos

Cilvēki ir ļoti atšķirīgi garīgā un fiziskā ziņā, tāpēc likumsakarīgi, ka dažādu cilvēku preferences nonāk konfliktā un reizēm šķiet, ka sabiedriskā kārtība balstās uz visai labila pamata.

“Negaidi no ābeles čiekurus, bet no egles ābolus,” sacījusi Zenta Mauriņa. Tomēr grupu noteikumi jeb likumi rada sociālo spēļu ietvarus un šajās spēlēs, ko spēlējam ik brīdi, iestājas objektīvas līdzsvara situācijas gan individuālo spēlētāju grupās, gan arī grupu savstarpējo attiecību aspektā. Sociuma līdzsvara situācija raksturojas ar to, ka dotajā situācijā neviens no aģentiem nav ieinteresēts mainīt savu izturēšanās stratēģiju, ja pārējie spēlētāji saglabā savas stratēģijas. Ja vien nav ārēja spēka, kas iedarbojas uz sociumu un maina indivīdu preferences vai spēles noteikumus, līdzsvara situācija ir stabila.

Plaši izplatīts priekšstats, ka Glazgovas universitātes morālfilozofijas profesora Edema Smita grāmata *The Wealth of Nations* (Pētījums par nāciju bagātības lietderību un cēloņiem) kodolu veido spontānās interešu harmonijas doktrīna. Tās ietekmē daudzi ekonomisti, ka konkurence ar cenu mehānisma palīdzību palīdz sasniegt optimālu līdzsvaru. Piem., Kurts Bīdenkops¹⁵ uzstājas par perfektas konkurences tirgus sargātāju: “Konkurences saglabāšana ir ne vien ekonomikas attīstības kritērijs, bet arī veselīgas sabiedriskās iekārtas jautājums.” Smita pamattēzi atļauj formulēt angļu valodā. “*The market price adjusts until amount of given good that people want to buy equals to amount that is supplied. Decisions freely made by buyers and sellers are coordinated in the marketplace by what he called the invisible hand of competition. Competition harmonizes the driving force of self-interest with the public interest, yielding increases in real national wealth.*”

Edems Smits ar lielu aizrautību argumentēja perfektas konkurences pastāvēšanu un netraucētu funkcionēšanu kā nacionālās ekonomikas attīstības svarīgāko priekšnosacījumu: “Katrs indivīds cenšas izmantot savu kapitālu tādējādi, lai tas nestu maksimālu peļņu. Indivīda nodomos, kā likums, neieiet kalpošana sabiedriskām interesēm, un parasti viņš pat nezina, cik lielā mērā kalpo to apmierināšanai. Indivīds norūpējies tikai par paša drošību un peļņu. Tomēr indivīdu, kurš cenšas tikai un vienīgi pēc paša izdevīguma, neredzama roka *invisible hand* virza uz rezultātu, kas neietilpa viņa nodomos. Sekojot savām paša interesēm, viņš bieži vien sekmē sabiedrības attīstību daudz efektīvāk, nekā tad, ja tiešām būtu apņēmies to darīt.”

Analītiskā ekonomika apstiprina Smita sacīto. Konkurences tirgus līdzsvara paradigma ir daudzpusīgi un detalizēti izstrādāta līdz pat aksiomātiski deduktīvai teorijai Debrē grāmatā *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium* (Vērtības teorija. Ekonomiskā līdzsvara aksiomātiskā analīze).¹⁶

“Ar priekšzīmīgu skaidrību un precizitāti šeit tiek izklāstīts privātā īpašuma ekonomikas modelis pilnīgas konkurences apstākļos,” rakstīja ekonomikas profesors Dr. Arnis Vilks (Vācija). Grāmatā matematizētā veidā analizēta perfekta konkurences tirgus funkcionēšana un, pieņemot virkni aksiomu, teorēmas veidā pierādīta tirgus līdzsvara eksistence un Pareto efektivitāte (pēc atklājēja *Wilfredo Pareto* vārda). Noklusētu pieņēmumu ietvaros ir spēkā teorēma, ka perfekta konkurences tirgū ilgā termiņā iestājas dubultefektīvs līdzsvars: ražošana ir ekonomiski efektīva — firmas ražo ar minimālām vidējām izmaksām; resursi ir izlietoti sociāli optimāli — ražošanas marginālās izmaksas līdzinās produkta cenai, kas savukārt vienāda ar vidējām izmaksām. Perfekta konkurences līdzsvars ir Pareto efektīvs pēc bikritērija (patērētāju ieguvums; ražotāju ieguvums) (*consumer surplus; producer surplus*).

Svarīga piezīme. Termins “liberālisms” bieži tiek lietots vulgārā nozīmē. Patiesā liberālisma ideologi Edems Smits, Ronalds Kozs (*Ronald Coase*), Frīdrihs Haijeks (*Friedrich Hayek*) u.c. liberālismu saprata kā tādu sociuma organizāciju, kas maksimāli sekmē egoistisku indivīdu interešu spontāno harmoniju privātīpašuma un tirgus spēku darbības rezultātā.¹⁷ Patiesais liberālisms ved uz demokrātiju, bet demokrātija var iznīcināt liberālismu. Vēsture zina spožus liberālisma piemērus autoritārisma apstākļos. Savukārt demokrātijas apstākļos sastopam totalitārisma pazīmes. Modernā ekonomika pēta nepilnīgu liberālismu pamudināšanas politikas un paternalistiskā liberālisma formā (*nudge policy and libertarian paternalism*)¹⁸.

Diemžēl dziļāka sociālekonomiskās īstenības analīze kategoriski pieprasa revidēt neoklasiskās mikroekonomikas atziņas un konstatēt perfekta konkurences tirgus paradigmas izgāšanos (*market failure*) (angļu *failure* tulkojam kā neveiksme, neizdošanās, izgāšanās, bankrots). Aģentu mijiedarbības dialektikas dēļ perfekta konkurences tir-

gus likumsakarīgi zaudē savus atribūtus un degradējas. Galvenie perfekta konkurences tirgus izgāšanās faktori, kas daudzpusīgi mijiedarbojas, ir:

(a) mēroga ekonomijas (*economies of scale*) un darbības sfēras ekonomijas (*economies of scope*) mudināti investori koncentrē kapitālu, integrē darbības un objektus horizontāli un vertikāli, iegūst tirgus varu (*market power*). Perfekto konkurenci nomaina monopolistiskā konkurence, oligopolija, monopolija. Lielus sabiedriskos zaudējumus (*deadweight loss*) rada starpnieki;

(b) transakciju izmaksas, īpašuma tiesību problēmas. Kapitāla koncentrācija internalizē transakciju izmaksas un rodas sinerģija¹⁹;

(c) asimetriska informācija, kad pārdevējs zina to, ko nezina pircējs, vai pircējs zina to, ko nezina pārdevējs. Lai palielinātu savu peļņu, racionāli tirgotāji iefiltrējas tirgū ar nekvalitatīvu precī, kuras zemā kvalitāte ārēji nav nosakāma, bet atklājas, precī lietojot (uzticēšanās prece, *credence good, товары доверия*);

(d) netālredzība — ar to saprot ekonomikas aģentu preferenču izplatītu īpašību: pašreizēja labuma (*present good*) derīgums ir augstāks nekā tāda paša nākotnes labuma (*future good*) derīgums, pašreizēja ļaunuma (*present bad*) antiderīgums ir augstāks nekā tāda paša nākotnes ļaunuma (*future bad*) antiderīgums;

(e) ārējie efekti (eksternalitātes, *externalities*), kuru galvenā pazīme ir: ražojot vai patērējot rodas labumi vai ļaunumi, kas nav pārdodami, bet ietekmē ekonomikas aģentu izturēšanos;

(f) sabiedriskie labumi (*public goods, общественные блага*) sabiedriskie ļaunumi (*public bads, общественный вред*).

Arī Smits saskatīja dabiskās brīvības vienkāršās sistēmas trūkumus, kad cenšanās apmierināt individuālās intereses noved pie sabiedriski nevēlamiem rezultātiem. Neskatoties uz idealizācijas loģiskajiem trūkumiem, egoistisku indivīdu spontānā interešu harmonija

perfektas konkurences tirgos ir fundamentāla ideja, kuras matemātiskais pierādījums var tikt korigēts, teorēmas formulējumā ietverot būtiskus priekšnosacījumus par grupu locekļu preferenču īpašībām un eksternalitāšu internalizācijas iespējamību, kas novērstu gandrīz visus perfektās konkurences tirgus izgašanās cēloņus. Šajā rakstā, sintezējot Smita, Kouza, Haijeka, Errou, Bjuhanena un Naita atziņas, domāts par to, kā panākt, lai liberālisma auglīgais un ne ar ko neaizstājamais pašregulēšanās mehānisms darbotos arī nehomogēnu sociumu apakšgrupās. Jauninājuma atslēgas vārds ir “indivīdu preferenču ekvivalences klases”, ko neesmu sastapis mikroekonomikas teorijā.

2.2. Līdzsvāri n personu neantagonistiskās spēlēs

Viens no pirmajiem analītiķiem, kas cilvēku izturēšanās pētījumos lietoja spēles metodi, ir Nikolo Makiavelli (*Niccolò di Bernardo dei Machiavelli*, 1469–1527). Makiavelli²⁰ izprata ekstensīvās spēles līdzsvaru (ko mūsdienās sauc par Štākelberga līdzsvaru): viņš rekomendēja valdniekam kā stratēģijas līderim izvēlēties tādu stratēģiju, kas, ņemot vērā karaspēka, augstmaņu, tautas un ārējo ienaidnieku reakciju, maksimizē valdnieka derīgumu.

Radikāls progress cilvēka nesabiedriskā sabiedriskuma fenomena īpašību un mehānisma teorētiskajā izpētē saistāms ar izcilā matemātiskās ekonomikas pārstāvja Antuāna Kurno (*Antoine Augustin Cournot*, 1801–1877) oriģinālajiem darbiem. 1838. g. grāmatā *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth* (Bagātības teorijas matemātisko principu pētījumi) Kurno interpretē oligopoliju kā spēli, definē konkurences līdzsvaru un izskaidro līdzsvara stabilitāti.

Vācu ekonomists Heinrihs fon Štākelbergs (*Heinrich Freiherr von Stackelberg*, 1905–1946), 1934. g. izdotā grāmatā *Marktform und Gleichgewicht* (Tirgus struktūra un līdzsvars) aplūko līdzsvaru, kas iestājas

duopolijā, ja viena no firmām ir kvantitātes līderis. Vēlāk Kurno un Štākelberga fundamentālās idejas pārņēma un vispārināja amerikāņu matemātiķis Nobela laureāts ekonomikā Džons Nešs (*John Forbes Nash*). Spēļu teorijas pamatjēdzieni iztirzāti vairākās grāmatās²¹. Vienā no autora rakstiem²² aplūkota trimatricu spēle, kas sniedz daudz plašākas interpretācijas iespējas nekā ilustrācijās un piemēros tradicionāli lietotā bimatricu spēle.

Spēļu teorija ir neparasti oriģināls indivīdu izturēšanās un sociālā konteksta dialektikas modelēšanas instruments, kas devis iespēju uz pozitīvo zinātni pārnest daudzas šķietami metafiziskas problēmas. Spēlētāji ir personas, kas izvēlas rīcības stratēģiju un rīkojas saskaņā ar to. Industriālās organizācijas teorijā spēlētāji ir firmu īpašnieki un menedžeri, darba ekonomikā — darba pircēji un darba pārdevēji, transnacionālajā ekonomikā — valstu likumdevēji un uzņēmēji. Ja par spēlētājiem uzlūkojam koalīcijas, piem., noziedzīgus grupējumus, valstu valdības, koalīcijas parlamentos, tad rodas apakšuzdevums izprast lēmumu pieņemšanas mehānismu koalīcijā, kur savukārt norit spēle. Spēļu teorija pēta situācijas, kas rodas atsevišķu stratēģiju mijiedarbības rezultātā. Pozitīvisti uzskata sarežģītu sociālekonomisku situāciju par izprastu, ja izdēvies identificēt Kurno-Neša līdzsvara situāciju vai Štākelberga līdzsvara situāciju un izprast līdzsvara dinamiku, ko izraisa aģentu rīcības izraisītā ārējo apstākļu maiņa un aģentu preferenču maiņa atgriezeniskās apstākļu ietekmes rezultātā. Līdzsvars mainās, ja kāda iemesla dēļ mainās indivīdu preferences vai ārpus sistēmas esoša vara maina apstākļus, kādos indivīdi izvēlas savā subjektīvajā vērtējumā labākās stratēģijas.

Sociālajās zinātnēs, piem., didaktikā, krimināl pasaules izpētē, veselības aizsardzībā, militārajās zinātnēs, politoloģijā, socioloģijā, kad sastopamies ar personas vai personu grupas alternatīvas stratēģijas izvēles problēmu sociālā vidē ierobežojumu apstākļos, bez spēļu teorijas metodēm pētījumi ir primitīvi un

vulgāri, toties ar spēļu teorijas palīdzību tūlīt iegūstamas dramatiskas un dziļas atziņas. Piem., kādā diskusijā izskanējusi tēze “Ne-eksistē globālu problēmu valstiski atrisinājumi” (*Не бывает страновых решений для глобальных проблем*) ir triviāls secinājums no spēļu teorijas. Spēļu teorijas ietvaros zinātniski apstiprinās apgalvojums “kad idejas iekaro masas, tās kļūst par materiālu spēku”. Tomēr zīmīgi, ka 1975. g. izdotajā grāmatā *Математика и кибернетика в экономике* (Matemātika un kibernetika ekonomikā)²³ kļūdaini apgalvots: “Līdzsvars raksturojas ar to, ka neviens no ekonomikas aģentiem nav ieinteresēts tā mainīšanās ar līdzekļiem, kas ir aģenta rīcībā.” Kļūda ir smalka un simptomātiska: tekstos, kas skar spēles jēdzienu, kļūdas sastopamas bieži. Publiskās diskusijās skaidri redzams, ka vairums Latvijas ekonomistu, sociologu un politiķu spēļu teorijas idejas neizprot. Zinātniskajās publikācijās Latvijā ne reizi neesmu sastapis kompetentu spēļu teorijas pielietojumu.

2.3. Entropijas palielināšanās mazākās akcijas rezultātā

Līdzsvara jēdziens ir saistīts ar universālo entropijas palielināšanās likumu. Entropijas — no grieķu *en* (iekšā) + *trope* (pārvērtība) jēdzienu lieto informātikā un termodinamikā sistēmas iekšējo pārvērtību kvantitatīvai mērīšanai. Empīriski pārbaudīts, ka slēgtās sistēmās entropija pieaug, kamēr, sasniedzot maksimumu, iestājas absolūtais līdzsvars. Sistēmas elementu tiekšanos uz līdzsvaru izskaidro universālais Leibnica-Mupartjē mazākās akcijas princips: “Daba ir taupīga visās tās akcijās (*Nature is thrifty in all its actions*)”. Jau Eiklīds konstatēja, ka gaismas stars atstarojas no spoguļa virsmas tādā pat lenķī, kā krīt uz spoguļi, lai veiktu visīsāko ceļu. Kāpēc gaismas stars tā dara? Kāpēc ūdens tiecas uz konstantu līmeni, gaiss — uz konstantu spiedienu, elektrība — uz nulles potenciālu starpību?

Karsta ūdens glāze molekulu mazākās

akcijas tieksmes dēļ tiecas uz līdzsvaru — tā atdziest, bet pati sevi atdzisusi ūdens glāze uzsildīt no jauna nespēj. Katra veida mežā iestājas atpazīstams līdzsvars; varam iztēloties līdzsvaru priežu silā, līdzsvaru jauktā bērzu un egļu mežā, līdzsvaru purvā. Meža līdzsvaru izjauc viesulis vai malkas cirtēja cirvis.

Lieldienu salu (*Easter Islands*) sociuma vēsture uzskatāmi demonstrē postoša Neša līdzsvara iestāšanos un dinamiku, kad cilvēki, individuāli maksimizēdami īsā termiņa derīgumu un izvēlēdamies mazāko akciju, izcirta mežus, noplicināja augsni. Iedzīvotāji prata cirst kokus, medīt dzīvniekus, bet neprata vadīt kopienas dzīvi un, nespēdams pašorganizēties, sociums no relatīvas labklājības ar savdabīgas mākslas iedīgļiem likumsakarīgi “attīstījās” līdz mežonīgam kanibālismam.²⁴ Piemērs ir simptomātisks: tehnoloģiskā varēšana sociālās organizācijas mazspējas apstākļos ved pie posta. Vai mūsu zilo planētu negaida Lieldienu salu liktenis?

