

Co ma z tym wspólnego koszt?

Autor: Joseph T. Salerno

Tłumaczenie: Monika Sznajder

Źródło: mises.org

Trzy tygodnie temu przeczytałem informację, iż na aukcji zorganizowanej przez Sotheby w Genewie sprzedano wyszukany, 24.78-karatowy diament „o intensywnie różowym kolorze” za cenę 46 158 674 dolarów. Zakupu „Różowego Graffa”, jak go nazwano zaraz po transakcji, dokonał londyński jubiler Laurence



Graff, ustanawiając tym samym rekordową cenę za kamień szlachetny wystawiony na aukcję — ponad podwójnie wyższą od poprzedniego rekordu, 24.3 milionów dolarów, za które Graff kupił 35.56-karatowy niebieski diament Wittelsbacha w 2008 r. Nigdzie w artykule nie znajdziemy wzmianki o kosztach produkcji któregośkolwiek z tych kamieni, choć przypuszczam, że w obu przypadkach były nikłym ułamkiem ceny samego diamentu.

W zeszłym tygodniu wybrałem się z żoną do Walgreena, aby kupić figurki bożonarodzeniowe do postawienia przed domem. Naszą uwagę przykuł bałwan na wystawie i postanowiliśmy go kupić, ale, jak się okazało, został już wyprzedany. Moja żona, negocjatorka z natury, zaproponowała menadżerowi sklepu sprzedaż bałwana z wystawy z pięciodolarowym upustem. Zgodził się, mimo iż bałwan z wystawy kosztował prawdopodobnie sklep pięć lub dziesięć dolarów więcej niż te w sklepie, jako że należy wliczyć dodatkową godzinę pracy sprzedawcy w celu rozpakowania produktu i złożenia go.

Zeszłej nocy chciałem kupić przez Internet bilety na mecz New Jersey Nets jako prezent gwiazdkowy. Netsowie to drużyna NBA, która przenoszona jest z New Jersey do Brooklynu w Nowym Jorku, ale tymczasowo (przez dwa najbliższe lata) gra w Prudential Center w Newark w stanie New Jersey. Dwunastego grudnia Netsi grają przeciwko Los Angeles Lakers. Ceny biletów w

górną, narożną sekcję zaczynają się od 24 dolarów, w niższej centralnej części od 160 a najniższą, gdzie możemy często zobaczyć sławnych ludzi, od 400. Dwa dni później Netsi grają mecz z 76ersami z Filadelfii: ceny biletów to odpowiednio jeden, dwadzieścia dziewięć i sto pięćdziesiąt dolarów. Zatem różnica w cenie w tych samych sektorach na mecz Lakersi kontra 76ersi jest dwa i pół razy wyższa w przypadku najdroższych miejsc i dwadzieścia cztery razy wyższa w przypadku najtańszych. Prawdopodobnie średni koszt organizacji meczu koszykarskiego na jednego widza w tej samej sekcji jest identyczny dla obu meczów i niewiele się różni w przypadku ludzi zajmujących inne miejsca na tym samym meczu.

Pomimo niezliczonych przykładów tego typu, z którymi regularnie spotykamy się podczas zakupów, większość ludzi nadal wychodzi z założenia, że koszty produkcji określają cenę. Co więcej, wierzą, że jeśli cena znacznie przewyższa koszty produkcji, jest to wynik oszustwa finansowego, monopolu albo jakiegoś innego, podłego systemu wprowadzonego przez producentów. Jednak, jak to znakomicie wytłumaczył prawie 140 lat temu Carl Menger, założyciel austriackiej szkoły ekonomii, wydatki ponoszone podczas produkcji danego towaru są całkowicie nieistotne w obliczu ustalenia jego ceny. Według Mengera cena rynkowa konkretnego dobra jest określana wyłącznie przez relatywne oszacowanie przez konsumentów i sprzedawców wartości tego dobra oraz wartości pieniędzy, przy uwzględnieniu dostępnej w danej chwili ilości dobra. Koszt poniesiony na pozyskanie siły roboczej i innych materiałów potrzebnych do wyprodukowania dobra nie ma absolutnie żadnego wpływu na cenę, którą ludzie są obecnie skłonni zapłacić w celu jego nabycia.

