

Subiektywistyczna teoria wartości

Autor: **Robert P. Murphy**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Marcin Pasikowski**

W [poprzednim artykule](#) wymieniłem niektóre z najważniejszych wad kosztowych teorii wartości. W tym artykule wyłożę podstawy współczesnego, subiektywistycznego podejścia do teorii cen i pokażę, jak dużym postępem jest ono w stosunku do teorii kosztowej.



Indywidualne preferencje podstawą podejścia austriaków

Pomimo że „rewolucja marginalistyczna” z lat siedemdziesiątych XIX w. to trzy niezależne odkrycia [Léona Walrasa](#), [Williamy Stanley'a Jevonsa](#) oraz założyciela szkoły austriackiej, [Carla Mengera](#), skupię się na teorii cen rozwiniętej przez szkołę austriacką.

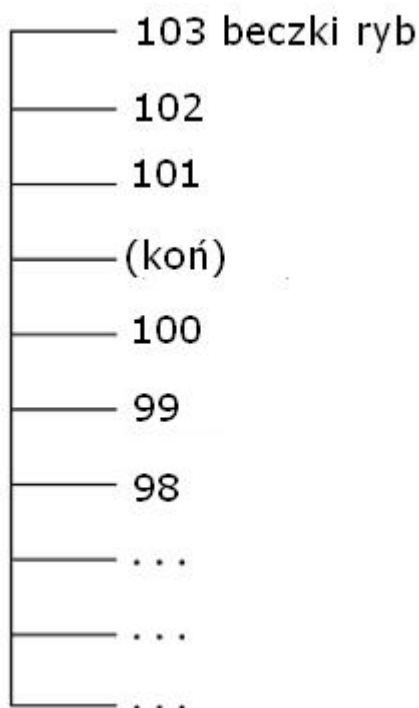
Ponadto przedstawię bardziej współczesne ujęcie tej teorii, rozwinięte przez Murraya Rothbarda w *Ekonomii wolnego rynku*.

Podejście wczesnych austriaków, jak np. to Böhm-Bawerka, które dopracował teorię zaproponowaną przez Mengera, różni się w niektórych szczegółach do podejścia Rothbarda. Niektóre z tych ujęć mogą wyglądać (z naszej perspektywy) na ślepe uliczki, których dzisiaj byśmy uniknęli.

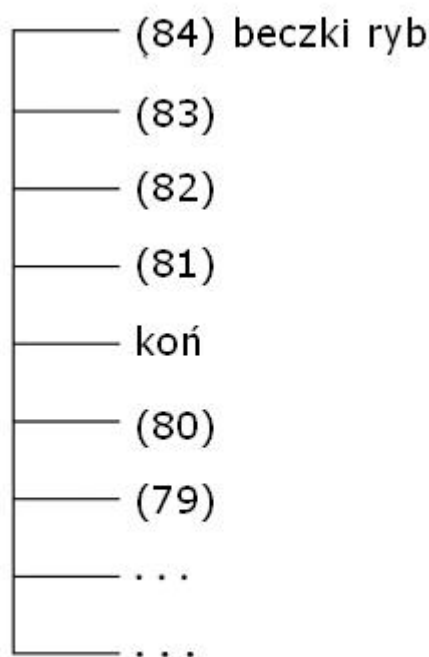
W swym punkcie wyjścia austriacka teoria cen zakłada, że jednostka posiada rankingi kolejnych jednostek towarów i usług. Teoria szkoły austriackiej nie potrzebuje założenia, że jednostki przypisują konkretne ilości jednostek szczęścia lub „użyteczności” do różnych dóbr. Wystarczy bowiem, że mogą one te dobra uporządkować od najbardziej do najmniej preferowanych.

Jeśli przyjrzymy się liczbowemu przykładowi ze stron 233–236 z I tomu *Ekonomii wolnego rynku*, to zobaczymy, jak współcześni austriacy wyjaśniają tworzenie się cen. Powiedzmy, że istnieje dwóch mężczyzn: Smith i Johnson. Smith posiada dużo beczek ryb, podczas gdy Johnson posiada konia. Poniższy diagram pokazuje, w jaki sposób tych dwóch mężczyzn subiektywnie ocenia różne liczby ryb i koni:

Subiektywne oceny Smitha:



Subiektywne oceny Johnsona:



Nawiasy w diagramach powyżej oznaczają, że osoba nie posiada danych przedmiotów, ale potrafi sobie wyobrazić i porównać ich posiadanie z rzeczywistym stanem posiadania. Możemy zauważyć, że Smith ceni 103 beczki ryb bardziej niż 102 lub 101 beczek. Czwartą w kolejności rzeczą, której pragnie Smith, jest koń (którego aktualnie nie posiada). Kolejną najlepszą sytuację byłoby posiadanie 100 beczek ryb i tak dalej.