Tāpat kā ūdens molekulu kopai glāzē, arī sociuma entropijai piemīt dabiska tieksme palielināties. Lai ūdens glāze neatdzistu, siltums tajā ir jāuztur, bet tas prasa ārēju enerģiju; lai ūdens atkal būtu karsts, ir jāpiešķir kinētiskā enerģija atdzisušai ūdens “apātiskajām” molekulām. Arī sociuma entropijas palielināšanos var apturēt vienīgi kādas varas griba, kas cilvēkus rosina veikt darbības tagad, lai nākotnē derīgums nesamazinātos. Sacītais asociējas ar Ničes grāmatu *Der Wille zur Macht. Versuch einer Umwertung aller Werte* (Varas griba. Mēģinājums pārvērtēt vērtības): “Esmu aptvēris — visos vērtējumos runa ir par konkrētu perspektīvu — par kāda indivīda, kādas kopienas, rases, valsts, baznīcas, ticības, kultūras saglabāšanu.”

2.4. Mazākās akcijas princips un nākotnes produkta derīguma diskontēšana

Pēdējā laikā zinātnieki daudzveidīgā kontekstā apspriež ilgtspējīgās attīstības problēmas.

Kāda ir sociuma līdzsvara trajektorija: ilgtspējīga attīstība vai hronoloģiska degradācija? Mikroanalīzes pamatpostulāts nosaka, ka katra indivīda pašreizējo izturēšanos ietekmē indivīda preferences, salīdzinot dažāda laika labumu un ļaunumu grozus. Ekonomikas aģentu preferenču izplatīta īpašība ir netālredzība: šodienas vērtējumā pašreizējā labumu groza derīgums ir augstāks nekā tāda paša nākotnes labumu groza derīgums un pašreizējā ļaunumu groza antiderīgums ir augstāks nekā tāda paša nākotnes ļaunumu groza antiderīgums. Diskontēšanas jēdzienu saprotot vispārīgāk nekā to traktē finanšu analīzē, laika faktora ietekmi uz cilvēku pašreizējo izturēšanos ļoti vispārīgi var raksturot ar dažāda laika labumu un ļaunumu grozu derīgumu diskontēšanas likmi (*intertemporal utility rate, ставка межвременной полезности*). Nākotnes produkta derīguma diskontēšana nozīmē tā derīguma vērtēšanu no šodienas redzes punkta.

Ja cilvēks diskontē nākotnes produktu derīgumu ar zemu likmi, laika faktora loma tiek pazemināta. Šāds cilvēks tic nākotnei, rūpējas par nākotni. Viņš labprāt atsakās no derīguma tagad, lai derīgums būtu iegūstams nākotnē. Kā pašreizējā derīguma investors viņš nepretendē gūt nozīmīgus augļus. Tie ir cilvēki, kas spēj uzpurēties nākotnes, pat nākamo paaudžu vārdā. Sauksim šāda tipa cilvēkus par hronoaltruistiem.

Diskontējot nākotnes produktu derīgumu ar augstu likmi, laika faktora loma tiek paaugstināta. Cilvēks netic nākotnei, dzīvo šodienai; nākotnes derīgumam viņa skatījumā nav lielas jēgas. Kā investors viņš atteiksies no šodienas labumiem nākotnes vārdā tikai tad, ja sagaida ievērojamus augļus no savas investīcijas. Sauksim šāda tipa cilvēkus par hronoegoistiem.

Diskontēšanas likmes izvēle raksturo cilvēku preferences. Pie tam mazākās akcijas princips cilvēkus virza uz īsā termiņa vērtībām — cilvēkiem ir dabiska tieksme kļūt par hronoegoistiem. Ļoti populārs piemērs ir tie

daudzie debitoru miljoni, kas labprāt izmanto uz parāda paņemt u naudu, lai gūtu derīgumu tūlīt, neraizējoties par derīguma zudumu nākotnē.

Abstraktas galējības ir nulles diskonta likme un bezgalīgi liela diskontēšanas likme.

Populāra *History* pārraide par neandertāliešiem stāsta, ka šie senie cilvēki aizgāja bojā, jo neveidoja pārtikas krājumus nākotnei. Neandertālieši dzīvojuši šodienai, šodienas skatījumā zemu vērtējot nākotnes labumus vai ļaunumus. Varam sacīt, ka neandertālieši nākotnes produktu derīgumu diskontēja ar bezgalīgi lielu likmi, viņiem labsajūta šodien bija viss, rītdienas rūpes — nekas. Pretstatā neandertāliešiem ortodoksālā komunisma ideoloģija šodienas labumus upurēja gaišās nākotnes vārdā un nākotnes produktu derīgumus diskontēja ar nulles likmi. Šodienas grūtības — nekas, gaišā nākotne — viss.

Cilvēku paradums nodrošināt savu nākotni attīstās lēni un nevienmērīgi. 1890. g. publicētajā Māršala izcilajā grāmatā *Principles of Economics* (Ekonomikas principi) nodaļā par bagātības augšanu analizēta dažādu cilvēku dažādā attieksme pret nākotnes labumiem un ļaunumiem. Aprakstītas ciltis, kas varētu dubultot savus resursus un patēriņu bez papildu darba izlietojuma, ja cilšu locekļi izmantotu nākotnei kaut nelielu daļu no labumiem, kas ir to rīcībā konkrētajā brīdī un par kuru izmantošanu tiem ir pietiekamas zināšanas. Piem., nelielu zemes gabalu ar pārtikas augiem nožogošana ļautu pasargāt tos no meža zvēru kaitējuma un rudens ražu trīskāršotu, tomēr cilvēki to nedara, jo pašreiz vēlas padejot un pagulēt, nevis būvēt žogu. Anglijā vīri, smagi strādājot, pelna 2–3 mārciņas nedēļā, bet laiku pa laikam cieš badu. Kad vīriem ir darbs, viena šiliņa derīgums viņiem ir mazāks par viena pensa derīgumu, kad viņiem nav darba. Un tomēr šie cilvēki necenšas atlikt kaut ko melnajām dienām. Māršals raksta: "Viņi diskontē nākotnes labumus ar vairāku tūkstošu procentu gada likmi." Cilvēku attieksme pret bagātības uzkrāšanu ir krasi

atšķirīga dažādās zemēs un dažādos laikos, tā ir atšķirīga jebkuriem diviem etnosiem un kalpo par zīmīgu personības raksturotāju. Cilvēku attieksmi pret pašreizējās bagātības uzkrāšanu nākotnes vajadzībām un pašreizējo labumu patērēšanu uz nākotnes labumu rēķina ietekmē sociālās un reliģijas tradīcijas. Tikko tradīciju ietekme mazinās, ģenētiskās cilvēku atšķirības visstraujāk atklājas tieši nosliecēs taupīt vai izšķērdēt. Labumu patērēšana šodien un nevēlēšanās domāt par nākotni daudzreiz ir bioloģiskais stereotips, kas radies no pārliecības, ka ietaupītie labumi tiks atņemti. Cilvēka nākotnes drošība ir svarīgākais priekšnoteikums tam, lai cilvēks šodien būtu gatavs atteikties no labumiem nākotnes labumu vārdā. Protams, tas attiecas arī uz tām izmaksām, kas šodienas neizmantoto iespēju dēļ rodas ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanas nolūkos. Spēcīgākais stimuls cilvēkam rūpēties par nākotni ir vēlēšanās nodrošināt labāku dzīvi bērniem, mazbērniem un mazmazbērniem. Tomēr baudu ideoloģijas devīze “*live fast, die soon*” (dzīvo strauji, mirsti agri), demogrāfiskā krīze, ģimenes saišu vājināšanās, homoseksuālisma un viendzimuma laulību propaganda šo ilgtspējīgās attīstības stimulu sagrauj. Politiku “tuvredzība” primitīvi saistīta ar populismu un kārtējām vēlēšanām.

3. Vulgārā racionālisma dialektiskais noliegums — superracionālisms

Ekonomisti izprot, ka nesabiedriskais sabiedriskums izraisa milzīgus mērāmus labklājības zudumus, un meklē zinātniskus risinājumus. Izkristalizējas superracionālisma koncepcija, uzlūkojot superracionālismu par vulgārā racionālisma dialektisku noliegumu.

3.1. Racionalitātes paradigmas dialektika

Aplūkot ekonomiku izolēti no bioloģijas, psiholoģijas, ideoloģijas ir rupja kļūda. Jau agrīnie ekonomisti nojauta neekonomis-

ku faktoru izšķirošo ietekmi uz ekonomiku. Gandrīz visos izcilo domātāju darbos tādā vai citādā formā pausta doma: pētot cilvēku izturēšanos, aprobežoties tikai ar ekonomisko determinismu un ignorēt citus determinismus ir bīstami, jo lēmumi var izrādīties graujoši ilgtspējīgai sociuma pastāvēšanai. Maršals apgalvoja, ka ekonomistu svētnīcai jābūt bioloģiskajai ekonomikai, proti, ekonomika jāuzlūko kā organisms, kas funkcionē noteiktā vēsturiskā laikā un var būt vesels (ilgtspējīgs), bet var arī saslimt. Ekonomikas dziļākie jautājumi ir cilvēku objektīvā dažādība un ar to saistītā indivīdu un grupu savstarpējo attiecību dialektika — nesabiedriskais sabiedriskums. Zinātne par kādu abstraktu “ekonomikas cilvēku”, kas brīvs no morāles principiem, enerģiski un egoistiski rauš naudu, pārlieku vienpusīgi apraksta dzīves realitātes un neļauj izskaidrot atsevišķu valstu ekonomikas panākumus atsevišķos laika periodos. Nedrīkst *homo sapiens* reducēt uz *homo economicus*, kam ekonomika ir liktenis. *Homo economicus* ir tikai daļa no *homo sapiens*. Zinātnieki pētījuši sociuma dzīves kvalitātes un ekonomiskās efektivitātes paaugstināšanas iespējas saistībā ar organisko, ģeogrāfisko, ģenētisko, institucionālo determinismu. Neoklasiskā tirgus teorija, kurā tirgus skaidrots kā universāls un neitrāls mehānisms, neatbilst īstenībai.

19. gs. beigās ekonomistu grupa parādīja, ka ekonomikas raksturu, tās attīstības vektoru var diktēt nevis tirgus, bet valdošā vērtību sistēma, kas saista sabiedrību. Radās jauns virziens, ko nosauca par institucionālismu, par tā pamatlicēju uzskata norvēģu tautības ekonomistu Torstenu Veblenu (*Torstein Bunde Veblen*, 1857–1929) ar 1899. g. izdoto grāmatu *Theory of the Leisure Class* (Laiskās klases (šķiras) teorija)²⁵. Katrs politiķis, kurš ar sirdssāpēm domā par savas tautas likteni, kļūst institucionālists. Piem., Kārļa Ulmaņa laikā no 1920. līdz 1937. g. Latvijā ļoti sekmīgi īstenotajā agrārajā reformā no četriem motīviem trīs bija neekonomiski.

Pirmais — viskvēlākais, patiesības un latvisku mītu savijums, vēsturiskās taisnības motīvs, neskatoties uz to, ka kapitālistiskā ekonomika un latviskie mīti ir absolūti nesavienojami jēdzieni. Otrais — nacionālpolitisks; dot zemi brīvības cīnītājiem un likvidēt muižas kā vācu kolonizācijas ekonomisko fundamentu. Trešais — sociālpolitisks: apmierināt latviešu bezzemnieku milzīgo masu, novērst cilvēkus no komunisma ideoloģijas un sekmēt etnisko solidaritāti. Agrārās reformas rezultātā Latvijas lauki burtiski mutuļoja jaunrades darbā — zeme tika aparta kā nekad agrāk, cēlās jaunas ēkas, dzima skaisti sapņi (izmanti profesora Aivara Strangas spožie izteikumi²⁶).

Nonkonformistu darbi jāstudē, izprotot plašu kontekstu. Garets Hardins (*Garrett James Hardin*, 1915–2003) pazīstams ar tā saukto Hardina pirmo ekoloģijas likumu (“Jaukie zēni finišē pēdējie (*Nice guys finish last*)”) un pravietisko jēdzienu egoisma gēns (*selfish gene*). Vides monitorings liecina, ka Hardina rakstā *The Tragedy of the Common* (Komūnu traģēdija) izvirzītās problēmas aktualitāte palielinās un prasa efektīvu risinājumu. Fundamentālās pretrunas ģenētisko interpretāciju piedāvā Ričards Dāvkins (*Richard Dawkins*) grāmatā *The Selfish Gene* (Egoisma gēns)²⁷. Duglass Hofstadters (*Douglas Hofstadter*) ievieš terminu “superracionalitāte” (*superrationality*), kas sasaucas ar cilvēces vēsturē novērojamo racionalisma nolieguma nolieguma dialektisko spirāli. Neils Fergusons (*Niall Ferguson*)²⁸ detalizēti izseko augļošanas attīstībai Eiropā, parādot dažādu reliģiju attieksmi pret augļošanu, citējot gan Kristīgās baznīcas dokumentus, gan Veco Derību. Kristīgā baznīca augļošanu nosodīja un augļotājus pasludināja par ķeceriem. Savukārt Piektajā Mozus grāmatā sacīts (23:20, 23:21 panti)²⁹: “Tev nebūs prasīt augļus no sava brāļa: nedz augļus no naudas, nedz augļus no pārtikas, nedz augļus no visādām lietām, ko vien var uz augļiem aizdot. No sveštautieša tu vari prasīt augļus, bet savam brālim ne, lai Tas Kungs tavš Dievs

tevi svētītu pie visa, ko tavas rokas dara tanī zemē, uz kuru dodies, lai to iemantotu.” Eiropiešus darīja uzmanīgus Otrajā Mozus grāmatā atsegtie nodomi (23:27, 23:29, 23:30 panti)³⁰: “Savas briesmas Es sūtīšu tev pa priekšu un sacelšu izbailes ikvienā tautā, pie kurām tu nāksi, un visiem taviem ienaidniekiem Es likšu bēgt. Es tos neizdzīšu vienā gadā, lai zeme nebūtu izpostīta un nesavairojas lauka zvēri. Maz pamazām Es tos izdzīšu ārā, līdz kamēr tu pieaugsi un varēsi iemantot to zemi.” Stīvens Bellers (*Steven Beller*)³¹ interpretē antisemitisma pastiprināšanos Vācijā 19. gs. otrajā pusē ar racionalitātes paradigmas maiņu, kad vairumam cilvēku apriebās augļošanas kapitālisma merkantilais racionalisms ar devīzi “nauda nesmird”. Darvina prestižās evolucionārās bioloģijas ietekmē eiropieši apzinājās savu identitāti un nonāca pie augstāka racionalisma — superracionalisma. Tas noteica, ka patiesi racionāls ir nevis primitīvi racionālu indivīdu modelis, kurā katrs velk deķi uz savu pusi, bet kolektīva modelis, kurā nacionālai valstij un speciālistiem ir prioritāra loma sabiedrības vadīšanā. Vērtējot racionāli, kas nav noķerts — nav zaglis. Vērtējot superracionāli, arī nenokerts zaglis ir zaglis. Kolektīva modelis ļauj izvairīties no tumsonīgā racionalisma, ko pieļauj savā vaļā atstāti egoistiskie indivīdi. Superracionāli ir sabradāt merkantilo vulgāro racionalismu. Tas, kas likās racionāls, patiesībā ir mānīcīgi iracionāls; savukārt tas, kas likās iracionāls, izrādās racionāls augstākā pakāpē!