Menger posunął się nawet dalej, pokazując, że koszty produkcji towarów są tak naprawdę określone przez ich (przewidziane) ceny sprzedaży. Posługując się przykładem tytoniu, Menger twierdził, że jeśli ludzie straciliby całkowicie chęć korzystania z niego, wówczas nie tylko spadłyby do zera ceny papierosów, cygar i fajek, ale również tytoń i urządzenia stworzone do produkcji tych towarów przestałyby osiągać cenę wyższą niż zero niezależnie od poniesionych kosztów produkcji.

Dla Mengera i dzisiejszych członków szkoły austriackiej podstawowym źródłem wartości są nieprzerwane starania każdego człowieka, aby wykorzystać swoje rzadkie zasoby i pieniądze w celu polepszenia własnego dobrobytu poprzez interakcje w handlu i osiągnięcie najważniejszych celów i pragnień oraz

rezygnację z tych mniej istotnych. Obserwowane przez nas ceny rynkowe i koszty produkcji są po prostu manifestacją tego konfliktu pomiędzy rzadkością dóbr a nieograniczonymi potrzebami ludzkiej duszy. Jedynymi adekwatnymi „kosztami alternatywnymi” towarów, które kupujemy, są zarówno obecne lub przyszłe dobra, których się wyrzekamy oraz możliwa satysfakcja, z której rezygnujemy. To subiektywne doświadczenie wyrzeczenia i poświęcenia — i nie chodzi tu o jakąś odnotowaną sumę pieniędzy, którą w zeszłym miesiącu lub roku temu przekazał jeden człowiek drugiemu na wykonanie zlecenia — będzie ceną, która wpłynie na nasze decyzje dotyczące doboru towaru i tym samym określi koszty, które poniesiemy w okresie zakupów bożonarodzeniowych.

Dzisiejsi ekonomiści głównego nurtu opisują mengerowsko-austriacką teorię ceny jako „ekstremalną” i „stronniczą” oraz kładącą zbyt duży nacisk na wartość subiektywną, a ignorującą koszty produkcji. To jednak dokładnie owa stronniczość austriackiej teorii nadaje sens naszym rynkowym doświadczeniom. Drożej wyprodukowany bałwan „wystawowy” zostaje sprzedany za niższą cenę niż bałwan pakowany, ponieważ dla większości klientów jest on „używanym” przedmiotem o mniejszej wartości. Nie biorą pod uwagę włożonych wysiłków i wynagrodzenia sprzedawcy. Różowy Graff osiągnął tak wysoką cenę na aukcji, ponieważ jest tak bardzo rzadki w stosunku do ilości ludzi chcących go mieć oraz siły ich pragnienia posiadania go. Nawet jeśli koszty produkcji takiego diamentu pozostałyby takie same, nagłe odkrycie dziesięciu tysięcy diamentów identycznych z Różowym Graffem obniżyłoby jego cenę znacznie poniżej tej osiągniętej na aukcji. Nie muszę też uzasadniać tego, że cena tego samego miejsca na trybunach po dwóch dniach może osiągać różnicę 2300%, ponieważ dla większości fanów koszykówki uczestnictwo w meczu ze świetnymi Lakersami, o wspaniałej tradycji, którzy pokonują słabych Netsów, jest zdecydowanie bardziej preferowanym wyborem niż oglądanie nudnych zawodów między Netsami i równie nieszczęsnymi 76ersami.

Prawa dotyczące wartości i ceny odkryte przez Carla Mengera są uniwersalne i niezmiennie. Są prawdziwe i będą stosowane wszędzie i bez przerwy tak długo, jak ludzie będą świadomie dążyć do polepszenia swojego dobrobytu, posługując się niewielką ilością dostępnego czasu, energii, pieniędzy i materialnych środków, aby osiągnąć najważniejsze cele.

A teraz pozwólcie, że sprawdzę, czy cena niesprzedanych biletów na mecz Netsi kontra 76ersi spadła już poniżej dolara.