Johnson aktualnie nie posiada żadnych ryb, jednak ceni najwyżej 84 beczki ryb, potem 83, 82 itd. Piątym najlepszym rezultatem (z tych, które

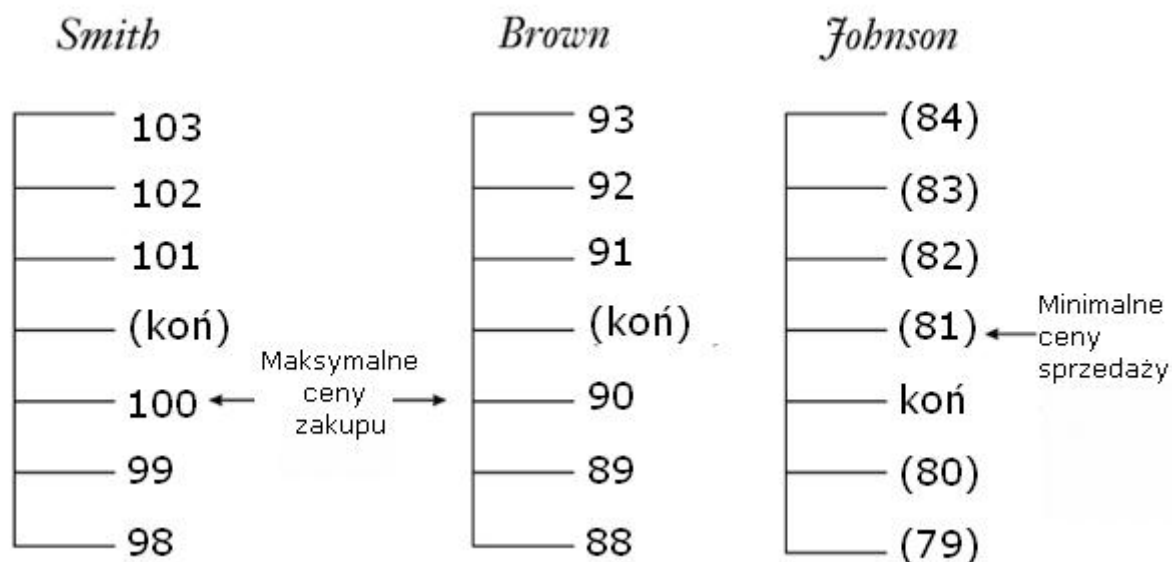
rozważa) byłoby posiadać tylko konia, którego już ma. Następnym w kolejności byłby brak konia, ale w zamian posiadanie 80 beczek ryb itd.

Skoro już wiemy, jak odczytywać te diagramy, możemy zauważyć, że da się osiągnąć tutaj pewien „zysk z handlu”. Ponieważ wartość ekonomiczna jest subiektywna, możliwa jest sytuacja, w której dwóch mężczyzn wymieni część swej własności między sobą i oboje odejdą z przedmiotem „o większej wartości”. Nie byłoby to prawdą, jeśli dobra posiadałyby obiektywną, wewnętrzną wartość. Nie byłoby możliwe na przykład, żeby obaj odeszli po wymianie z przedmiotami cięższymi. Ale skoro wartość jest subiektywna, a dobrowolny handel jest grą o sumie dodatniej, obie strony osiągają korzyści, oddając coś o mniejszej wartości w zamian za coś o większej wartości.

Ustalanie ceny (równowagi)

Z samej analizy rankingu preferencji Smitha i Johnsona, jak pisze Rothbard, nie możemy ustalić dokładnego kursu wymiany lub „ceny” konia wyrażonej w rybach. Możemy tylko ustalić zakres możliwych cen. Możemy stwierdzić, że Smith mógłby się zgodzić na oddanie najwyżej 100 beczek ryb w zamian za konia, podczas gdy Johnson za niego zażądałby najmniej 81 beczek ryb. Stąd, w razie wymiany, analiza ekonomiczna podpowiada nam, że cena konia będzie zawierała się w zakresie od 81 do 100 beczek ryb. (By określić dokładniejszą cenę, potrzebne byłyby nam inne dane, takie jak np. umiejętności negocjacyjne obu mężczyzn).

Tę pośrednią strefę możemy jednak zawęzić, wprowadzając więcej ludzi na rynek oraz czyniąc skromne założenie o procesie negocjacji. By to zademonstrować, Rothbard wprowadza trzecią osobę — Browna — który (podobnie jak Smith) na starcie posiada ryby, ale nie posiada konia. Oto rankingi preferencji trzech mężczyzn.



Jak pokazuje diagram, Brown jest w stanie zaoferować najwyżej 90 beczek ryb za konia Johnsona, w przeciwieństwie do Smitha, który jest gotów zaoferować do 100 beczek.

Teoretycznie jest możliwe, żeby Brown i Johnson dokonali wymiany. Obaj odnieśliby subiektywną korzyść, jeśli Johnson dałby Brownowi konia w zamian za, powiedzmy, 89 beczek ryb.

Rothbard jednak twierdzi, że wynik takiej wymiany nie doprowadziłby do równowagi z powodu możliwego sprzeciwu Smitha. Mógłby on powiedzieć do Johnsona: „Chwileczkę, co ty wyprawiasz? Dlaczego dajesz konia Brownowi za jedyne 89 beczek, podczas gdy ja chętnie dam ci 90?”.