Divdesmitā gs. vidū superracionalisms tika noliegts un atkal iestājās vulgārā egoistiskā racionalisma ziedu laiki, kas drīz vien likumsakarīgi izpaudās reālās ekonomikas stagnācijā un morālā degradācijā. Parīzes Politoloģijas institūta ekonomikas profesors Žans Pols Fitusi (*Jean Paul Fitoussi*) rakstā “Vai iespējama Eiropas ekonomiskā izaugsme?” jau pirms divdesmit gadiem pravietiski apgalvoja: “Eiropas rietumu daļa atrodas tumsībā. Eiropas ekonomiskā izaugsme kopš Otrā pasaules kara ir uz viszemākās

atzīmes. Lai patiešām izārstētu Eiropas kaites, politiķiem jāuzbrūk infekcijas avotam: kreditoru kundzībai finanšu tirgos pār tiem, kas aizņemas.” Francijas prezidenta Nikolā Sarkozy runa liecina, ka 21. gs. sākumā atkal iespējams vulgārā racionālisma noliegums un atgriešanās pie superracionālisma jaunā pakāpē. Pilnīgā saskaņā ar Bellera vēstures analīzi un racionālisma paradigmas dialektiku, Frīdriha Eberta fonda deviņās Eiropas valstīs veiktais pētījums liecina, ka Eiropā strauji aug antisemitisms³². Arvien vairāk cilvēku saprot, ka egoistiskā tuvedzīgā racionālisma principi “katrs cilvēks sev pašam”, „svarīgs ir tikai pašreizējais moments, bet nākotnei nav nozīmes” ir ekonomiska, politiska un morāla kļūda. Globalizācijas ideologiem neizdevās likvidēt nacionālās robežas, krīzes apstākļos pat transnacionālie transseksuāļi atcerējās, ka viņiem ir tautība. Gijoms Fajs (*Guillaume Faye*) grāmatā *Le coup d etat mondial. Edition Laencre* (Vispasaules apvērsums. Eseja par jauno amerikāņu imperiālismu)³³ raksta: “Nākotnes pasaule sastāvēs nevis no tīkliem, bet no blokiem ar etnisku pamatu.” Hedžēti neautarkiski bloki ar etnisku vai ģenētisku pamatu ļautu internalizēt eksternalitātes un bloku ietvaros radītu liberālisma sinerģiju.

Turpmāk aplūkoti dramatiski nozīmīgi stilizēti spēles piemēri, kuru struktūra, neskatoties uz galējo vienkāršošanu, satur vairumu no tiem elementiem, kas nepieciešami sociālo līdzsvaru centrālo problēmu izpratnei, dažu teorēmu formulēšanai un superracionālisma jēdziena definīcijai. Interpretācijas pamatojas uz ekonomikas Nobela laureāta Džeimsa Bjuhanena grāmatu *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy* (likumu cēlonis: konstitucionālā politekonomija)³⁴.

3.2. Racionālu indivīdu antisociālā izturēšanās

Spēlē divi dalībnieki: Ansis un Basis. 1. tabulā dota spēles vinnestu (derīgumu) bimatrixa.

Anša stratēģijas ir matricas rindu numuri: (1. rinda, 2. rinda), Baša stratēģijas — matricas kolonnu numuri: (1. kolonna, 2. kolonna). Pieņemsim, piem., ka Ansis izvēlas 2. rindu, Basis izvēlas 1. kolonnu un abi spēlētāji rīkojas saskaņā ar izvēlētajām stratēģijām. Tad iestājas situācija (2. rinda; 1. kolonna). Anša vinnests ir 10, Baša vinnests ir 0.

		Basis	
		1. kolonna	2. kolonna
Ansis	1. rinda	6; 6	0; 10
	2. rinda	10; 0	1; 1

1. tab. Sociālās dilemmas vinnestu bimatrixa

Ievērosim, ka Ansim 2. rinda ir dominējoša stratēģija; Basim 2. kolonna ir dominējoša stratēģija. Spēles Neša līdzsvars ir situācija (2. rinda; 2. kolonna).

Ja stratēģijas līderis ir Ansis, bet Basis ir stratēģijas sekotājs, tad iestājas Štackelberga līdzsvara situācija (2. rinda; 2. kolonna). Ja stratēģijas līderis ir Basis, bet Ansis ir stratēģijas sekotājs, arī tad iestājas Štackelberga līdzsvara situācija (2. rinda; 2. kolonna).

Ansis un Basis ir racionāli cilvēki, tāpēc situācija (2. rinda; 2. kolonna) ir stabila līdzsvara situācija un katrs no spēlētājiem saņem vinnestu 1.

Acīmredzot, spēlētāji iegūtu vairāk, ja Ansis izvēlētos 1. rindu un Basis izvēlētos 1. kolonnu. Tomēr, ja neeksistē kāds īpašs noteikums vai vienošanās (kontrakts) starp Ansi un Basi, kas diktē šādu izvēli, indivīdu derīguma maksimizācija nenovēršami noved pie situācijas (2. rinda, 2. kolonna).

Pieņemsim, ka spēlētāji vienojas: Ansis izvēlēsies 1. rindu un Basis izvēlēsies 1. kolonnu, lai abiem ir liels vinnests. Kas notiek tālāk? Basis cer, ka Ansis ievēros norunu un tāpēc centīsies palielināt savu vinnestu, izvēloties 2. kolonnu. Analogiski arī Ansis, būdams racionāls, centīsies palielināt savu

vinnestu ar 2. rindas izvēli. Iestāsies nevēlamā situācija (2. rinda, 2. kolonna).

1. teorēma. Nekoordinēta racionālu indivīdu rīcība ved pie līdzsvara, kas var izrādīties sociāli neefektīvs. Kontrakta noteikumu ievērošana, vispārīgi runājot, neļauj indivīdam maksimizēt savu derīgumu, tāpēc jebkurš kontrakts, kurš noved pie sociālas labklājības (ja to ievēro visi spēles dalībnieki), viegli sagraujams dažū vai visu dalībnieku individuāli racionālas antisociālas izturēšanās dēļ.

Pasvītosim, ka indivīds, kurš neievēro kontraktu un maksimizē savu individuālo derīgumu, rīkojas racionāli, bet antisociāli. Individuālā derīguma maksimizācijas un sociālās labklājības dilemma, kas izpaužas kā racionālu indivīdu antisociālā izturēšanās, saskatāma pilnīgi visās sociālekonomiskajās un politiskajās spēlēs. Vispārīgā dilemma iegūst sarežģītu struktūru. Paplašinot analīzi, spēlē iekļauj patvaļīgu skaitu spēlētāju, kas darbojas individuāli, grupās vai kolektīvas organizācijas formā ar valsts institūtu starpniecību, aplūko daudzveidīgus stratēģiju izvēles variantus. Rezultātā veidojas praktiski neierobežots saturīgi interpretējams spēļu skaits.

Piemēram izveidotā spēle uzskatāmi parāda indivīdu izturēšanās mehānismu, kura darbības rezultātu pauž svarīgā sociālekonomiskā teorēma, kas cilvēkiem zināma kopš senatnes. Lai indivīdu stratēģiju mijiedarbība vestu uz efektīvu līdzsvaru, vai nu indivīdu preferencēm jābūt homogēnām, vai arī nepieciešama sociuma vadība, kas spēj realizēt sistēmpieeju. Ja spēles aģenti racionālus lēmumus pieņem bez koordinācijas, var iestāties sociāli neefektīvs līdzsvars un tādējādi var izrādīties, ka liberālisma iespējas ir izsmeltas. Teorēmas kontekstā ir likumsakarīga, piem., Latvijas sociālekonomisko procesu neefektivitāte, kad nozaru ministri valdībā aizstāv nozares intereses, nevis valsts intereses, kad katra pašvaldība, katra pilsēta, katra nozare visiem spēkiem cīnās par savām interesēm un rodas policentrība, kas savā centrā savukārt ir policentriska vairākās pakāpēs.

Globālā krīze piespiež cilvēku mainīt uzskatus — Frīdriha Eberta fonda pētījums liecina, ka gandrīz puse eiropiešu jau ilgojas pēc “stingrās rokas”³⁵, lai valsti vadītu cilvēks, kuram nav īpaši jāreķinās ar parlamentu un regulārām vēlēšanām.

Daudzreiz dzirdam aicinājumu: “Sāc no sevis! Negaidi no citiem, bet rīkojies tikumīgi, un tad arī citi kļūs tikumīgi.” Cilvēki, kas pauž šo aicinājumu, ir vai nu naivi, vai slīpēti viltnieki. Sacītais attiecas, piem., uz Latvijā pazīstamo ekonomistu *Dr. Inesi Feiferu*, kurš 2011. g. 10. februārī portālā *www.nozare.lv* pauž daudzreiz dzirdēto skaitāmpantiņu: „Ja godīgi paskatīsimies paši uz sevi, ieraudzīsim briesmu lietas. Ja gribi, lai pasaule mainās, maini pats sevi. Lai pašam nebūtu ar sevi jānodarbojas, vieglāk ir pateikt, ka visi citi ir nelieši.” Dailes teātra režisors *Kārlis Auškāps* intervijā *Mārai Lapsai* 2011. g. 28. februārī *NRA* pielikumā *Māja* pamāca: “Lai sadziedētu šīs brūces un rētas, lai šķīstītos, katram jāsāk pašam ar sevi. Tas nevar būt masveida pasākums, sak’, mīļie, tagad sadosimies rokās un kopīgi atveseļosim tautas dvēseli. Tā tautas dvēsele, redz, ir tas mans kripatiņš un jūsu kripatiņš.” Citāti ir raksturīgi, jo cieņīgi latviešu inteliģenti domā apbrīnojami vienkāršoti. Tas ļoti skaidri redzams stilizētajā spēlē, jo *Basis* ar savu 2. kolonnu taisni to vien grib, lai *Ansis* “sāk ar sevi” — ir “dievgosniņš”, kas prognozējami izvēlas 1. rindu. Reālajā dzīvē ir pārāk daudz sāpīgu piemēru latviešu sakāmvārdam: “Kur auni, tur cirpēji.”

3.3. Marka Tullija Cicerona asimetriskās informācijas spēle

Mārketingā precī aplūko trīs līmeņos. Pirmajā līmenī: kādu prasību apmierināšanai prece tiek pirktā? Piem., parfimērijas preču veikals pārdod “cerību” kļūt pievilcīgākam. Otrajā līmenī: ārējais noformējums, kvalitātes līmenis, markas nosaukums un iesaiņojums. Trešajā līmenī: prece tās reālajā izskatā kopā ar to pavadošo papildu izdevīgumu, piem., bezmaksas piegādi, uzstādīšanu, montā-

žu. Cilvēki pērk un patērē ne tikai labumus (*goods*), bet arī ļaunumus (*bads*), piem., lie-to alkoholu, ēd saindētu, vecu vai ģenētiski modificētu pārtiku. Dažu preču, piemēram, apģērba kvalitāti pircējs var pārbaudīt pirms to nopirkšanas. Citos gadījumos par kvalitāti var spriest tikai pēc tam, kad prece nopirkta (piem., konservi vai ēdiens restorānā). Dažu preču kvalitāti nepārbauda pat pēc to nopirkšanas (piem., stomatologa pakalpojumu). Šīs trīs preču grupas starptautiskajā uzņēmējdarbības terminoloģijā angļu valodā atbilstoši nosauktas par *search goods*, *experience goods*, *credence goods*. Krievu valodā to tulko kā *разыскиваемые товары*, *проверяемые товары*, *товары на доверии*, bet latviešu valodā: meklējamās preces, pārbaudāmās preces, uzticēšanās preces.

Pieņemsim, ka ražotājs pārdod preci pircējam, ar kuru diez vai sastapsies vēlreiz (vienreizējs pirkšanas-pārdošanas akts), turklāt prece ir pārbaudāmā prece vai uzticēšanās prece, kuras kvalitāte nav tieši novērtējama. Preces kvalitāte saistīta ar ražošanas izmaksām: jo zemāka kvalitāte, jo zemākas vidējās izmaksas. Pieņemsim, ka ražotājs nedod garantiju preces kvalitātei un nevar tikt sodīts par nekvalitatīvu preci. Tad ražotājam ir spēcīgs stimuls pazemināt preces kvalitāti līdz minimālam iespējamam līmenim, jo tirgus cena nereaģē uz latentu kvalitātes trūkumu. Tādējādi mārketingā iemiesotas slēptās briesmas jeb morālais risks (*moral hazard*), ko pircējam rada ražotājs. Savukārt apdrošināšanā latentās briesmas ir polises pārdevējam no polises pircēja puses. Var būt arī tā, ka morālais risks ir divpusējs. Ideāli piemēri asimetriskajai informācijai ir Cicerona testi par nama neveselīgumu, ko zina pārdevējs, bet nenojauš pircējs, un zeltu, ko pārdevējs kļūdaini uzskata par misiņu, bet pircējs zina, ka pērk zeltu. Turpinot Cicerona formulētās problēmas izpēti, Nobela laureāts ekonomikā Džordžs Akerlofs (*George Akerlof*) ar modeļa „Plūmju un citronu tirgus” (*The Market for Plums and Lemons*)³⁶ palīdzību izskaid-

roja asimetriskās informācijas lomu tirgū.

Atzīmēsim, ka Bjūhanena egoisma epidēmijas modelis papildina izpratni par citronu un plūmju tirgu. Saskatāma citronu vīrusa epidēmija perfektas konkurences lietussargu tirgū. Produkta cenu nosaka industrijas piedāvājuma un tirgus pieprasījuma līdzsvars. Iedomāsimies Bašus kā produkta ražotājus un pārdevējus. No izskata lietussargi-citroni nav atšķirami no lietussargiem-plūmēm. Preces patiesā kvalitāte atklājas pēc viena mēneša ilgas lietošanas vējinā laikā. Kas ir izdevīgāk Basim?

A. Ražot labas kvalitātes lietussargus-plūmes ar augstām vidējām izmaksām?

B. Ražot zemas kvalitātes lietussargus-citronus ar zemām vidējām izmaksām?

Sākumā Baši pēc tradīcijas kā goda vīri pieturas pie stratēģijas A. Tomēr drīz vien uzrodas daži Baši-egoisti, kas darbojas saskaņā ar stratēģiju B. Pārējie Baši ievēro, ka egoisti iegūst sev nepelnīti lielu peļņu. Rodas dabiska pārestības sajūta un vēlēšanās “saņemt savu daļu”. Kāpēc pūlēties izgatavot kvalitatīvas preces, tām taču ir augstas vidējās izmaksas? Citronu vīrusa epidēmija pārņem lietussargu tirgu, un pēc kāda laika visi ražo citronus.

2. teorēma. Pieņemsim, ka perfektas konkurences tirgū anonīms ražotājs anonīmam pircējam pārdod preci, kuras kvalitāte nav tieši novērtējama; turklāt ražotājs nedod garantiju preces kvalitātei un nevar tikt sodīts par nekvalitatīvu preci. Tad racionāls ražotājs pazemina preces kvalitāti līdz minimālam iespējamam līmenim. Spontānā interešu harmonija uzticēšanās preču tirgos nepastāv, un transakciju izmaksas dramatiski pieaug.

“Plūmju un citronu” tirgus modelis ir bagāts ar saturu un viegli atpazīstams konkrētās sociālekonomiskās situācijās (medikamentu tirgus, medicīnisko pakalpojumu tirgus, juvelierizstrādājumu tirgus, darba tirgus, izglītības tirgus, apdrošināšana un citur), kad tā vai cita produkta tirgus degradācijas dziļākais cēlonis ir informācijas asimetrija. 2010. g. Krievijas televīzijas

žurnālisti veica sistemātiskus pētījumus par asimetriskās informācijas ietekmi uz patēriņa preču tirgiem. Izrādās, ka krāpšana visbiežāk sastopama medikamentu, alkoholisko dzērienu, parfimērijas tirgos. Izsmalcināta krāpšana plaši izplatīta juvelierizstrādājumu tirgū. Pircējs nezina arī nepatīkamo patiesību par saldētajām zivīm un zivju filejām.

Citronu vīrusa epidēmijai tirgos ir pārāk daudz reālu piemēru, patiesībā epidēmija ir visur.

Dzīvokļu remontu meistari man ir vaļsirdīgi stāstījuši, ka viņiem neatmaksājas strādāt rūpīgi un kvalitatīvi, piem., nokasīt veco krāsu, pirms triepj virsū jauno krāsu. Rūpīgs darbs maksā dārgi. Remontu meistari, kas strādā ātri un pavisam, var prasīt par sava darba rezultātu mazāku maksu. Pircēji, dabiski, izvēlas lētāko meistarū pakalpojumus. Lai izdzīvotu, krietnie meistari ar ģenētiski iedzimto darba tikumu kropļo savas personības un kļūst par krāpniekiem, kas smagu sirdi māna pakalpojuma pircējus. Tāpēc dzīvoklī krāsa no griestiem jau krīt divus gadus pēc remonta. Ekonomisti neizprot publisko tendēru absurdumu, ja tendēra galvenais kritērijs ir lētums.

