

Wartość subiektywna a ceny rynkowe

Autor: Robert P. Murphy

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: Paweł Rusiecki

Jednym z najbardziej subtelnych aspektów dzisiejszej teorii ekonomii jest [relacja pomiędzy subiektywnym wartościowaniem a obiektywnymi cenami](#). Austriacy mają na tym polu przewagę nad innymi szkołami. Dbają oni o dorobek swoich poprzedników bardziej niż większość ekonomistów związanych z innymi nurtami tej nauki. Ponadto, sami [odegrali znaczącą rolę](#) w rozwoju subiektywnej teorii wartości.



Na blogu poświęconym otwartemu oprogramowaniu dyskusja zwróciła się ostatnio w stronę ekonomii. Ściśle mówiąc, ekspert w dziedzinie programowania uważa, że [odkrył fatalną wadę standardu złota](#). Rozłożenie jego wpisu na czynniki pierwsze będzie pouczającą lekcją, która pozwoli nam zrozumieć współczesną teorię wartości, a także podać argumenty przemawiające za standardem złota.

Wartość subiektywna a wartość wymiany

Na początku swojego wpisu Andy Updegrave zauważa dziwaczność wartości rynkowej:

Standardy odnoszą się do ogromnej ilości cech — wielkości rzeczy, ich wagi, szybkości, z jaką się poruszają, pożądanego kształtu, ilości domieszek, jakie zawierają, czy mocy, której potrzebują do działania (...) Krótko mówiąc, odnoszą się do

mierzalnych cech. Pierwsze formalne standardy opracowane przez ludzi dotyczyły wagi i pomiaru (...)

Istnieje jednak jeden wyjątek od tej zasady i co ciekawe jest on związany z tak starym standardem jak waga czy miara. Pomimo jego starożytnego rodowodu, ludzie nadal nie mogą dojść do porozumienia w kwestii jednostki, jaka powinna być tu użyta. Jest to tym bardziej godne uwagi, że chyba wszyscy ludzie codziennie używają omawianego standardu.

Chodzi, oczywiście, o pieniądź. Dolary, euro, renminbi – wszystkie one są miarą wartości.

Uderza nas dwuznaczność tej wypowiedzi. Nie wiemy, czy Updegrove, mówiąc „wartość”, ma na myśli *subiektywną* wartość, jaką konkretny człowiek przyporządkowuje do konkretnego dobra, czy *obiektywną* wartość rynkową, jaka powstaje poprzez system cen. Gdy weźmiemy pod uwagę tę różnicę, rzekomy paradoks upada.

Jeśli odnosimy się do subiektywnej wartości, to w ogóle nie istnieje „jednostka”, którą moglibyśmy ją mierzyć. Powiedzmy, że pytamy Jill: „Czy cenisz ten przedmiot?”, trzymając w ręce starą fotografię jej babci. Jill mogłaby odpowiedzieć: „O tak, bardzo”. Następnie pokazujemy jej kalkulator i pytamy, czy jego też ceni. Odpowiedź mogłaby brzmieć: „Tak, ale mniej”.

W końcu pytamy Jill: „O ile procent bardziej cenisz sobie fotografię niż kalkulator?”. Nie byłaby ona w stanie odpowiedzieć na tak bezsensowne pytanie. Może *porównywać* te dwa przedmioty w oparciu o swój subiektywny gust; może też stwierdzić, że bardziej ceni fotografię niż kalkulator, ale nie oznacza to, że istnieją kardynalne jednostki psychicznej satysfakcji, których większą ilość przypisujemy fotografii niż kalkulatorowi.

Przypuśćmy, że Jill jest zupełnie splukana, licytuje więc swój majątek na eBayu. Moglibyśmy spytać: „Ile według ciebie warte są fotografia i kalkulator? Jaka jest ich wartość?”. Jill mogłaby odpowiedzieć: „Fotografia została zrobiona w czasach wielkiego kryzysu, więc entuzjasta historii mógłby zapłacić za nią 15 dolarów. Natomiast nowy kalkulator naukowy HP kosztuje 50 dolarów, mam więc nadzieję, że za ten używany model dostanę 30 dolarów”. Gdybyśmy zapytali

wtedy: „O ile bardziej wartościowy jest kalkulator niż fotografia?“, mogliśmy usłyszeć w odpowiedzi: „Wydaje mi się, że kalkulator jest wart dwa razy więcej”.

Zauważmy, że — pomimo iż w naszej hipotetycznej rozmowie z Jill użyliśmy podobnej terminologii — za każdym razem mieliśmy *na myśli* coś innego. W pierwszym przypadku, gdy Jill powiedziała, że bardziej ceni fotografię niż kalkulator, chodziło jej o swoje własne *subiektywne* wartościowanie. Gdybyśmy zagrozili, że zniszczymy jeden z przedmiotów, Jill wolałaby, żebyśmy oszczędzili fotografię. (Oczywiście sprawy się komplikują, jeśli chciałaby *sprzedać* te przedmioty — wtedy, nawet subiektywnie, kalkulator stałby się dla niej bardziej wartościowy i wolałaby, żebyśmy zniszczyli fotografię).