Jeśli zdefiniujemy cenę równowagi jako cenę, której nikt z uczestników rynku nie byłby gotów w ten sposób zakwestionować, wtedy wprowadzenie Browna zawęży zasięg możliwej równowagi. Co prawda handel Johnsona ze Smithem nadal jest możliwy, jednak w celu zatrzymania Browna przed przeszkadzaniem swymi kontrofertami w transakcji, zasięg możliwych cen za konia wynosi teraz od 91 do 100 beczek ryb. (Przypomnijmy, że początkowy zasięg był większy: od 81 do 100 beczek).

W miarę dochodzenia kolejnych uczestników rynku do grona gotowych na wymianę koni i ryb, zakres możliwych cen równowagi zawęży się. Ostatecznie może się zmniejszyć do pojedynczego punktu. Rothbard pokazuje następnie, w jaki sposób ekonomista mógłby przeanalizować rankingi preferencji i

skonstruować bardziej nam znany wykres krzywych podaży i popytu, które przecinają się w miejscu ceny równowagi.

Podejście subiektywistyczne jest kompletną teorią formowania się cen

Zauważmy, że według przykładu Rothbarda, cenę konia (wyrażoną w rybach) możemy wytłumaczyć bez żadnych odniesień do innych cen w gospodarce. Brak takiej możliwości był jedną z największych wad kosztowej teorii wartości. Mówiąc, że (na przykład) cena samochodu „musi” wynosić 10 000 USD z powodu kosztu stali, gumy, szkła i pracy użytych przy jego produkcji, kosztowa teoria wartości wyjaśniała tylko jedną ceną (samochodu) w stosunku do innych cen (stali, gumy, szkła itp.). Kosztowa teoria wartości nie tłumaczyła cen rynkowych posługując się bardziej fundamentalnymi kryteriami. Rothbard osiągnął to w swoim przykładzie rynku ryb i koni.

Zauważmy także, że podejście Rothbarda można zastosować do każdego dobra lub usługi. Nie ma znaczenia, czy konie były hodowane na sprzedaż, czy zostały schwytane „za darmo” w dzień poprzedzający transakcję. Podejście subiektywistyczne wyjaśnia zarówno cenę obrazów Picassa, jak i masła orzechowego. W przeciwieństwie do niego, kosztowa teoria wartości może co najwyżej wytłumaczyć (długoterminową) cenę dóbr reprodukowalnych.

Jest to szczególnie ważne w dzisiejszych czasach, gdy często wycenia się cyfrowy zapis, na co ostatnio zwrócił moją uwagę Jeff Tucker. Produkcja takich dóbr jak e-booki odznacza się pewnymi kosztami stałymi, ale praktycznie zerowymi kosztami krańcowymi. Zapłaciwszy autorowi za treść (oraz zapewniwszy sobie sieć dystrybucji), koszty produkcji dla wydawcy pozostają takie same przy sprzedaży dziesięciu lub dziesięciu milionów e-booków. W tej sytuacji teoria subiektywistyczna jest jedynym sensownym podejściem, nawet jeśli na pierwszy rzut oka e-book wygląda na dobro reprodukowalne i wydawałoby się, że teoria kosztowa znalazłaby tu zastosowanie.

Subiektywistyczna (krańcowa) teoria zawiera w sobie prawdę teorii kosztowej

Subiektywistyczna teoria zawiera w sobie prawdę teorii kosztowej. Innymi słowy: ta ograniczona liczba przypadków, które mogą być wyjaśnione przy pomocy teorii kosztowej, mogą zostać również wytłumaczone teorią

subiektywistyczną. Ekonomiści muszą tylko wziąć pod uwagę użyteczność krańcową — czyli to, że ludzie dokonują wymiany używając konkretnych jednostek towarów, a nie ich całych klas. (By dowiedzieć się więcej o użyteczności krańcowej, zobacz [ten artykuł](#)).

Na przykład kosztowa teoria wartości mówi, że jeśli cena dobra spadłaby poniżej kosztu jego produkcji, producenci zaczęliby produkować alternatywne produkty i w rezultacie spadek podaży podniósłby ceny. Podejście subiektywistyczne może doprowadzić do tego samego wniosku, ponieważ jednostki przeznaczyłyby pierwszego konia na ważniejsze cele niż trzeciego konia. Stąd użyteczność krańcowa pierwszego konia jest wyższa niż trzeciego, a w miarę zmniejszania się ilości koni ich cena rynkowa będzie rosła, zgodnie z opisanym powyżej podejściem Rothbarda (nie jest to oczywiste w powyższym przykładzie, w którym dla uproszczenia występował tylko jeden koń).

Wnioski

Subiektywistyczne, krańcowe podejście do teorii cen jest lepsze od starszej teorii kosztowej. Współczesne podejście subiektywistyczne opiera wyjaśnienie kształtowania się cen rynkowych na bardziej solidnych fundamentach. Teoria subiektywistyczna może wyjaśnić te same przypadki co teoria kosztowa, ale także wiele innych, niemożliwych przez nią do wytłumaczenia.