Racionāls ārsts ignorē Hipokrāta zvērestu, lai maksimizētu savu derīgumu. No *homo economicus* viedokļa zvērests ir pilnīga metafizika. Kāpēc pacientam injicēt dārgo encefalīta vakcīnu, ja var injicēt destilētu ūdeni? Medijos ziņo, ka Ķīna pārmetot Rietumu žurnālistiem — tie safabricējoši ziņas. Kāpēc gan nefabricēt, ja var pārdot? Skaists asimetriskās informācijas piemērs! Saeimas deputāts Artis Pabriks secinājis, ka neviens nevienam netic un tāpēc vajadzīgi daudzi jo daudzi papīri. Bieži dzirdam spriedumu: „Ierēdņiem ir mazas algas, tāpēc viņi ir korumpēti.” Tipiska kļūda, jo īstenībā ierēdņiem ir mazas algas tāpēc, ka eksistē korupcija. Pasaules Bankas pētījumā³⁷ konstatēts, ka Latvijā valsts nozagšanas indekss 2002. g. bija aptuveni 30%. Tik augsts vai vēl augstāks valsts nozagšanas indekss bija vienīgi Krievijā, Moldovā, Ukrai-

nā, Azerbaidžānā. „Dažas postkomunisma valstis var dubultot vidējo iedzīvotāju algu, efektīvi apkarojot korupciju un nostiprinot likuma varu,” Pasaules Bankas eksperti paziņoja 2000. g. korupcijai veltītajā diskusijā Starptautiskā Valūtas fonda un Pasaules Bankas pilnsapulcē Prāgā. Iznāk, ka Latvijas valsts nozagšanas dēļ neizmanto to iespēju izmaksas gadā Pasaules Bankas pētītajā laika posmā ir aptuveni 1,5 miljardi latu³⁸.

Latvijas Bankas ekonomists Ivars Tillers pašreizējo kredītēšanas apstākumu saista ar morālo risku, kas rodas asimetriskās informācijas dēļ. Tomēr zīmīga ir Ivara Tillera kļūda, kad viņš 2011. g. 18. janvārī prognozē: „Pasaules ekonomikā pamazām nostājoties uz noturīga izaugsmes ceļa un ārējos tirgos pieaugot pieprasījumam, Latvijas tautsaimniecībā morālais risks samazināsies, jo peļņas gūšana produktīvā uzņēmējdarbībā pamazām kļūs izdevīgāka par investoru kapitāla izkrāpšanu.” Patiesībā tieši krāpšanas izplatība likumsakarīgi izraisīja globālo krīzi, ne velti to dēvē par morālo krīzi un uzticēšanās krīzi. Darījumu izmaksas ir kļuvušas pārāk augstas. Un nevis ekonomikas atlabšana mazinās morālos riskus, bet, otrādi, ekonomika var atlabt tikai tad, ja izdosies mazināt morālos riskus.

Vērā ņemams asimetriskās informācijas piemērs ir sociologu tik ļoti fetišizētās anketēšanas. Klausies manos vārdos, neskaties manos darbos! Kad Bērza kungs strādāja par algotu intervētāju, viņš daudzas anketas aizpildīja pats, lai saņemtu vairāk naudas. Rezultātā 60% nerespondenti plus 20% paša intervētāja aizpildītas anketas un „zinātniski” secinājumi ļoti akadēmiskos rakstos.

Katrs no mums sastapies ar padomu nozīmīgus pirkumus izdarīt pie pazīstama pārdevēja, par kuru saņemtas pozitīvas rekomendācijas. Pilsētnieki brauc pirkt medu pie sirma zilacaina dravnieka, kurš atgādina teiksmu Dieviņu, un ir pārliecināti, ka netiks apkrāpti. Bet vai daži pilsētnieki neapkrāps sirmo dravnieku?

3.4. Egoisma epidēmija sabiedrībā

Bjūhanens ar spēles palīdzību izskaidro Hobbsa sociālās mijiedarbības likumu par to, ka sabiedrībā slikta izturēšanās izstumj labu izturēšanos: proti, pat neliela skaita pašlabuma tīkotāju klātbūtne cilvēku grupā piespiež visus grupas locekļus izturēties egoistiski.

Aplūkosim piemēru. Ansis ir mērens altruists, Basis ir egoists. 2. tabulā dota spēles vinnestu (derīgumu) bimatrixa. Ievērosim, ka Ansim 2. rinda ir dominējoša stratēģija; Basim 2. kolonna ir dominējoša stratēģija. Spēles Neša līdzsvars ir situācija (2. rinda; 2. kolonna).

Ja stratēģijas līderis ir Ansis, bet Basis ir stratēģijas sekotājs, tad iestājas Štakerberga līdzsvara situācija (2. rinda; 2. kolonna). Ja stratēģijas līderis ir Basis, bet Ansis ir stratēģijas sekotājs, tad iestājas Štakerberga līdzsvara situācija (2. rinda; 2. kolonna).

Visos variantos iestājas līdzsvara situācija (2. rinda; 2. kolonna) un abiem spēlētājiem klājas slikti, proti, katrs no spēlētājiem saņem vinnestu “-1”.

Ansis ir mērens altruists. Viņš nedzenas pēc maksimālā pašlabuma, proti, 55 punktiem, bet izvēlas 1. rindu un dod mājienu Basim par vēlēšanos sadarboties.

Ja Basis būtu pretimnākošs un izvēlētos 1. kolonnu, iestātos situācija (1. rinda; 1. kolonna) un Ansis saņemtu 50, Basis saņemtu 10. Situācija (1. rinda; 1. kolonna) nozīmē sabiedrisku izlīgumu: Basim jāsamierinās ar to, ka viņš nespēj nopelnīt lielu vinnestu un saņem 10 punktus, toties pieklājīgais un gudrais Ansis pelna 50 punktus.

		Basis	
		1. kolonna	2. kolonna
Ansis	1. rinda	50; 10	-90; 80
	2. rinda	55; -5	-1; -1

2. tab. Altruista un egoista spēles vinnestu bimatrixa

Basis ir bezkaunīgs cilvēks ar augstu pašnovērtējumu, kādus sastopam ik dienas. Apzīmēsim Basi kā egoistu. Basis pieradis, ka cildenais Ansis prognozējami izvēlas 1. rindu, Basim tas liekas jau kā pats par sevi saprotams. Bet kāpēc man, krutajam džekam Basim tikai 10 punkti? Spēlei atkaroties, Basis nolemj izvēlēties 2. kolonnu, kas sola 80 punktus. Nieks par to, ka Ansim būs — 90! Altruists Ansis ir šokēts par egoista Baša izturēšanos. Baša izturēšanās mudina arī Ansi izturēties egoistiski — vienkārši tāpēc, lai aizsargātu sevi no Baša egoisma. Ansis izvēlas 2. rindu. Iestājas postu nesošais Neša līdzsvars.

3. teorēma. Cilvēku grupā sociālā mijiedarbībā funkcionē liels skaits cilvēku. Pieņemsim, ka dotajā grupā eksistē cilvēku apakškopa, kas izturas egoistiski un ignorē pārējo cilvēku intereses. Tad egoistu izturēšanās mudina arī pārējos spēlētājus izturēties egoistiski — vienkārši tāpēc, lai aizsargātu sevi no egoistiem.

Pasvītosim, ka spēļu teorijā termini “altruists”, “egoists” ir matematizēti, tātad uzlūkojami kā pozitīvās zinātnes jēdzieni.

3. teorēmas pamatā ir Hobbsa formulētais egoisma epidēmijas likums: “Lai gan sabojātu cilvēku ir mazāk nekā labu cilvēku, tomēr, tā kā mēs nevaram tos atšķirt, mums visu laiku nākas turēt aizdomās, ieklausīties, gaidīt nepatikšanas, pakļaut sevi, aizsargāt sevi, — pat kontaktējoties ar pašiem godīgākajiem un cildenākajiem ļaudīm.” Ir vēl papildu apstākļi, kas sekmē egoisma vīrusa izplatību. Spēlē “altruisti-egoisti” piedalās liels skaits cilvēku. Daudzi altruisti ievēro, ka egoisti iegūst sev nepelnīti lielus vinnestus. Rodas dabiska pārestības sajūta un tainīga vēlēšanās “saņemt savu daļu”, kas kavē altruistiskās izturēšanās izplatību. Pakāpeniski daudzi tikumīgie cilvēki pārliecinās: “Dzīve ir kā kartupeļu lauks — kurš lielāks cūka, tas vairāk izrok.” Cilvēkus pārņem morālais nihilisms. Egoisma vīruss pielīp vairumam grupas locekļu un altruisms iznīkst. “Sliktā cilvēku kopība samaitā bērnus. Tagad mēs dzīvojam

kopā, labie ir sajaukušies ar ļaunajiem, un ļauno skaits ir daudz lielāks par labo skaitu. Ar ļauno piemēriem bērni tā aizraujas, ka ļaunumu nīdējošās pamācības par tikumības saglabāšanu vai nu zaudē jebkādu spēku, vai arī dod maz labuma” (Jans Amoss Komenskis (*John Amos Comenius*, 1592–1670))³⁹.

Hobbss raksta, ka altruistiskas motivācijas, kas izriet no rūpēm par sabiedrības interesēm, ir plaši izplatītas 17. gs. sabiedrībās. Tomēr šīs cildenās motivācijas ir maigi ziedi un izšķiroša nozīme to ziedēšanai ir atbilstošu institūtu eksistencei atbilstošā cilvēkvidē.

4. Demokrātiskā paralīze un demokrātijas paralīze

Terminu “demokrātija” neapzināti un apzināti lieto vietā un nevietā. Londonas Ekonomikas skolas eksdirektors sers Ralfs Dārendorfs (*Ralf Dahrendorf*) portālā *Project Syndicate* dod skaudru situācijas vērtējumu. “Kas izraisījis centrālā demokrātijas institūta — parlamenta — acimredzamo norietu? Kāpēc tas vairs nav tā vieta, kurā tautas pārstāvji debatē par tautai svarīgiem jautājumiem un pieprasa izpildvaras pārskatu? Vai ir apdraudēta pati demokrātija? Var iedomāties vairākus parlamentu vājināšanās iemeslus. Viens no tiem ir globalizācija. Lēmumi vairs netiek pieņemti tur, kur parlamenti tiek vēlēti, bet gan attālās un bieži vien nezināmās vietās. Tās var būt gan kompāniju valdes sēžu zāles, gan privātas līderu starptautiskās tikšanās, gan vienkārši notikumu gaita, pār kuru zaudēta jebkāda kontrole. Kā piemēru var minēt “jaunās ekonomikas” sabrukumu, bet, dīvainā kārtā, šādi tiks pieņemts lēmums arī par iespējamo uzbrukumu Irākai. Pat ja nacionālie parlamenti nopietni mēģinātu atrisināt šādus jautājumus, tie ciestu neveiksmi. Otrs iemesls ir politiskās spēles atdalīšana no tautas vairākuma dzīves un rūpēm. Partijas ir kļuvušas par varas sadales mašīnām un nav vairs struktūras, kuru uzdevums ir apkopot un pārstāvēt pilsoņu intereses.”

Organizāciju tās iniciatori veido noteiktas

programmas īstenošanai. Organizācijas ideja: novēršot grupas locekļu enerģijas izkliedi individuālas brīvības rezultātā, maksimizēt grupā apvienoto cilvēku konsolidētās iespējas un panākt sinerģiju. Principiālas zinātniskas grūtības sākas ar centieniem izprast lēmumu pieņemšanu grupās. Benda⁴⁰ citē pozitīvisma teorētiķi Augustu Kontu (*August Comte*, 1798–1857): “Personīgās brīvības dogma svērs mazāk par salmiņu dienā, kad mēs organizēsim īstu valsti.” Benda raksta, ka organizācijas ideju vērtību virsotnē novietoja fašistiskās, komunistiskās, monarhistiskās ideoloģijas, kā arī demokrātiskās, bet pēdējās jau iepriekš izrādījās uzvarētas, jo apgalvo, aizstāv to principu brīvības vārdā, ar to, ka viņu principi ir tās noliegums. Tiešām, organizācijas ideja pamatojas uz personības brīvības atcelšanu, jo brīvība ir pilnīgi negatīva vērtība, ar kuru neko neuzcelsi. Denē Didro (*Denis Diderot*, 1713–1784), rakstīja: “Likumi, kas atbilst iedzīvotāju vairākuma vajadzībām, nevar rēķināties ar atsevišķu cilvēku īpatnībām. Lai tie būtu derīgi cilvēku vairākumam, tiem neizbēgami vajag ierobežot atsevišķu indivīdu intereses.”

Vai ir iespējams saliedēt indivīdu preferences, lai būtu iespējams pieņemt lēmumus ar plašu demokrātisku vienotību, represējot pēc iespējas mazu cilvēku skaitu?

4.1. Balsošanas paradokss

Demokrātijā grupu lēmumus pieņem balsojot. Mažoritārs (no franču *majoritaire* — vairākums) ir tāds, kas attiecas uz balsu vairākumu; tāds, kas atkarīgs no balsu vairākuma. Balsu vairākuma mehānisma funkcionēšanas formāli loģiskiem pētījumiem impulsu deva tā saucamais marķīza Kondorse (*M. Condorcet*) 18. gs. balsošanas paradokss, kurš rāda, ka vienkāršā vairākuma kārtula var radīt nepārvaramas pretrunas.

Trīs zēniem Ansim, Basim un Casim ir atšķirīgi priekšstati par trīs alternatīvām X, Y, Z (ar simbolu “>” apzīmējam “labāk”):

Anša preferences ir X>Y>Z; Baša pre-

ferences ir $Z > X > Y$; Caša preferences ir $Y > Z > X$.

Kā demokrātiski izstrādāt kolektīvās preferences?

Lai ranžētu sarindotu alternatīvas, zēni nolemj balsot. Balsošana notiek trīs atsevišķos balsojumos.

Vispirms viņi balso par to, kas ir labāk X vai Y. Ansis un Basis balso par $X > Y$. Casis balso par $Y > X$. Ar 2:1 pieņem zināšanai, ka $X > Y$. Otrajā balsojumā viņi balso par to, kas ir labāk Y vai Z. Ar 2:1 pieņem zināšanai, ka $Y > Z$. Trešajā balsojumā viņi balso par to, kas ir labāk Z vai X. Ar 2:1 pieņem zināšanai, ka $Z > X$. Apkopojot balsojumu rezultātus, zēni secina: $X > Y > Z > X$. Iegūts absurds! Grupai ranžēt alternatīvas ar vienkāršā balsu vairākuma palīdzību neizdevās.

Jēdziens “demokrātiskā paralīze” nozīmē grupas nespēju rīkoties nevis tāpēc, ka grupas locekļi negrib neko darīt, bet tāpēc, ka grupai trūkst spējas pieņemt lēmumu par vēlamo rīcību.

Publiskojot komunistu specdienestu arhīvu, atklājās, ka pēc Otrā pasaules kara okupētajās valstīs vietējiem varas orgāniem bija uzdots dibināt visdažādākās komisijas, komitejas un padomes, lai vajadzības gadījumā katru lēmumu varētu apglabāt nebeidzamās daudzpakāpju apspriedēs un nobalšanās. Tiem, kas programmē procesu norisi, tā saucamā demokrātiskā balsošana ir efektīvs instruments totālai kontrolei pār lēmumiem un rīcību, īpaši, ja komisijās, komitejās, padomēs, domēs, senātos un parlamentos iefiltrē savu aģentūru un izveido koalīcijas. Vēsturiski dokumenti liecina: jau senos laikos cilvēki saprata, ka lēmumu pieņemšana balsojot nesatur sevī nekādu saprātīgu ideju. Ja Ansis un Basis domā vienu, bet Casis — citu, tas taču nenozīmē, ka Ansis un Basis zina taisnību, bet Casis to nezina.

4.2. Koalīciju vara mažoritārisma

Bjūhanena modelis, kas ilustrē mažoritārisma graužošanās darbības likumu, ir pār-

steidzoši atbilstošs reālajiem sociālekonomiskajiem procesiem. Visu demokrātisko valstu parlamentos eksistē koalīcijas. Transnacionālās korporācijās lēmumus pieņem tehnokrātūras⁴¹, kuru destruktīvā loma spilgti izpaudās *Enron*, *Lehman Brothers*, *Fannie Mae*, *Freddie Mac* un citos megabankrotos. Katrā darba kolektīvā sastopam administratoru koalīciju, kas aizstāv savas intereses. Izplatīti dažādi elitārie klubi, piem., *Klubs 666*, masonu organizācijas, īpatnējs plaši sastopams un sociālekonomiski nozīmīgs koalīcijas saišu paveids ir mednieku draudzība. Bjūhanens brīdina: koalīciju vara un koalīciju radītie sabiedrības zaudējumi signalizē, ka bez esošās politiskās spēles noteikumu radikālas maiņas pašreizējās tā saucamās demokrātiskās sabiedrības virzās uz pašiznīcināšanos.