Nie istnieje „pomiar” subiektywnych preferencji. Współczesna ekonomia może wytłumaczyć zachowanie konsumenta, nie odwołując się do żadnych kardynalnych jednostek „użyteczności”. Musimy jedynie założyć, że ludzie potrafią szeregować jednostki dóbr w kolejności od najbardziej do najmniej pożądanych.

Sytuacja zmieniła się, gdy pytaliśmy o obiektywne ceny rynkowe. Jill nie odnosiła się już do swojego własnego gustu, ale do swoich *przewidywań* dotyczących cen dwóch sprzedawanych przedmiotów. Ceny są przedstawione w pieniądzu, który może być wyrażony w kardynalnych jednostkach. W tym sensie ceny pieniężne mierzą rynkową wartość wymienną.

Przypuśćmy na przykład, że nowy kalkulator ma taką samą rynkową wartość wymienną jak 1/3 telefonu komórkowego Blackberry i jak 200 gum do żucia. Wynika z tego, że jeden telefon Blackberry ma taką samą rynkową wartość wymienną jak 600 gum. Jednak o wiele łatwiej niż takimi parami jest posługiwać się przy wycenie wszystkich dóbr jednym z nich, tzn. powszechnym środkiem wymiany. Możemy używać po prostu wartości wymiennej każdego dobra *w transakcji za dolary*. Tak więc nowy kalkulator możemy wymienić na 50 dolarów, jedną gumę do żucia — na ¼ dolara (25 centów), a telefon Blackberry — na 150 dolarów.

Wymiana jest korzystna dla obu stron transakcji

Nie jestem pewny, czy Updegrove jest tego wszystkiego świadomy. Codziennie wszyscy bierzemy udział w zdarzeniach gospodarczych, ludzie czują się więc na siłach do komentowania zagadnień ekonomicznych, pomimo że nie

śmieliby wydawać sądów dotyczących podwójnych bypassów. Oto jak Updegrove omawia (jak mu się wydaje) problem rynkowego miernika:

Dwie osoby mogą dojść do porozumienia i ustalić co to znaczy, że dany przedmiot waży jeden funt. Jednak jego wartość wyrażona w funtach szterlingach jest z konieczności inna dla każdego człowieka. Powinniśmy odnieść się również do zmiany wartości w czasie. Waga przedmiotu z naszego przykładu jest stała i jutro również będzie równa jeden funt, podczas gdy jego rynkowa wartość prawdopodobnie zmieni się, nawet jeśli będzie to nieznacząca zmiana.

Problem polega na tym, że Updegrove nie rozumie, w jaki sposób subiektywne preferencje kształtują obiektywne ceny. Jest to skomplikowany proces, dlatego czytelników zainteresowanych tym zagadnieniem odsyłam do szóstego i siódmego rozdziału mojego [nowego podręcznika licealnego](#).

Zacznijmy od podstaw. Jeśli dwie osoby zawierają dobrowolną umowę, *obie* na tym korzystają. Innymi słowy, obie odchodzą z „bardziej wartościowymi” rzeczami. Updegrove zdaje sobie sprawę, że byłoby to niemożliwe w przypadku obiektywnych właściwości dóbr, na przykład wagi. Nie jest możliwe, aby obie strony po dokonaniu wymiany odeszły z *cięższym* przedmiotem.

Jednak, jeśli uświadomimy sobie, że wartość jest czymś względnym, zrozumiemy, iż ludzie przypisują tym samym obiektom różne ceny, a co za tym idzie mogą wymienić dany przedmiot na bardziej preferowany.

Interesujący jest fakt, że zasada ta dotyczy nie tylko barteru — gdzie Johnny i Sally wymieniają się kanapkami i oboje uważają, że lepiej na tym wyszli — ale również wymiany monetarnej.

Na przykład, jeśli płacę rzeźnikowi 30 dolarów za szynkę, to czynię tak dlatego, że wyżej cenę szynkę niż 30 dolarów w gotówce, które mu wręczam. Z drugiej strony, rzeźnik wyżej ceni 30 dolarów niż wędlinę, którą mi sprzedaje.

Nie chodzi o to, że pomyślałem: „ta szynka jest warta 30 dolarów”. Nie, pomyślałem, że jest ona warta *więcej*, jeśli mówimy o wartości subiektywnej, jaką przypisuję szynce. Gdybym myślał, że jej wartość wynosi 30 dolarów, to czemu miałbym się fatygować, aby przehandlować za nią moje pieniądze?

