

Błędy klasycznej teorii wartości

Autor: **Robert P. Murphy**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Marcin Pasikowski**

Jednym z najważniejszych wydarzeń w rozwoju myśli ekonomicznej była tak zwana rewolucja marginalistyczna we wczesnych latach siedemdziesiątych XIX w., dzięki której teoria wartości oparta na kosztach (a bardziej konkretnie: na pracy), została obalona przez subiektywistyczną teorię wartości. Był to jednoznaczny postęp w ekonomii,



porównywalny do zastąpienia mechaniki Newtonowskiej przez teorię względności Einsteina. Rewolucja ta ma specjalne znaczenie dla ekonomistów ze szkoły austriackiej, gdyż Carl Menger — jej założyciel — jest uważany za jednego z trzech pionierów tego nowego podejścia.

W niniejszym artykule wyjaśnię główne założenia klasycznej teorii wartości i wskażę kilka z jej głównych wad. W kolejnym artykule wykażę, w jaki sposób współczesne, subiektywistyczne podejście potrafi lepiej wyjaśniać rzeczywistość gospodarczą.

Ogólnie o klasycznej teorii wartości

W krótkim tekście on-line nie chciałbym zbyt szczegółowo zagłębiać się w temat, cytując poszczególnych reprezentantów szkoły klasycznej. Zamiast tego, spróbuję przedstawić jej uogólnioną wersję. Ekonomiści klasyczni, w tym tacy giganci jak Adam Smith, David Ricardo i Frédéric Bastiat, różnili się w detalach, ale generalnie wszyscy przyjęli jakąś formę kosztowej teorii wartości (lub bardziej precyzyjnie: *laborystycznej* teorii wartości, którą Karol Marks zaadoptował od innych ekonomistów klasycznych). Jeśli ktoś chciałby zapoznać

się bliżej z argumentami *zwolenników* klasycznej teorii wartości, to powinien sięgnąć [do tego artykułu](#).

Cel ekonomicznej teorii wartości

Celem ekonomicznym teorii wartości — niezależnie od tego, czy będzie to podejście kosztowe, laborystyczne czy subiektywne — jest wyjaśnienie pochodzenia cen różnych dóbr i usług w gospodarce rynkowej, czyli określenie czynników determinujących ich wartość rynkową. Na przykład: dlaczego sztabki złota i samochody są takie drogie, a folia aluminiowa i skarpety już nie?

Wyjaśnienie sposobu tworzenia się różnych cen nie jest *jedynym* zadaniem teorii ekonomicznej, ale z pewnością jest jej ważnym elementem. Klasyczna teoria wartości jest pełnoprawnym podejściem i rzuciła pewne światło na ten temat. Jednak, z powodu jej wad, które za chwilę omówimy, teoria klasyczna została ostatecznie zastąpiona lepszym wyjaśnieniem.

Klasyczna teoria wartości

Klasyczna teoria wartości wyjaśnia ostateczną cenę dobra (lub usługi) kosztami poniesionymi do ich wyprodukowania. Przyjmijmy, że pewien samochód ma cenę detaliczną 10 000 USD. Według klasycznej teorii wartości, taką cenę rynkową wytłumaczylibyśmy w ten sposób, że producent musiał wydać (założyć) 5 000 USD na silnik, 2 500 USD na metal i tworzywo na ramę, 1 000 USD na szkło na szyby, 500 USD na opony oraz 500 USD na koszty pracy i amortyzację maszyn potrzebnych do złożenia pojazdu.

Cena detaliczna na poziomie 10 000 USD, przy bezpośrednich kosztach produkcji w wysokości 9 500 USD, pozwala na osiągnięcie satysfakcjonującego zwrotu z zainwestowanego kapitału. Według klasycznej teorii wartości jeśli cena byłaby istotnie *niższa* niż 10 000 USD — czyli powiedzmy 9 300 USD — producenci nie mieliby żadnej zachęty, by dalej produkować samochody. Niektórzy z nich porzuciliby tę branżę i zainwestowaliby swój kapitał gdzieś indziej. Taki exodus zmniejszyłby podaż samochodów, windując ceny i tym samym czyniąc produkcję samochodów ponownie opłacalną.

Z drugiej strony, jeśli cena samochodu byłaby znacznie *wyższa* niż 10 000 USD — czyli powiedzmy 13 000 USD — stopa zysku byłaby znacznie wyższa niż w innych przedsięwzięciach o podobnym ryzyku. Inwestorzy zaczęliby

masowo produkować samochody, zwiększając w ten sposób podaż i zbijając cenę.

W skrócie rzecz ujmując, należy zauważyć, że klasyczna teoria wartości dostarcza spójnego wyjaśnienia na realną, empirycznie sprawdzalną regularność w gospodarce rynkowej. Rzeczywiście *jest* prawdą, że ceny detaliczne są silnie skorelowane z kosztami produkcji różnych dóbr i usług. Klasyczna teoria wartości dostarczyła spójnego mechanizmu wyjaśniającego to zjawisko. Pojawienie się klasycznej teorii wartości było jednoznacznym postępem w ekonomii.