Aplūkosim augstākā mērā abstraktu vienkāršā vairākuma modeli. Pieņemsim, ka sabiedrību veido trīs personas: Ansis, Basis, Casis. Runāsim par ienākumu sadalījumu sabiedrībā — kortežu (a, b, c), kur a ir Anša ienākumi, b ir Baša ienākumi, c ir Caša ienākumi.

Pieņemsim, ka “brīvā tirgus” rezultātā noformējies sadalījums (a_0, b_0, c_0), kas atspoguļo individu dažādās ražošanas iespējas, gatavību uzņemties risku, tieksmi tērēt vai uzkrāt, atšķirības individu iepriekšējā dzīvē un pat atšķirības individu senču dzīvē. Summa $m = a_0 + b_0 + c_0$ raksturo sabiedrības bagātību.

Pieņemsim, ka sabiedrībā iedibina bagātības transfertu (saprastu kā vienas personas īpašuma nodošanu citas personas īpašumā bez atlīdzības) institūtu, kura vienīgais imperatīvs transferencei ir vienkāršs balsu vairākums. Visi trīs balso par dotas naudas summas sadalīšanu starp trīs spēlētājiem, altruisms neeksistē un visi trīs cenšas maksimizēt savus personīgos ienākumus. Laika periods ir vienāds ar laika periodu starp balsošanu, tādējādi katrā periodā notiek viena balsošana.

Pieņemsim, ka pirmajā balsošanā Basis un Casis izveido koalīciju pret Ansi. Baša un

Caša racionāls lēmums ir Anša bagātības pie-savināšanās. Tiešām, kāpēc atstāt Ansim la-bumus, ja tos var likumīgi atsavināt? Tādējādi pēc pirmā spēles akta bagātības sadalījums ir $(0, b_1, c_1)$, kur $b_1 + c_1 = m$, $b_1 > b_0$, $c_1 > c_0$.

Ievērosim, ka šāda situācija ir nestabila. Sadalījums $(0, b_1, c_1)$ var tikt izmainīts nāka-majā balsošanā. Ja nākamajā balsošanā koa-līciju veido, piem., Ansis un Basis, tas noved pie situācijas $(a_2, b_2, 0)$, kur $a_2 > 0$, $b_2 > b_1$, $a_2 + b_2 = m$. Ja koalīciju veido Ansis un Casis, tad iestājas situācija $(a_2, 0, c_2)$, kur $a_2 > 0$, $c_2 > c_1$, $a_2 + c_2 = m$.

Līdzīgi varam spriest par trešās balsoša-nas iznākumu. Katrā spēles gājienā eksistē koalīcija, ar kuras palīdzību divi no trim spē-lētājiem palielina savu bagātību. Secinājumu vispārinām teorēmas veidā.

4. teorēma. Mažoritārisma graužošās dar-bības likums. Demokrātiskā mažoritārisma apstākļos katrā sociālekonomiskā situācijā eksistē koalīcija, ar kuras palīdzību leģitīma transferta ceļā vairums no aģentiem palielina savu derīgumu. Ar koalīciju pārgrupēšanās palīdzību katra situācija ar balsu vairākumu tiks sagrauta par labu kādai citai situācijai, tāpēc neviena situācija nav stabila.

Mažoritārisms visos laikos ir ticis izman-tots situāciju stabilitātes graušanai. Viegli at-pazīt balsu vairākuma principa ieinteresētos aizstāvjus mūsdienu pasaulē.

Personām, kas veido koalīciju kārtējā bal-sošanā, ir stimulēti slēgt papildu vienošanos par koalīcijas saglabāšanu nākotnē. Vieno-šanās tomēr nav stabila, jo katram koalīci-jas loceklim ir vilinājums lauzt vienošanos un veidot koalīciju ar iepriekšējā spēles aktā nabadzībā iedzīto personu, prasot par to sev vairāk naudas. Koalīciju stabilitāte atkarīga no to indivīdu preferenču sistēmām, kas vei-do koalīciju. Ja koalīcijas locekļu preferences saskan, koalīcija ir organiska un stabila bez īpašiem zvērastiem. Parādi man savus drau-gus, es pateikšu, kas tu esi! Populārā formula "Pret ko draudzēsīmies?" apliecina, ka blē-

dīgu cilvēku koalīcijas veidojas dabiskāk un vieglāk nekā godīgo cilvēku koalīcijas. Sa-vukārt moralizētāji grūtsirdīgi nopūšas: "Ak, kaut labie cilvēki varētu būt tikpat vienoti, cik vienoti ir ļaundari!"

Noturīgas koalīcijas ved pie tā, ka koalī-cijai nepiederošie cilvēki ilgstoši tiek pakļauti konfiscējošai labumu pārdales politikai. Sacī-to daudzreiz vērojam darba kolektīvos, valsti, pasaulē. Koalīcijai nepiederošie cilvēki visu mūžu un pat vairākās paaudzēs saņem nieci-gus ienākumus, neskatoties uz centīgu talan-tīgu darbu un augstām morālajām īpašībām. Atšķirības darba ražīgumā, tieksme taupīt vai izšķērdēt, attieksme pret risku neatstāj nekā-du ietekmi uz bagātības sadalījumu mažori-tārā sabiedrībā. Bagātības iegūšanā nozīme ir tikai mācai veidot koalīciju un ilgstoši pie-derēt koalīcijai. Pieņēmums par to, ka bagā-tības transfertu rezultātā summārā bagātība nesamazinās, ir nereālistisks. Summārā sa-biedrības labklājība neizbēgami samazinās gan īpašnieku maiņas rezultātā, gan noturīgu administratīvu koalīciju mažoritārās varmāci-bas rezultātā. Mažoritārā institucionālā struk-tūra koalīcijas locekļiem rada legālu iespēju gūt labumu rentes veidā, izmantojot admi-nistratīvo resursu, bez ražošanas pieauguma (*administrative rent seeking*). Visļauņākais ir tas, ka noturīga administratīvās koalīci-jas vara vājina cilvēku stimulus paaugstināt kvalifikāciju ar mērķi palielināt sava darba produktivitāti. Svarīgāka par profesionalitāti kļūst spēja komunicēt, tusoties, čomoties. Par Baša karstāko mērķi kļūst vēlēšanās pie-derēt koalīcijai, piedalīties politiskajā procesā un, izmantojot balsu vairākumu, izdabūt tā-dus valdības lēmumus, kas koalīcijas locek-ļiem garantē derīguma renti uz sabiedrības rēķina. Politiskā rentes meklēšana (*political rent seeking*) ir cenšanās iegūt derīguma ren-ti ar politisku procesu palīdzību. Tāpēc Basis izkopj savus iztapības, melošanas, demagoģi-jas, liekulības talantus un savu laiku, enerģiju un līdzekļus izlieto, lai iekļūtu koalīcijā.

4.3. Imanuela Kanta sestā tēze

Cilvēka dabiska tieksme ir sekot savām individuālajām interesēm, kas liberālajā ateistisku patērētāju sabiedrībā parasti ir baudkāri egoistiskas. Kad indivīdi cenšas maksimizēt savus derīgumus, atsevišķu indivīdu izturēšanās rezultāts formējas sabiedriskā mijiedarbībā gan gadījumā, ja nekādu noteikumu nav, gan arī tad, kad spēlētāji vienojušies par kādu reglamentu. Ja ir panākta vispārēja saskaņa jautājumā par vienošanās nepieciešamību ar mērķi paaugstināt katra indivīda labklājību, rodas nepieciešamība konstruēt sociālu represiju mehānismu, ar kura palīdzību var piespiest spēles dalībniekus ievērot reglamentu. Ja nav izveidotas efektīvas sociālo represiju metodes, ar kuru palīdzību indivīdus piespiež ievērot noteikumus, tad racionāli indivīdi noteikumus neievēro. Protams, aģents kontrolei un represijām var pakļauties, bet var arī nepakļauties. Sekojot Makiavelli padomam, valdniekam jāprot sastādīt tādas spēles noteikumus, lai indivīdi labprātīgi darītu to, ko valdnieks ieprogrammējis. Iluzoras autonomijas radīšana ne vien novērš spontānas nepakļaušanās riskus, bet arī paaugstina darbības aktivitāti, jo cilvēkam liekas, ka viņš pats izvēlas rīcības stratēģiju, nevis pilda ārēju pavēli. Liktos, ka racionālu indivīdu antisociālā izturēšanās novēršama ar gudri sastādītu spēles noteikumu un represiju sistēmas palīdzību, jo spēles kvalitāte vairāk atkarīga no spēles noteikumu kvalitātes nekā no spēlētāju meistarības. Tomēr te rodas vēl grūtāka problēma: spēles noteikumu sastādīšana ir politiķu kompetencē, bet politiskajā tirgū spēlētāju egoistiskā tieksme sekot savām individuālajām interesēm, ignorējot sociālās intereses, ir vēl izteiktāka. „Augstāko cenu par varu institucionālās sistēmās, kā likums, piedāvā cilvēki, kuru personīgie projekti prasa panākt ievērojamas citu cilvēku izturēšanās izmaiņas. Tāpēc cilvēkiem ir racionāls pamats sagaidīt, ka institucionālā vara tiks izmantota neatbilstoši cilvēku vairuma interesēm.”⁴²

Kā rodas likumi? Ja mēs izpētītu vienalga kāda likuma vienalga kādā valstī rašanos, tad nonāktu pie politiskas spēles, kurā kāda no aģentu koalīcijām panākusi sev vēlamu situāciju. Likums par nacionāla īpašuma privatizāciju vai likums par privāta īpašuma nacionalizāciju, likums pret homoseksuālistiem vai likums par viendzimuma laulībām — visos tajos izpaužas tās vai citas koalīcijas preferences. Ir likumi, kas iemieso tā saucamās “vispārcilvēciskās morāles normas”, tomēr pat baušļus komunisma teorētiķi interpretēja šķiriski. Tā, piem., bausli “tev nebūs zagt” esot sacerējuši brangi apzagušies indivīdi, lai pasargātu sazagto mantu no nozagšanas. Savukārt apdziedātais tautas varonis Robins Huds aicināja laupīt salaupīto un zagt sazagto. Kam ticēt: Vecās Derības bauslim vai romantiskajam Robinam Hudam? Ja pāri visiem nav absolūtās atskaites sistēmas, tad dominē relativisms, ko trāpīgi raksturo naivais jautājums: „Kas kontrolē tos kontrolierus, kas kontrolē kontrolierus?”

Imanuels Kants (*Immanuel Kant*, 1724–1804), apzinādamies pretrunas dialektisko raksturu, izteiksmīgā formā runā par cilvēku nesabiedrisko sabiedriskumu. Darbā “Ideja par vispārīgu vēsturi kosmopolitiskā aspektā”⁴³ formulētā sestā tēze šo rindu autoram deva stingru parliedzību par problēmas mūžseno nozīmīgumu un referējamā pētījuma virzības pamatotību. Sestā tēze skan šādi: “Šī problēma ir visgrūtākā un vienlaikus tāda, kuru cilvēkdzimums atrisinās visvēlāk. Grūtība, ko uzrāda jau šāda uzdevuma ideja, ir šāda: cilvēks ir dzīvnieks, kam, ja dzīvo starp citiem savas dzimtas locekļiem, nepieciešams kāds kungs. Jo viņš, protams, savu brīvību izmanto nelietīgi attiecībā pret sev līdzīgajiem un, kaut arī kā prātīgs radījums vēlas likumu, kas visiem noteic brīvības robežas, tomēr savtīgā dzīvnieciskā tieksme vedina, kur vien iespējams, uzskatīt sevi par izņēmumu. Tātad viņam ir vajadzīgs kungs, kas salauztu viņa paša gribu un piespiestu paklausīt vispārnozīmīgai gribai, kurā turklāt

ikviens varētu justies brīvs. Bet kur lai viņš atrod tādu kungu? Nekur citur kā vien cilvēkdzimtā. Taču tas tāpat ir dzīvnieks, kam nepieciešams kungs. Tātad viņš var sākt, kā viņš vēlas; nav paredzams, kā viņš varētu iegūt sev publiskā taisnīguma galvu, kas pati būtu taisnīga; viņš var to meklēt atsevišķā personā vai arī daudzu šim nolūkam izraudzītu personu sabiedrībā. Jo ikviens no viņiem vienmēr izmantos savu brīvību nelietīgi, ja virs viņa nav neviena cita, kam pēc likumiem ir vara pār viņu. Taču augstākajai varai jābūt taisnīgai pašai par sevi un tomēr — cilvēkam. Tāpēc šis uzdevums ir visgrūtākais; jā, pilnīgs tā atrisinājums nav iespējams: no tik greiza koka, no kāda darināts cilvēks, nevar pagatavot neko gluži taisnu.”

Analizējot politiskās spēles, apbrīnojami loģiskais Bjuhanens ietērpj zinātniskā formā latviešu tautas gudrību “zivs pūst no galvas” un 1985. g. pravietiski raksta: “Mums jāpiekrit, ka bez esošo politiskās spēles noteikumu maiņas pašreizējās demokrātiskās sabiedrības virzās uz pašsagrāvi — iespējams, lēni, bet noteikti. ... Mēs aicinām, ne vairāk, ne mazāk, mainīt sociālekonomiskās un politiskās spēles pamatnosacījumus — nosacījumus, kas darbojās daudzas desmitgades. ... Paužam cerību, ka mēs atrodamies uz ceļa, kas ved pie jaunas „pilsoniskās reliģijas” rašanās, reliģijas, kas daļēji atgriezīs mūs pie 18. gs. raksturīgās skeptiskās attieksmes pret politisko darbību un valdībām.”

5. teorēma. Konkrētas sociālekonomiskās spēles noteikumu un represiju sistēmas izstrādāšana ir augstāka līmeņa spēle, kurā piedalās indivīdi ar savām preferencēm. Šai augstāka līmeņa spēlei savukārt nepieciešami noteikumi un represiju sistēma, kas var tikt izstrādāti vēl augstāka līmeņa spēlē. Tādējādi problēmai par “sociāli optimālu” spēles noteikumu un represiju sistēmas izstrādāšanu nav absolūta atrisinājuma.

5. Homogenitāte — grupas preferenču konsolidācijas nepieciešams nosacījums

5.1. Indivīdu superracionālas izturēšanās definīcija

Izmantosim augstāk aplūkotās stilizētās sociālekonomiskās spēles “Racionālu indivīdu antisociālā izturēšanās” un “Egoisma epidēmija”, lai formāli definētu indivīdu superracionālu izturēšanos, pretstatot to vulgārajam racionālismam. Sekojot Kantam, pieņemsim, ka eksistē divu veidu derīgumi: pragmatiskais un sociālais.

Derīguma funkcijas, kas noteica Anša un Baša izturēšanos aplūkotajās spēlēs, nosauksim par pragmatiskajiem derīgumiem un apzīmēsim atbilstoši ar $a(i, j)$, $b(i, j)$, kur i ir Anša izvēlētās stratēģijas-rindas numurs, j ir Baša izvēlētās stratēģijas-kolonnas numurs. Piem., 1. tab. pragmatiskie derīgumi ir $a(2, 1) = 10$, $b(2, 1) = 0$.

Definēsim Anša un Baša sociālos derīgumus, ko apzīmēsim atbilstoši ar $A[a(i, j), b(i, j)]$ un $B[a(i, j), b(i, j)]$, kur i ir Anša izvēlētās stratēģijas-rindas numurs, j ir Baša izvēlētās stratēģijas-kolonnas numurs.

Paskaidrojums. Konkrētai spēles situācijai (i, j) atbilst konkrēts pragmatiskā derīguma sadalījums $[a(i, j), b(i, j)]$. Indivīda (Anša vai Baša) sociālais derīgums mēra tās vai citas situācijas (i, j) pragmatisko derīgumu sadalījuma $[a(i, j), b(i, j)]$ metaderīgumu indivīda subjektīvajā skatījumā. Populāri runājot, pragmatiskais derīgums atbilst pamācībai “neskaiti naudu cita kabatā”, turpretī sociālais derīgums paredz vērtēt naudu ne tikai savā, bet arī citu sabiedrības locekļu kabatā.