Rozważmy inny przykład. Jeśli kupię 100 akcji notowanych na giełdzie, płacąc po 10 dolarów za sztukę, możemy wyciągnąć z tego trzy wnioski:

1. W momencie transakcji wyżej cenilem 100 akcji niż 1000 dolarów;
2. Sprzedawca wyżej ceniał 1000 dolarów niż 100 akcji;
3. Rynkowa cena 100 akcji wynosi 1000 dolarów. Ktoś, kto posiada, powiedzmy, 50 takich samych akcji, mógłby uważać, że stanowią one majątek warty 500 dolarów w jego portfelu akcyjnym. Oznacza to, iż cena ostatniej transakcji wyniosła 10 dolarów za akcję.

Po raz kolejny widzimy, jak ważne jest rozróżnienie pomiędzy wartością subiektywną a obiektywną wartością rynkową.

Wartość rynkowa a standard złota

Updegrove w końcu odnosi się do standardu złota:

Istotne jest określenie, na czym oparty jest dolar (...)

Tak się składa, że od zarania dziejów ludzie starali się zmierzyć coś abstrakcyjnego. Ten wysiłek często sprowadzał się do skazanej na niepowodzenie próby zastosowania tradycyjnych zasad dotyczących standardów do działań polityki monetarnej. Gdy do tego dochodziło, ludzie na powrót zwracali się do błyszczącego punktu odniesienia nadającego realną wartość ich dolarom, funtom, rublom czy frankom.

Mam na myśli, oczywiście, złoto — mamę niedźwiedzie monetarnych punktów odniesienia.

Złoto zawsze stanowiło atrakcyjne odniesienie dla ustanowionej wartości. (...) W czasach nowożytnych kwity bankowe w dużym stopniu zastąpiły monety, ale w wielu przypadkach (na przykład w Stanach Zjednoczonych) mogły być wymieniane na złote, a później srebrne monety. Certyfikaty wymienne na srebro zostały wycofane z obiegu w USA dopiero w połowie dwudziestego wieku. Po drugiej wojnie światowej standard złota został sformalizowany, a dolar stał się pierwszym ogniwem w łańcuchu wyceny. Standard z Bretton Woods ustalił wartość dolara na 1/35 trojańskiej uncji

złota, a inne narody związały swoje waluty z kruszcem w sposób pośredni, ustalając stosunek ich wymiany na dolary (...)

Postaram się odwieść agresywnych inwestorów od marzenia wskrzeszenia przeszłości z nadzieją znalezienia recepty na przyszłość, podając jeden argument: jeśli zwiążemy wszystko ze złotem, to z czym zwiążemy złoto? Owszem, system standardu złota mógłby w pewnym stopniu zrationalizować relacje gospodarcze pomiędzy krajami, ale świat jako całość pozostałby niepodparty. Niestety, nie mamy żadnego [żółwia](#), który mógłby podtrzymać wartość, jaką zgodzimy się przypisać złotu.

W zasadzie zgadzam się z Updegroverem. Prawdą jest, że część zapalczywych obrońców złota odnosi się do niego jako do „prawdziwego pieniądza” posiadającego „wewnętrzną wartość”, na której musi „opierać się” dolar.

Jednak, jak pokazała nasza dyskusja, w tym, co mierzą pieniądze, nie ma nic niezmiennego. Mierzą one bowiem rynkową wartość wymienną, a ta jest z kolei determinowana przez subiektywne (i krótkotrwałe) wyceny jednostek.

Bogactwo lub wartość wymienna to pojęcia obiektywne, ale nie stałe. To dlatego tak trudno jest analitykom używającym konwencjonalnych pomiarów zrozumieć, co dzieje się w gospodarce. Analogicznie trudno jest inżynierowi dźwięku, który klasyfikuje piosenki, używając kryterium ich głośności wg decybeli, dojść do porozumienia z DJ’em klasyfikującym te same utwory muzyczne w zależności od tego, jak często słuchacze proszą o ich odtworzenie.

Gdy entuzjaści mówią, że złoto jest „prawdziwym pieniądzem”, i że zapewnia gospodarce „solidne podstawy” — w odróżnieniu od fiducyjnego pieniądza papierowego — mają na myśli pieniądz towarowy wyłoniony w spontanicznym procesie na wolnym rynku przez handlarzy, którzy wysoko cenili dobra o dużej płynności. Rządy na całym świecie potrzebowały z kolei aparatu przymusu, by zerwać więź łączącą banknoty ze srebrem i złotem.

Wielką zaletą pieniądza towarowego — i wielką wadą rządowego pieniądza papierowego — jest to, że tego pierwszego nie da się łatwo wyprodukować. Jego stabilność wiąże się z fizycznymi ograniczeniami, a nie zaledwie z dyscypliną pracowników banków centralnych.

Wniosek

Proces, w którym subiektywne oceny prowadzą do powstania cen rynkowych, jest skomplikowany i nie każdy musi go rozumieć. Wszyscy powinni jednak znać podstawowe zasady współczesnej teorii wartości, które zarysowałem w tym artykule. Wartość jest subiektywna, także w dobrowolnych transakcjach zyskują obie strony. Ceny rynkowe są natomiast *obiektywną* miarą bogactwa, pozwalającą firmom kalkulować, czy sposób wykorzystywania przez nie zasobów jest efektywny.