Odnosząc klasyczną teorię wartości do realiów naszych czasów, zauważmy, że jest ona bardzo naturalnym podejściem i wykazuje wyrafinowane zrozumienie rynków. Na przykład turyści w Nowym Jorku mogą być początkowo zszokowani wysoką ceną kanapki w centrum. Lecz dobry obserwator może łatwo zauważyć, że właściciel budki płaci co miesiąc astronomiczny czynsz, związany z lokalizacją na Broadwayu. Jeśli stwierdzi on, że kanapki w tym miejscu „muszą tyle kosztować”, by budka mogła w ogóle funkcjonować, inni turyści w grupie mogą być mniej oburzeni na właściciela.

Problem z klasyczną teorią wartości

Pomimo że teoria ta była lepsza niż żadna, zawierała kilka ważnych błędów. Najistotniejszym brakiem klasycznej teorii jest to, że *właściwie nie tłumaczy determinantów cen rynkowych*. Zamiast tego tłumaczy związki *pomiędzy* cenami rynkowymi.

„Koszty” także są cenami. „Wyjaśnianie” ceny samochodu poprzez odniesienia do cen silnika, opon, szkła itd. tak naprawdę nie tłumaczy cen rynkowych *per se*. W najlepszym razie przenosi proces wytłumaczenia o jeden krok wstecz: Dlaczego *silnik* kosztuje 5 000 USD itd.¹?

¹ Laborystyczna teoria wartości unika tej pułapki, wyjaśniając ostateczną cenę dobra ogółem pracy włożonej w jego produkcję, włączając w to pracę włożoną w przeszłości do produkcji składników dobra końcowego. Jednak laborystyczna teoria wartości, poza problemami typowymi dla każdej teorii kosztowej, wiąże się także z innymi trudnościami — co wyjaśniam w „[The Labor Theory of Value: A Critique of Carson's Studies in Mutualist Political Economy](#)”, *Journal of Libertarian Studies*, vol. 20 (Winter 2006), s. 17–33.

Klasyczna teoria wartości przyznaje nawet na swój sposób (przynajmniej w tym kształcie, jaki przedstawiłem powyżej), że obecne ceny „spot” danego dobra określane są przez coś *innego* niż koszty produkcji, bowiem otwarcie rozważa przypadki, w których cena rynkowa jest wyższa bądź niższa od poziomu zapewniającego umiarkowany zysk. Klasyczna teoria wartości próbuje także określić siły, które przywracają takie „odbiegające od normy” ceny z powrotem do długookresowych cen „naturalnych”.

Ekonomiści klasyczni rozumieli, że nagły wzrost popytu będzie prowadził do natychmiastowego wzrostu cen. Teoria klasyczna mogła komentować taką sytuację jedynie w ten sposób, że rynek będzie się skłaniał ku przywróceniu stopy zysku w danej branży poprzez wzrost produkcji w celu zaspokojenia popytu.

Innymi słowy: mogła wyjaśniać długookresowy poziom, ku któremu dążyły codzienne ceny. *Nie* mogła jednak wyjaśnić, co właściwie formuje ceny z dnia na dzień.

Ponieważ klasyczna teoria wartości nie mogła wyjaśnić „od podstaw”, jak tworzą się ceny na rynku, była bezużyteczna, gdy zachodziła potrzeba wyjaśnienia cen dóbr niereprodukowalnych. Oczywiście jest, że cena *Mona Lisy* lub oryginalnego rękopisu Szekspira, nie ma nic wspólnego z kosztami ich wytworzenia.

Klasyczna teoria wartości jest postawieniem spraw na głowie

Widzimy tutaj metodologiczny problem klasycznej teorii wartości. Wyjaśniając ostateczne ceny detaliczne kosztem wytworzenia towarów, zakłada ona, że wartość ekonomiczna jest obiektywną własnością fizycznej rzeczy, która przepływa *od* zasobów początkowych *do* dóbr, które są z nich wytworzone. W przeciwieństwie do niej, subiektywna teoria wartości, zaproponowana przez Mengera i innych, *zaczyna* od wyceny dóbr konsumpcyjnych i śledzi ją wstecz ku cenom pracy i innych czynników produkcji.

W chwili, gdy konsument decyduje się na zakup, koszt wytworzenia towaru jest zwykle bez znaczenia. Na przykład, trzymając się naszego hipotetycznego przykładu, jeśli nowa firma zdecydowałaby użyć dwukrotnie więcej zasobów, by wyprodukować identyczny samochód, nie mogłaby żądać za niego 20 000 USD, tylko dlatego, że „tyle właśnie to kosztowało”.

Innym przykładem niech będzie rolnik, który odkrywa na swojej własności meteoryt z dużą zawartością złota — z pewnością zażąda za metal tyle, ile zdoła tylko uzyskać na rynku. Nie sprzeda go za mniej niż inni producenci złota tylko z tego powodu, że jego produkcja go nic nie kosztowała.

Wnioski

Pomimo że klasyczna teoria wartości dostarczyła spójnego wytłumaczenia długoterminowych powiązań pomiędzy cenami i kosztami dóbr *reprodukowalnych*, nie była ona zdolna do wyjaśnienia powstawania cen rynkowych. Subiektywistyczne podejście teorii subiektywno-marginalistycznej, zapoczątkowane przez Carla Mengera i innych, było lepsze, co postaram się wykazać w kolejnym artykule.