Definīcija. Sacīsim, ka indivīdi izturas superracionāli, ja to sociālais derīgums eliminē pragmatiskā derīguma radītu antisociālu izturēšanos un novērš egoisma epidēmiju.

Situāciju pragmatiskā derīguma vērtējums dzīvniekos un cilvēkos ir pašas dabas ieprogrammēts, tā pamatā ir pirmatnējie izdzīvošanas un vajadzību apmierināšanas

instinkti. Ir daudz piemēru, kad dzīvnieki un cilvēki rīkojas saskaņā ar sociālā derīguma funkciju un superracionālajām preferencēm. Superracionālas izturēšanās jēdziens ir visu laiku domātāju svarīgākais pētījumu objekts.

5.2. Kenneta Errou teorēma par diktatoru

Bez pārspilējuma var teikt, ka gandrīz visu filozofu mērķis ir izprast cilvēku dažādās izturēšanās cēloņus, cilvēku naida cēloņus, cilvēku vienotības dziļākos cēloņus, atrast fundamentālos personību atribūtus, kas rada savrupību, naidu, saskaņu, vienotību. 1983. g. Maskavā izdotajā filozofijas enciklopēdiskajā vārdnīcā atbilstoši tā laika atlasei stāstīts par 2500 ievērojamiem filozofiem un nav stāstīts par ļoti daudziem citiem ievērojamiem domātājiem. Grāmatu ir ļoti, ļoti daudz, izteikto domu dziļums un daudzveidība saviļņo līdz katarsei, bet vienlaicīgi arī pārsteidz šo domātāju darbu zemā praktiskā sociālekonomiskā rezultativitāte. Inženiera Ferdinanda Poršes patentētie izgudrojumi uzlabo visas pasaules cilvēku dzīvi, cilvēku zinātniskās un tehniskās iespējas ir kļuvušas fantastiskas. Turpretī cilvēku attiecību "attīstības" rezultāts ir tāds, ka liela daļa pasaules grimst tumšā morālā krīzē, kas noteikti skars arī tavu dzīvi. Ik nedēļu uzzinām sliktas ziņas, par kādām agrāk nebijām dzirdējuši. Filozofu, ideologu, politiķu sarakstītās grāmatas pasaules attīstībai devušas daudz par maz, par ko liecina miljoniem traģisku faktu, piem., futbols ar cilvēku galvām un cilvēku vivisekcija orgānu tirdzniecībai mūsdienās Eiropas centrā. Tāpēc likumsakarīgi, ka cilvēku naida un vienotības problēmu ar zinātniskām metodēm cenšas risināt pozitīvistu. Kā jau sacīts, principiāli novatorisku ieguldījumu sociālekonomisko līdzsvaru izpratnei devuši spēju teorijas radītāji Kurno un Štackelbergs.

Labklājības ekonomikas teorija cenšas konstruēt agregēto derīguma funkciju, kas ļautu pieņēmamā veidā sintezēt atsevišķu indivīdu derīgumu funkcijas. Sekojot ekono-

mikas Nobela laureātam Kennetam Errou, meklēsim kolektīvo preferenču izstrādāšanas universālu mehānismu. Vēlamies, lai mehānisms darbotos katrā indivīdu grupā, kur indivīdiem ir preferences, kas apmierina preferenču trīs aksiomas:

- 1) preferences ir saistītas, proti, katrs indivīds spēj ar "man patīk labāk", "man patīk sliktāk", "man vienalga" attieksmi saistīt jebkuras divas alternatīvas;
- 2) preferences ir refleksīvas;
- 3) preferences ir tranzitīvas.

Turklāt ar sintēzes mehānisma palīdzību konstruētās grupas jeb kolektīvās preferences apmierina divus nosacījumus:

- 1) ja katrs grupas loceklis alternatīvai X dod priekšroku salīdzinājumā ar alternatīvu Y, tad arī kolektīva preferences alternatīvai X dod priekšroku salīdzinājumā ar alternatīvu Y;
- 2) kolektīvā attieksme starp alternatīvām X, Y ir atkarīga tikai no tā, kā grupas locekļi ranžē alternatīvas X, Y un nav atkarīga no tā, kā grupas locekļi ranžē citas alternatīvas.

Errou teorēma par diktatoru⁴⁴ apgalvo, ka ar individuālo preferenču sintēzes mehānisma palīdzību iegūtā kolektīvā preferenču sistēma vienmēr ir kāda atsevišķa grupas locekļa individuālā preferenču sistēma.

Errou teorēma šokēja laikabiedrus — izrādās, ka vispārīgā gadījumā grupas preferences iespējamas tikai kā diktatora preferences. Teorēma pierāda, ka kolektīva preferenču eksistence nav savienojama ar pārlietu lielu indivīdu preferenču daudzveidību. To saprata Cicerons: "Tādēļ pilsonis, kurš ar varu un likumā paredzētiem sodiem visus piespiež uz to, par ko filosofi ar runām spēj pārliecināt tikai dažus, ir augstāk vērtējams nekā skolotāji, kas par šīm lietām strīdas." Vadonība ne vienmēr nozīmē represijas. Ja grupa ir pietiekami homogēna un vadonis pauž katra grupas locekļa intereses, tad vadoņa preferences var kalpot par grupas kopīgajām metapreferencēm.

Vajadzīga pātaga, burkāns, ilūzijas, ideāli. Karaspēka vienības sastāvā ir ļoti dažādi cilvēki, kuru preferenču sistēmas principiāli atšķirīgas. Kā panākt daudzveidīgo indivīdu preferenču ātru saliedēšanu kolektīvā preferenču sistēmā? Pilnīgā saskaņā ar Errou teorēmu vienīgā iespējamā kolektīvo preferenču konstrukcija ir diktatora likums. Jau senatnē cilvēki saprata, ka karaspēka vienība ir ricībaspējīga tikai un vienīgi ar vienvaldības un hierarhiskas stipras disciplīnas ieviešanu cilvēku grupā. Tomēr karavadoņi saprata, ka ar disciplīnu ir par maz, vajadzīgas balvas par uzvaru, tāpēc karavīriem tika atļauts laupīt, izvarot, dzirot iekarotajā pilsētā. Gudrākie karavadoņi īpašu nozīmi piešķir spēcīgai ideoloģijai, kuru tad parasti saista ar tēvzemes un savas tautas mīlestību, ar vadoņa kultu. Ar disciplīnu un soda nenovēršamību, ar gaidāmās uzvaras reibumu, ar iluzoriem un varbūt pat patiesiem ideāliem motīviem karavadonis panāk to, ka karavīru gatavība pakļauties pavēlēm ir Neša līdzsvars un karaspēka vienība ir monolīta.

Ekonomikas teorija nespēj būt tīri pozitīva un spiesta normatīvi vērtēt indivīdu subjektīvās preferences. Lai sociumā nodrošinātu indivīdu daudzveidīgo preferenču „labu, gudru, taisnīgu, saprātīgu” konsolidāciju, nepieciešami pamudinājumi, paternalitāte un represiju mehānismi, kurus tad nodibina, sekojot baušļiem, tradīcijām, valdošo koalīciju preferencēm. Nerunājot nemaz par cietumiem un nāves sodiem, varas ļaunums nepieciešams arī tirgus regulēšanā. Paternalistiskais liberālisms izpaužas, piem., ASV valdības realizētajā pārtikas talonu (*food stamps*) programmā, kad varas pārstāvji nabagiem neizsniedz skaidru naudu, jo neuzticas saprātīgam naudas izlietojumam, bet izsniedz pārtikas talonus, par kuriem atļauts brīvi izvēlēties dienišķu pārtiku bērniem. Lai samazinātu sabiedrības zudumus, valdība ar varu ierobežo monopolu brīvību, lai varētu ražot sabiedriskos labumus un bezbijetnieki (zaķi) nevarētu izvairīties no maksājumiem, valdība varmācīgi iekasē nodokļus.

5.3. Ideālistiskās pozīcijas pozitīvisma nervs

Ideālistiskajai skolai raksturīga pārliecība, ka nepieciešams atšķirt indivīda vēlēšanās un preferences konkrētajā laika momentā, konkrētajā situācijā un apstākļos no augstāka līmeņa metagribas, kas kopīga visiem cilvēkiem vai vismaz tās vai citas homogēnas grupas indivīdiem. Īstenībā ir iespējamās atšķirības starp indivīda preferencēm, ko formējusi apkārtējā vide, un indivīda patieso vispārīgo gribu. Piem., Fjodors Dostojevskis (*Федор Михайлович Достоевский*) raksta, ka konkrētās ikdienas lietās krievu cilvēki var grēkot, toties sirds dziļumos viņi lolo svētumu. Niče ar lielu pārliecību apgalvoja, ka īstai kultūrai arvien ir dziļākas saknes nekā tiešā lietderībā vai ar prātu fiksējamās, aprēķināmajās nosacījumos. Kāda tauta tikai tad sasniedz augstu kultūras līmeni, kad tai ir kādi svētumi, kad tai ir kaut kas, ko visi tās locekļi godbijībā pielūdz, kam sirsnīgi tic, ko visi dziļi dvēselē sajūt, par to tomēr nerunādami. Tikai tad, kad visa tauta siltā pietātē, klusu ciešot, atzīst šādus svētumus, kad šo svētumu kopējā apziņa tos vada, tad, un tikai tad visā tautas dzīvē nodibinās skaista kārtība un saskaņa, tikai tad tiek pārvarēts pirmatnējais haoss un sākas gara valdība. Edvarts Virza rakstīja, ka “vecā latviešu stāja bij dibināta uz divām lietām, uz zemē dusošo senču kultu, no kura radās Tēvija, un uz ģimenes un cilts gara virsrocības pār individuālo garu”.

Ideālistiskā doktrīna uzskata kopīgās metagribas eksistenci par sociuma eksistences pamatu. Kants runā par trīs imperatīviem — tehnisko, pragmatisko un morālo. Tehniskais imperatīvs ļauj indivīdam konkrētajā vidē izvēlēties iespējamās veidus, kā sasniegt mērķi. Pragmatiskais imperatīvs saistīts ar indivīda cenšanos sasniegt laimi. Šiem diviem imperatīviem raksturīgs spontānums un nejaušība, ar tiem relatīvi viegli manipulēt. Morālā imperatīva saturs izriet no tā kategoriskās dabas. Kategoriskā imperatīva likums paredz pieņemt tādus izturēšanās principus,

kas nerada iekšējas pretrunas: rīkojies saskaņā ar tādām preferencēm, par kurām tu vēlētos, lai tās kļūst par grupas preferencēm. Kategoriskais imperatīvs Kanta ētikā raksturo objektīvo morāles likumu un satur sevi pozitīvisma un normatīvās pieejas pretrunu: tas, kam jābūt, ir dialektiskā pretrunā ar to, kas ir. Tomēr jau Hēgelis atzīmēja, ka pieņēmums par morālā imperatīva identiskumu dažādiem indivīdiem ir nereālistisks. Visticamāk, Kants domā par ārisko rasi, to īpaši neakcentējot. Naitis apgalvoja, ka morālo imperatīvu nav nepieciešams pasludināt par metafizisku absolūtu, kas vieno visu cilvēci. Metaderīguma ideāli ir grupas kultūras sociāli ētisko normu pamatā un reāli piemīt pietiekami homogēnu cilvēku grupu indivīdiem konkrētajā valstī konkrētajā laikā. „Mēs pastāvam ne tikai uz to, ka tādi ideāli indivīdiem reāli piemīt, bet arī uz to, ka tie ir mūsu kultūras daļa un ka tie ir pietiekami vienveidīgi un objektīvi, lai varētu noformulēt darbojošos standartus dotajai valstij dotajā laikā.”⁴⁵ Tādējādi morālo imperatīvu konsolidācijas iespējamību grupas ietvaros nav nepieciešams pamatot ar vispārcilvēcisku metafizisku absolūtu, bet to var pamatot ar homogēnās grupas sociāli ētisko normu ģenētisko un institucionālo izplatību, kas nekavējoties ļauj izskaidrot konkrētas ekonomiskas problēmas un fenomenus. Ja homogēnās grupas indivīdi racionāli izturas atbilstoši sociāli ētiskajām normām, var runāt par superracionālismu. Papildinot premisu teorēmai par diktatoru, Errou pierāda citu teorēmu, kas dod zinātnisku izpratni par indivīdu preferenču reālas konsolidācijas iespējamību. Teorēmā izteiktais apgalvojums asociējas ar Ničes un Naita agrāk izteiktām atziņām, tāpēc teorēmu sauksim Ničes un Naita vārdā.

Fridriha Ničes un Frenka Naita teorēma.

Kolektīvās preferenču sistēmas eksistences nosacījums. Ja grupas locekļu preferenču sistēmas ir nepretrunīgas kādos svarīgu alternatīvu salīdzinājumos, tad teorēma par diktatoru nav spēkā — eksistē kolektīvā vērtību

sistēma, ar kuru katrs grupas loceklis jūtas brīvs, labprātīgi atbalstot sociālo nepieciešamību.

5.4. Eksternalitāšu internalizācija preferenču ekvivalences klasēs

Sociālekonomiskās neefektivitātes un sociumu degradācijas dziļākais objektīvais cēlonis ir cilvēku atšķirīgās preferences un objektīvā preferenču konsolidācijas neiespējamība, kas noved pie racionālu indivīdu antisociālas izturēšanās. Ekonomikas teorijas attīstībai principiāli svarīgi, ka Errou teorēma un Ničes-Naita teorēma zinātniski atrisina vissvarīgāko cilvēku grupu organizācijas problēmu. Errou teorēma pierāda, ka daudzveidīgu personību gadījumā kolektīva preferences iespējamās tikai kā diktatora preferences. Tieši to rūgtās pieredzes iespaidā un katastrofālās nākotnes priekšnojautās pašreiz sāk uzdrošināties saprast Eiropas vadošie politiķi. Turpretī homogēnā grupā sociāli ētisko normu ģenētiskās un institucionālās izplatības dēļ grupas locekļu preferences saskan atsevišķos būtisku alternatīvu salīdzinājumos un tāpēc saskaņā ar Ničes-Naita teorēmu ir iespējams izstrādāt praktiski pielietojamus kopīgus standartus alternatīvu salīdzināšanai, proti, izstrādāt grupas preferenču sistēmu. Šī “jaunā” atziņa, protams, ir labi aizmirsta mūžsenā atziņa, ko pauž, piem., latviešu folklorā.

Teorēmas rāda ceļu pielietojumiem teorētiskos pētījumos un praktiskā vadībā: svarīgākais ekonomikas teorētisko pētījumu un praktiskās sociālekonomiskās vadības uzdevums ir bez aizspriedumiem zinātniski klasificēt būtiskos cilvēku preferenču atribūtus un katrai sociāli nozīmīgai sociālekonomiskai spēlei definēt atbilstošu preferenču ekvivalences jēdzienu, kas preferenču ekvivalences klasē ļautu konstruēt kolektīvo preferenču sistēmu. Preferenču ekvivalences klasi nepieciešams zināmā nozīmē nožogot (*hedžēt*) (*hedging against*)⁴⁶ — “uzcelt mūri, lai pasargātos no sirotājiem”. Tad ekvivalences klase spēs internalizēt eksternalitātes, izvairīties no

zaudējumiem, aizstāvēt liberālisma eksistences iespējamību un nožogotās neautarķiskās grupās radiesies saskaņas sinerģija. Atzīmēsim, ka žogs jeb mūris var tikt arī uzcelts vārda tiešā nozīmē (nožogota vasarnīcas teritorija, Berlīnes siena, Lielais Ķīnas mūris, žogs starp Izraēlu un palestīniešu apdzīvoto teritoriju, Lielā Meksikas sēta, kas samazina nelegālo imigrāciju no Meksikas uz ASV par 40%).

6. teorēma. Preferenču ekvivalences klasē, nožogojoties pret⁴⁷ dezorganizējošām eksternalitātēm, ir iespējams izstrādāt praktiski pielietojamus kopīgus standartus alternatīvu salīdzināšanai, proti, iespējams konsolidēt individuālo preferences. Nesabiedrisko sabiedriskumu iespējams novērst ar individuālo derīgumu un antiderīgumu internalizācijas palīdzību. Preferenču ekvivalences klasē individuālo spontāno interešu harmonija rada saskaņas sinerģiju.

Eksternalitāšu internalizācijas dialektika detalizēti aplūkota autora jau grāmatā publicētā rakstā⁴⁸. Neskaitāmi piemēri apliecina sociālekonomisko aktivitāšu neefektivitāti pretrunīgu preferenču apstākļos un pārsteidzoši augsto efektivitāti individuālo preferenču ekvivalences klasēs eksternalitāšu internalizācijas apstākļos, kad nesabiedrisko sabiedriskumu korigē individuālo derīgumu un antiderīgumu internalizācija. Mikroekonomikā apskata, piem., izmaksu internalizāciju perfekta konkurences tirgū, transakciju internalizāciju kā stimulu horizontālai un vertikālai integrācijai, ražošanas ārējo ļaunumu internalizāciju (mēroga ekonomija, darbības sfēras ekonomija). Firmā *Steel & Fish* upes piesārņojums pēc firmu apvienošanās tiek internalizēts un apvienotā firma gan palielina peļņu, gan rūpējas par ļaunuma samazināšanu. Viena no pašām svarīgākajām un sociāli nozīmīgākajām ekonomikas likumsakarībām ir tā, ka potenciālās salīdzinošās priekšrocības (*comparative advantages*) izpaužas to internalizācijas rezultātā⁴⁹. Spilgta ilustrācija ir komparatīvo priekšrocību internalizācija

Robinsona Kruzo un Piektdiēna (*Robinson Crusoe & Friday*) ekonomikā. Cienijamo Garetu Hardinu pārliecina individuālo derīgumu internalizācija traģiskajā komūnā *Pasture*. Pastāv spēcīgas informācijas asimetrijas samazināšanas metodes, kas iekļaujas universālajā eksternalitāšu internalizācijas shēmā, piem., risku internalizācijas forma ir juridiskā simetrizācija. Internalizējot eksternalitātes, ārējais antiderīgums ir internalizēts un pieviltā cilvēka sāpes kļūst par pievilēja sāpēm. Vēsture liecina, ka to iespējams izdarīt, tomēr asimetriskās informācijas internalizācija norit dialektiski. Internalizācijas procesam kvantitatīvi paplašinoties, cilvēku atšķirību dēļ integrētajā sistēmā arvien vairāk uzkrājas tādi faktori, kas netiek internalizēti un dialektiski pārvēršas par eksternalitātēm attiecībā pret saliedēto kodolu. Naidīgās eksternalitātes cenšas izpostīt sasniegto internalizāciju ar iekšēju destrukciju (piektā kolonna) un ārēju agresiju, sekojot senajam padomam "skaldi un valdi".

Ničes-Naita teorēmas praktiskais pielietojums nav jauns, eksistē daudz ļoti pārliecinošu piemēru.

Populāri piemēri. Laulību aģentūras cenšas klientam piemeklēt saderīgu partneri. Psihologi sekmīgi klasificē pretendentu preferenču atribūtus un komplektē augstākā mērā saderīgu kosmonautu grupas. Ievērosim, neviens nesaka, ka grupā iekļauti "labi" cilvēki; tie ir noteiktā nozīmē saderīgi cilvēki. Komandierim, komplektējot izlūku grupu, jābūt labam cilvēku pazinējam. Ir gadījumi, kad izlūku grupu veiksmīgi nokomplektē no noziedzniekiem, bet, pasvītrosim, saderīgiem cilvēkiem. Grupā viens cīnās par visiem un visi — par vienu. Futbola treneris cenšas piemeklēt tādas egoistiskas zvaigznes, ko iespējams saliedēt vienā aptverē. Ja kāds ļoti talantīgs futbolists nespēj saplūst ar komandu vienā veselā, viņu izraida. Kuru no mums gan nesajūsmina Tālavas taurētāja pārliecība: "Mans zelts ir mana tauta, mans gods ir viņas gods!"

Antropoloģijas piemēri. Nacionālās aristokrātijas pastāv genofonda saglabāšanas interesēs. Indijas kastas un Japānas samuraju dinastijas daudzās paaudzēs ģenerējušas izcilākos nācijas pārstāvjus. Ne velti ievērojamākais Darvina sekotājs vācu zinātnes pasaulē Ernsts Hekels (*Ernst Heinrich Philipp August Haeckel*) apgalvoja, ka politika ir lietiskā bioloģija.

5.5. Sociālekonomiskās izturēšanās regulēšanas teorijas aktuālākais uzdevums — preferenču spektrālnalīze

Sākot no izcilā Galileo Galileja (*Galileo Galilei*, 1564–1642), zinātniskās teorijas balstās uz paradigmu par primāru pamatfaktoru pastāvēšanu, kuru dažādās kombinācijas dažādās intensitātēs rada parādību nebeidzami daudzveidīgas sekundāras izpausmes. Zinātnes uzdevums ir, izmantojot empīrisko un analītisko rezolūciju (latīņu *resolutio* — izšķiršana), noteikt primāros faktorus. Tālāk ar sintētiski deduktīvo kompozīcijas metodi izprast potenciāli iespējamās sekundārās izpausmes, lai prognozētu un vadītu reālus procesus. Galileja tēze spoži apstiprinās visur, piem., Ņūtona (*Isaac Newton*) gaismas spektra teorijā, Mendeļejeva (*Дмитрий Иванович Менделеев*) ķīmisko elementu periodiskuma teorijā, Furjē (*Jean Baptiste Joseph de Fourier*) rindu teorijā, kas ļāva izprast skaņas primāros pamatfaktorus, Džeimsa Vatsona (*James Dewey Watson*) genotipa-fenotipa teorijā, kad gēnu kombinācijas rada tādas vai citādas indivīda novērojamas fiziskas un garīgas īpašības.

Pilnīgā saskaņā ar Galileja zinātniskās teorijas paradigmu angļu psihologs un antropologs Frensis Galtons (*Francis Galton*, 1822–1911) radīja diferenciālo psiholoģiju — mācību par cilvēku psiholoģiskajām atšķirībām. Izmantojot lielu skaitu empīrisku testu un apsteidzot ģenētikas atklājumus par 200 gadiem, Galtons ar matemātiskās statistikas metodēm pierādīja, ka cilvēku psiholoģiskās atšķirības dziļākajā būtībā ir latento

iedzimtības faktoru jeb genotipa noteiktas. Cilvēka iedzimto psiholoģisko fundamentu nejausā veidā ietekmē vide. Galtons radīja eigēniku — mācību par ģenētikas atziņu izmantošanu cilvēku populāciju iedzimtu īpašību uzlabošanā (grieķu *eugenēs* – dižciltīgs, labas sugas), kura 20. gs. sākumā kļuva populāra ASV. Mūsdienu ģenētiskā izturēšanās teorija (*behavioural genetics*) turpina Galtona iesākto kā moderna zinātne, kas pēta dzīvnieku un cilvēku izturēšanās ģenētiskos cēloņus, izturēšanās paradumu iedzimtību. No ģenētikas atklājumiem izriet, ka šķietami iracionāli personības atribūti kā homoseksuālisms, altruisms, reliģiozitāte patiesībā ir ģenētiski ieprogrammēti. ASV Nacionālā Veselības institūta ģenētikas speciālists Dīns Hemers (*Dean Hamer*) 2003. g. izskaidroja vīriešu homoseksualitāti ar gēna Xq28 esamību. Gadu vēlāk Hemers publicēja sensacionālu grāmatu⁵⁰, kurā izteica hipotēzi, ka cilvēka reliģiozitāti nosaka viens gēns VMAT2 — Dieva gēns. Salīdzinājais vairāk nekā divus tūkstošus DNS paraugu, zinātnieks secināja, ka cilvēka spēja ticēt Dievam un tieksme uz garīgumu ir ģenētiski determinēta. Ģenētiķu interesi piesaistījis altruisms: vai altruisms ir cilvēku gēnos, vai arī tiek iemācīts kā kulturālās evolūcijas produkts. Baltijas valstu iedzīvotājiem aktuāla ir diskusija par baltu gēnu. Pilnīgi droši var apgalvot, ka vistuvākajā nākotnē sagaidāma biheivioristiskās ģenētikas atklājumu lavīna. Tomēr atklājumi, kas apstiprina un izskaidro ģenētiskā determinisma postulātus, ir ļoti slepeni, jo var izraisīt teorētiskā rasisma atdzimšanu. Piem., plašu rezonansi izraisīja Nobela laureāta psiholoģijā un medicīnā Džeimsa Vatsona 2007. g. žurnālā *The Times* izteiktās bažas par Āfrikas attīstības iespējām: “[I am] inherently gloomy about the prospect of Africa [because] all our social policies are based on the fact that their intelligence is the same as ours — whereas all the testing says not really”. Sniegto paziņojumu iztulkoja kā rasistisku, un Vatsons tika atlaists no darba.

Šī incidenta sakarā rodas principiāli jautājumi: “Kam ir jādod priekšroka — zinātniskai patiesībai vai metafiziskam politkorektumam? Kura ir tā “modrā acs”, kas seko, lai mēs visi būtu politkorekti un kas ir tas latentais spēks, kas rīt liks izmest tevi no darba, ja šodien būsi bijis politnekorekts?” Atzistos, ka es atbildi nezinu, un, patiesību sakot, baidos rakstīt visu, ko domāju.

Ģenētiskā determinisma loma indivīda preferenču formēšanā ir ievērojama, tomēr šis faktors noteikti nav vienīgais, jo, piem., valsts likumu sistēma neapšaubāmi ietekmē cilvēku preferences. Kā apgalvoja Galtons, cilvēka iedzimto psiholoģisko fundamentu ietekmē vide. Tāpēc sociālekonomiskās izturēšanās skolas trīskārtējās spirāles — gēni, organisms un vide (*The Triple Helix: Gene, Organism, and Environment*) aktuālākais uzdevums ir, izmantojot empīrisko un analītisko rezolūciju, noteikt preferenču daudzveidības primāros faktorus un klasificēt preferenču būtiskās īpašības — sastādīt preferenču īpašību katalogu (izprast baltās gaismas pilno spektru). Tālāk ar sintētiski deduktīvo kompozīcijas metodi noteikt indivīda izturēšanās izpausmes, kas izriet no preferenču īpašību kopuma. Iegūtās zināšanas praksē ļaus sekmīgi komplektēt harmoniskas grupas — tam nolūkam pietiek veikt konkrēto indivīdu preferenču zinātnisku spektrālanalīzi un prognozēt tā vai cita konkrēta indivīda izturēšanos.

Sacītais jau izsenis plaši tiek realizēts praksē. Tiešām, ir neskaitāmi piemēri idejas sekmīgiem pielietojumiem. Atsevišķos periodos pieņemšanai darbā būtiska nozīme bija personu raksturojumiem kā primitīvai preferenču spektrālanalīzei: “raksturs līdzsvarots un nordisks — īstens ārietis”, “politiski izglītots, morāli noturīgs”. Tagad firmu personāldaļās psihologi vērtē pretendenta spēju “strādāt komandā”. Banķieri slepeni vāc informāciju par potenciālo debitoru noslieci uz krāpšanu, deponenti savukārt kā no velna baidās no blēdīgiem banķieriem. Futbola treneris, karaspēka daļas komandieris,

firmas īpašnieks prasmīgi izmanto potenciālo komandas locekļu preferenču spektrālanalīzi. Laiku pa laikam uzzinām fragmentāras detaļas par sociālekonomiskās izturēšanās teorijas rezultātu izmantošanu speciālistu darbā. Žēl, ka publiska sistemātiska trīskārtējās spirāles zinātniskā pētniecība nenotiek un ir tāda kā nelegāla. Skolās joprojām bezcerīgi eksperimentē ar apdāvinātu un neapdāvinātu bērnu integrāciju, jo bērnu separācija rezonējošās sinerģijas grupās ir aizliegta.

5.6. Grupas locekļu preferenču koriģēšana

Līdzīgi kā ar daudzveidīgiem mārketinga paņēmieniem panāk firmas peļņas pieaugumu, tā ar grupas indivīdu preferenču koriģēšanu var panākt grupas labklājības strauju pieaugumu. Pastāv iespēja cilvēku preferences transformēt grupas konsolidācijas vajadzībām piemērotā veidā ar sugēstijas, reliģijas, spēcīgas ideoloģijas, pamudināšanas, paternalisma vai bargu represiju palīdzību. Vēsturiski tā ir noticis daudz reižu un notiek joprojām. Kaut arī šāds ceļš ir pretrunā ar indivīda brīvību un tiesībām būt atšķirīgam, tomēr superracionālisma paradigma to atļaus. Ir vispārzināmi sekmīgi grupu konsolidācijas pasākumi, kas pamatojas uz etnisko solidaritāti. Piem., nav šaubu, ka somu tautas sociālekonomiskie panākumi izskaidrojami ar indivīdu preferenču homogenitāti, kas saglabāta, pat atrodoties Krievijas impērijas sastāvā. Esmu lasījis par ķīniešu etnisko solidaritāti. Aleksandrs Solžeņicins (*Александр Исаевич Солженицын*) ievērojamajā grāmatā *Двести лет вместе. 1795–1995 (Divsimt gadu kopā. 1795–1995)*⁵¹ raksta par ebreju tautas visu laiku etnisko solidaritāti, kas tiem dod noteiktas priekšrocības. Tomēr daudzās valstīs, tai skaitā Latvijā, notikusi etnosu metizācija un, vispārīgi runājot, pēc “asiņu balss” konsolidēt latvijiešu preferences kļuvis neiespējami.

Katrs cilvēks ir tāds, kā ir, un nevienam nav tiesību varmācīgi ar ģenētiskās inženieri-

jas, bioķīmijas vai kastrācijas palīdzību transformēt cilvēka preferences. Turklāt cilvēku ģenētiski determinētās īpašības pārveidot nav pat iespējams, jo "suns spalvu met, tikumu nemet". Kā vienīgo politkorekto pozitīvo risinājumu rekomendējam cilvēkiem atbilstoši preferenču spektram apzināti pašorganizēties homogēnās grupās, lai būtu iespējami labprātīgi noturīgi sociālie kontrakti un savstarpēja uzticēšanās. Homogēnās grupas ietvaros, indivīdiem maksimizējot derīgumu, automātiski tiek eliminēta indivīdu antisociālā izturēšanās un krāpšana asimetriskās informācijas dēļ, novērsta egoisma epidēmija. Rezultātā kļūst iespējams tā sauktais nožogotais (hedžētais) liberālisms. Saliedētās grupas lieluma ziņā var būt dažādas atbilstoši sociālekonomiskās spēles mērogam. Grupa var būt zemnieku kooperatīvs, kas apsaimnieko divus tūkstošus hektāru zemes un kopīgi svin Līgo svētkus. Tā var būt matemātikā apdāvinātu intraverstu skolēnu klase, kurā divi neiederīgi daudzoņas tūlīt sagrauj komfortablu un produktīvo mācību gaisotni. Ja deviņstāvu mājā vienas kāpņu telpas iedzīvotāji nespēj vienoties par kārtības uzturēšanu, jāatrod ģimeņu pārgrupēšanas praktiski realizējami mehānismi. Tā nav diskriminācija, gluži vienkārši respektējam, ka dažiem cilvēkiem patīk tīras grīdas un neaprstātas sienas, citiem patīk justies brīviem un negribas „būt pedantiem”.

Homogēno grupu raksturo latviešu sakāmvārds “Parādi man savus draugus un es pateikšu, kas tu esi”. Nožogotā humāno saturu pauž dialektiskais latviešu sakāmvārds “Jo augstāks žogs, jo miļāki kaimiņi”. Mēs kategoriski atsakāmies vērtēt vienus cilvēkus par labākiem salīdzinājumā ar citiem, bet apgalvojam, ka cilvēki ir atšķirīgi, un pastāvam uz to, ka labklājība principā nav sasniedzama neviendabīgās grupās. Leģendārais Bābeles tornis un dokumentētā vēsture atkal un atkal apstiprina sacīto. Piem., Latvijas vēstures pētnieki ⁵² Latvijas ekonomikas straujo attīstību Rīgā, Vidzemē, Kurzemē laikā no 1900. līdz 1913. g., vispārīgi runājot, izskaidro

ar latviešu un vāciešu dominanti. Savukārt “mazattīstītājās Latgales pilsētās, kur domnēja ebreji, pastāvēja šaurs darba tirgus un vietējie lauku iedzīvotāji devās darbā uz Krievijas guberņām un Rīgu”. Ja Beļģijā flāmiem un valoniem preferences principiāli atšķirīgas, labāk dzīvot atsevišķi, nekā konfliktēt. Cilvēki to saprot un tā arī notiks. Lai pastāv kinoteātri, kur atļauts ēst, dzert, smēķēt un piekopt seksu, bet lai pastāv arī kinoteātri, kur tas ir aizliegts.

Trīspusējās komisijas (*Trilateral Commission*) ietekmīgs loceklis Zbignevs Bžežinskis (*Zbigniew Brzezinski*) raksturo pašreizējo nacionālas valsts un globalizētās pasaules savstarpējo attiecību dialektiku: “Valsts-nācija kā cilvēka dzīves organizācijas fundamentāla vienība pārstājusi būt galvenais radošais spēks: starptautiskās bankas un multinacionālās korporācijas darbojas un plāno terminos, kas tālu apsteidz valstu-nāciju politiskās koncepcijas.” Tomēr Samjuels P. Hantingtons (*Samuel Phillips Huntington*, 1927–2008) darbā *Clash of Civilizations* (Civilizāciju sadursme)⁵³ pietuvoties Ničes sacītajam, prognozējot, ka 21. gs. politiku noteiks kultūru sadursme, bet ekonomiskajiem un ideoloģiskajiem faktoriem nebūs izšķiroša loma. Notikumi liecina, ka neautarķisko grupu savstarpējās attiecības transformējas eksternalitāšu internalizācijas virzienā. Piem., 2011. g. septembrī Nīderlande ierosināja, lai Eiropas Komisija pārņem savā tiešā kontrolē lēmumus par dziļos parādos nonākušo valstu budžeta veidošanu, kas līdz šim, dabiski, bija nacionālo valdību prerogatīva. Pilnīgā saskaņā ar autora paustajām prognozēm izskan ideja par nordisko valstu konfederāciju.

6. Nobeigums

Visās sistēmās entropija pieaug, ja vien kādi ārēji faktori nerada entropijas samazināšanos vai vismaz neurtur to nemainīgu. Attiecinot uz cilvēku grupām, entropijas palielināšanās likums nozīmē: katrā cilvēku grupā likumsakarīgi pieaug egoistiski

racionālais individuālisms, ja vien kāda augstāka vara to neaptur. Egoistiski racionāls indivīds, kas pazaudējis bioloģiskos sugas izdzīvošanas instinktus, apzinās tikai savas personīgās vajadzības un ignorē grupas intereses, kaut gan pats var eksistēt tikai grupā. Ja grupā nerodas stratēģijas līderi, kas ar pārliecināšanu, paternitāti un represijām kā “nepieciešamo ļaunumu” (*necessary evil*) spēj ietekmēt egoistiski racionālo indivīdu izturēšanos un īstenot ilgtermiņa stratēģiju, grupas struktūra degradējas un iestājas negatīvā harmonija. Robežgadījumā indivīdu mijiedarbības rezultātā iestājas līdzsvara situācija, kas traktējama kā sociuma struktūras pilnīgs sairums pēc Lieldienu salu parauga. Ekonomikas teorija nespēj būt tīri pozitīva un spiesta normatīvi vērtēt indivīdu subjektīvās preferences, paredzēt represiju mehānismus un manipulācijas. Džūlians Benda 1927. g. analizēja sociālekonomisko spēļu noteikumu formēšanas paradigmas maiņu Vācijā, Itālijā, Francijā. Toreiz intelektuāļi masveidā pieņēma reālistisko doktrīnu, jo vēlējās pielikt punktu garīgajam apjukumam, ko izraisīja filozofiskās sistēmas, “kas neviena nedod drošas zināšanas, bet drūzmējas, slavīnot savus pretrunīgos absolūtus”. Intelektuāļi vilās savos priekšgājējos — garīgajos skolotājos, kas ticēja, ka taisnīgums un mīlestība pēkšņi kļūs par tautu dvēseles būtību. Vilšanos pastiprināja milzīgais kontrasts starp ideālistiskajiem pareģojumiem un notikumiem, kas sekoja. Tagad vilšanos pastiprina milzīgais kontrasts starp tehnoloģiskajām iespējām un sociālekonomisko procesu ilgstošo galējo neefektivitāti, pamatotu izmisumu rada pareģojumi par notikumiem, kas sekos. Eiropā ir sākusies sociālekonomisko spēļu noteikumu formēšanas un aģentu selekcijas paradigmas maiņa, kas spoži apstiprina Hēgeļa dialektikas nolieguma nolieguma likumu. Iedzimtu ģenētisku atšķirību, iedzimtu bioloģisku instinktu un cilts ilgstošā priekšvēsturē radušos stereotipu dēļ cilvēku preferences ir dažādas, bet absolūtas metapreferences, kas ļauj ran-

žēt indivīdu preferences, neeksistē, tāpēc formulējumi “labāks cilvēks”, “sliktāks cilvēks” var būt tikai metafiziski. Mēs kategoriski atsakāmies no formulas “cilvēks A ir labāks par cilvēku B”, tomēr akceptējam formulu “cilvēka A preferences atšķiras no cilvēka B preferencēm”. Autora izstrādātie eksternalitāšu internalizācijas, internalitāšu eksternalizācijas un preferenču ekvivalences klašu jēdzieni dod iespēju izvairīties no nepieciešamības ranžēt indivīdu preferences. Centrālais konstruktīvais jēdziens ir homogēna indivīdu grupa — cilvēku grupa, kas raksturojas ar preferenču sistēmu galveno komponentu apriju saskaņā atbilstoši formulai “mēs te visi esam tādi”. Matemātiski pierādāms, ka šādā grupā eksistē kolektīva vērtību sistēma, kas sintezē individuālās vērtību sistēmas, un tādējādi iespējams konsensuss lēmumu pieņemšanā, iespējami noturīgi sociālie kontrakti — iespējama indivīdu superracionāla izturēšanās un nožogots liberālisms. Ģenētiskā izturēšanās teorija pēta grupu homogenitātes nosacījumus — saderīgu “astronautu grupu” veidošanas principus, kad eksternalitāšu internalizācijas rezultātā individuālo centienu rezonanse rada grupas locekļu mijiedarbības sinerģiju. Kritiski jāatzīst, ka dotā pieeja nespēj pilnībā izslēgt metafiziskos faktorus, ja materiālo pasauli saistām ar garīgo pasauli, tomēr tā pārnes metafiziku uz fundamentāliem pirmpostulātiem un tādējādi ļauj universitāšu akadēmiskajās programmās mikroekonomiku veidot kā pozitīvu zinātņi.

Avoti un piezīmes

- Termins “preferences” (nevis latviskotais “priekšrocības”) lietots tāpēc, ka tas ir plaši aprobežs. Galvenais teorētiskais jēdziens ir “indivīda preferenču sistēma”, kas pakļaujas aksiomām un ko var definēt ar atbilstošu derīguma funkciju.
- Varian H. R. *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*. Fourth Edition. W. W. Norton & Company, 1996; Вэриан Х. Р. *Микроэкономика. Промежуточный*

- уровень. *Современный подход*. Москва: "ЮНИТИ", 1997; Colander D. C. *Microeconomics*. Eight Edition. McGraw-Hill, Irwin, 2010; Jaunzems A. *Mikroekonomika*. Vidēja teorētiskā līmeņa kurss. 1. daļa. Liepāja: Ventspils Augstskola, LiePA, 2008. 555 lpp.; Jaunzems A. *Mikroekonomika*. Vidēja teorētiskā līmeņa kurss. 2. daļa. Rīga: Drukātava, 2009. 311 lpp.
- ³ Jaunzems A. Eksternalitāšu internalizācijas dialektika. Grāmatā: *Sabiedrība un kultūra*. Rakstu krājums, VIII. Sast. Medveckis A. Liepāja: LiePA, 2006. 317.–331. lpp.
- ⁴ Jaunzems A. *Mikroekonomika*. Vidēja teorētiskā līmeņa kurss. 1. daļa. Liepāja: Ventspils Augstskola, LiePA, 2008. 555 lpp.; Jaunzems, A. *Mikroekonomika*. Vidēja teorētiskā līmeņa kurss. 2. daļa. Rīga: Drukātava, 2009. 311. lpp.
- ⁵ Annas J. *Plato: A very short introduction*. Oxford University Press, 2003; Enasa Dž. *Platons. Ļoti saistošs ievads*. Literatūras un filozofijas portāls 1/4 Satori, 2008. P. 80.
- ⁶ Cicerons M. T. *Par valsti*. Rīga: Zvaigzne ABC, 2009.
- ⁷ <http://www.ventasbalss.lv/blogs/read/24>
- ⁸ Бенда Ж. *Предательство интеллектуалов*. Перевод с французского. Москва: ИРИСЭН, Социум, 2009. С. 198.
- ⁹ *Mārtiņa Lutera Lielais Katehisms*. Augsburgas institūts, 2000.
- ¹⁰ Ницше Ф. *По ту сторону добра и зла: Сочинения*. Москва: Эксмо, 2009. 848 с. С. 641.
- ¹¹ Бенда Ж. *Предательство интеллектуалов*.
- ¹² Jāņa Evaņģēlijs. (38)–(59).
- ¹³ Jaunzems A. Eksternalitāšu internalizācijas dialektika. Grāmatā: *Sabiedrība un kultūra*. Rakstu krājums, VIII. 31.–331. lpp.
- ¹⁴ Фергюсон, Н. *Восхождение денег. Финансовая история мира*. Москва: Издательство Астрель: CORPUS, 2010.
- ¹⁵ Bīdenkopfs K. Tirgus mehānismi un sabiedrība. *Diena*. 1999. 27. sept.
- ¹⁶ Debreu G. *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*. Yale University Press, 1959; Debrē Ž. *Vērtības teorija. Ekonomiskā līdzsvara aksiomātiskā analīze*. Rīga: Latvijas Akadēmiskā bibliotēka, 1997.
- ¹⁷ Коуз Р. *Фирма, рынок и право*. Москва: Новое издательство. 2007. (Библиотека фонда "Либеральная миссия"); Хайек Ф. *Индивидуализм и экономический порядок*. Челябинск: Социум, 2011. (Серия "Австрийская школа". Выпуск 24).
- ¹⁸ Colander D. C. *Microeconomics*. Eight Edition. McGraw-Hill, Irwin, 2010. P. 512.
- ¹⁹ Tirole J. *The theory of industrial organization*. Seventh Edition. The MIT Press, 1997; Тироль Ж. *Рынки и рыночная власть. Теория организации промышленности*. Том 1. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2000. С. 27.
- ²⁰ Макиавелли Н. *Государь*. Санкт-Петербург: Кристалл, 2001.
- ²¹ Jaunzems A. *Mikroekonomika*. Vidēja teorētiskā līmeņa kurss. 2. daļa. 311. lpp.; Gintis H. *Game Theory Evolving*, Second Edition. Princeton University Press, 2009.
- ²² Jaunzems A. Trimatricu spēles: interpretācijas un pielietojumi sociālekonomisko situāciju stabilitātes analizē. Grāmatā: *Sabiedrība un kultūra*. Rakstu krājums. Sast. Arturs Medveckis. Liepāja: LiePA, 2009. 521.–534. lpp.
- ²³ *Математика и кибернетика в экономике*. Словарь-справочник. Москва: Издательство Экономика, 1975.
- ²⁴ Diamond J. M. *Collapse: How Societies choose to fail or succeed*, 2005.
- ²⁵ Veblen T. B. *Theory of the Leisure Class*. 1899.
- ²⁶ Stranga A. Divdesmitais, ekstrēmisma gadsimts. Grāmatā: Spekke A. *Latvijas vēsture*. Rīga: Jumava, 2003. Sadaļa "Piezīmes un bibliogrāfija".
- ²⁷ Dawkins R. *The Selfish Gene*. 1976.

- ²⁸ Фергюсон Н. *Восхождение денег. Финансовая история мира*. Москва: Издательство Астрель: CORPUS, 2010.
- ²⁹ *Bībele*. 1965. gada izdevuma revidētais teksts. Rīga: Latvijas Bībeles biedrība, 1998; Bellers S. *Antisemitisms. Ļoti saistošs ievads*. Izdevējs: Literatūras un filozofijas portāls 1/4 Satori, 2008.
- ³⁰ *Bībele*. 1965. gada izdevuma revidētais teksts. (23:27, 23:29, 23:30) Rīga: Latvijas Bībeles biedrība, 1998; Bellers S. *Antisemitisms. Ļoti saistošs ievads*.
- ³¹ Beller S. *Antisemitism: A very short introduction*. Oxford University Press, 2003; Bellers S. *Antisemitisms. Ļoti saistošs ievads*.
- ³² *Delfi.lv* 2011. 16. marts.
- ³³ Faye G. *Le coup d etat mondial. Edition Laencre*. Paris, 2004.
- ³⁴ Brennan G. H., Buchanan J. M. *The Reason of Rules. Constitutional Political Economy*. Cambridge University Press, 1985; Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. *Причина правил. Конституционная политическая экономия*. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2005.
- ³⁵ *Delfi.lv*, 2011. 16. marts.
- ³⁶ Akerlof G. The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*. 1970. Nr. 84.
- ³⁷ *Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Washington D. C.: The World Bank, 2002.
- ³⁸ Jaunzems A. Eksternalitāšu internalizācijas dialektika. Grāmatā: *Sabiedrība un kultūra*. Rakstu krājums, VIII. 317.–331. lpp.; *Latvijas vēsture. 20. gadsimts*. Autoru kolektīvs. (Bleire D., Butulis I. u.c.). Rīga: Jumava, 2005.
- ³⁹ Komenskis J. A. *Lielā didaktika*. Rīga: Zvaigzne, 1992; Comenius J. A. *Didactica Magna*. 1632.
- ⁴⁰ Бенда Ж. *Предательство интеллектуалов*.
- ⁴¹ Гелбрейт Дж. *Новое индустриальное общество*: Перевод с английского. Москва: ООО "Транзиткнига", 2004.
- ⁴² Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. *Причина правил. Конституционная политическая экономия*. С. 123.
- ⁴³ Kants I. *Kas ir apgaismība?* Rīga: Zvaigzne ABC, 2000.
- ⁴⁴ Kenneth J. A. *Social Choice and Individual Values*. Second Edition. New Haven and London: Yale University Press, 1963; Кеннет Дж. Э. *Коллективный выбор и индивидуальные ценности*. Москва: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.
- ⁴⁵ Knight F. H. *The Ethics of Competition*. 1962.
- ⁴⁶ Piezīme: termins "nožogošana, hedžēšana" aizgūts no riska analīzes (sk. Jaunzems A. *Risku analīze un vadīšana*. Rīga: Drukātava, 2009. 360 lpp.). Angļu *to hedge one's bets* — nodrošināties pret zaudējumiem.
- ⁴⁷ Turpat.
- ⁴⁸ Jaunzems A. Eksternalitāšu internalizācijas dialektika. Grāmatā: *Sabiedrība un kultūra*. Rakstu krājums, VIII. 317.–331. lpp.
- ⁴⁹ Turpat.
- ⁵⁰ Hamer D. *The God Gene: How Faith is Hardwired into our Genes*. Doubleday, 2004.
- ⁵¹ Солженицын А. И. *Двести лет вместе (1795–1995)*. Москва: Русский Путь, 2001.
- ⁵² *Latvijas vēsture. 20. gadsimts*. Autoru kolektīvs. Rīga: Jumava, 2005.
- ⁵³ Huntington S. P. *Clash of Civilisations*. 1993.

ASYMMETRIC INFORMATION AND ARROW'S THEOREM IN MICROECONOMICS

Andrejs Jaunzems

Summary

Key words: *market, preferences of individuals, asymmetric information, game, rationality, superrationality, hedged liberalism*

The global crisis of confidence creates huge transaction costs because of asymmetric information in markets due to egoistical rationale decisions of individuals leading to the antisocial Nash equilibrium. The famous spontaneous harmony of liberalism does not work in extremely inhomogeneous societies. The Arrows' theorem proves the impossibility to consolidate preferences of individuals in order to get solidarily accepted social choices generally. The economists and politicians discuss muscular liberalism, libertarian paternalism, and even the moral component in economics. But morality as a metaphysical category does not fit in microeconomics that tends to be a positive science! In order to justify the positive character of liberalism, we introduce the concept of equivalence classes of preferences. In such classes hedged against undesirable externalities it is possible to construct solidarily accepted social preferences. The resolution of compatible individuals is based on behavioural genetics and Triple Helix: gene, organism, and environment.