

O koszcie alternatywnym i monetarnym

Autor: **Przemysław Rapka**

Wprowadzenie

Niedawno na łamach *Quarterly Journal of Austrian Economics* odbyła się interesująca debata pomiędzy dwoma ekonomistami szkoły austriackiej — Eduardem Braunem i Davidem Howdenem. Wszystko zaczęło się od opublikowania przez drugiego z wymienionych recenzji książki *Finance behind the veil of money* autorstwa Brauna, którą ten napisał na podstawie swojej pracy doktorskiej. Spośród kilku wątków poruszonych w trakcie dyskusji najwięcej uwagi poświęcono kwestii kosztu alternatywnego, znaczenia kosztów pieniężnych oraz kosztów implikowanych Rothbarda. Wnioski płynące z tej debaty pozwalają uporządkować zależności między kosztami „realnymi” a alternatywnymi oraz stawiają w niekorzystnym świetle rozważania Rothbarda dotyczące problemu kalkulacji ekonomicznej w firmie.

W tym krótkim artykule chciałbym przedstawić problemy omawiane we wspomnianej dyskusji, wskazać najważniejsze spostrzeżenia dotyczące kosztu alternatywnego i pieniężnego oraz podejmowania decyzji przez przedsiębiorców. Pokażę także, w jaki sposób koszt alternatywny może oddziaływać na ponoszone przez przedsiębiorcę koszty pieniężne.

Koszt alternatywny i problemy z nim związane

Najpierw, korzystając z przykładu, wyjaśnijmy, co oznacza termin „koszt alternatywny”: działająca osoba w trakcie podejmowania decyzji ma możliwość realizacji pewnych celów, przede wszystkim poprzez wykorzystanie swoich środków (nie są one jednak zawsze konieczne). Dokonując wyboru, jednostka musi zdecydować się, z czego zrezygnuje; na przykład wydając 10 złotych na ser, nie będzie mogła ich wydać na piwo czy skarpetki. Kolejne pozycje od najważniejszej do najmniej ważnej na skali wartości tej osoby to: ser, skarpetki, piwo. W tym przypadku widać, że chcąc coś kupić, zdecyduje się ona na ser. Dlatego musi zrezygnować z zakupu skarpetek. Właśnie one (a nie piwo) stanowią *koszt alternatywny*, gdyż są drugim najwyżej wartościowanym dobrem/celem, z którego osoba rezygnuje — dążąc do swojego innego celu.

Jeśli chodzi o koszt alternatywny w swojej książce Eduard Braun, jak sam przyznaje, przyjął pogląd zajmujący miejsce na uboczu austriackiej szkoły ekonomii, a konkretnie jest to pogląd Georga Reismana¹. Braun zdecydował się zrezygnować z koncepcji kosztu alternatywnego, pisząc w jednej z odpowiedzi do dr. Howdena:

Głównym powodem, dla którego uznałem za konieczne porzucenie koncepcji kosztu alternatywnego, jest to, że uznałem za niemożliwe jego zastosowanie do analizy ludzkiego działania rozłożonego w czasie. W tym celu koncepcja kosztów wykorzystywana w działalności gospodarczej, gdzie zyski tradycyjnie są kalkulowane nie w oparciu o koszty alternatywne, ale jako historycznie poniesione wydatki, jest znacznie bardziej użyteczna.²

Braun wyraźnie stwierdza, że koncepcja kosztu alternatywnego nie tłumaczy pochodzenia kosztów pieniężnych, które są podstawą rachunku zysku i strat. Chociaż alternatywne możliwości wyboru mają znaczenie, to błędem jest uznawanie, że to one właśnie konstytuują koszt. Z racji tego, że wybór nie ma wymiaru czasowego, nie powinniśmy go utożsamiać z kosztem. Za koszt powinniśmy uznawać natomiast koszty historyczne³, czyli własność, z której zrezygnowaliśmy, oddaliśmy w wymianie (rozumianej szerzej niż w jej znaczeniu katalaktycznym). Te koszty, które są ekonomicznie relewantne, to oddana wcześniej w wymianie własność, która wyznacza przedsiębiorcy pewną minimalną dolną granicę przychodu, jaki musi osiągnąć, aby ostatecznie z powodu ponoszonych strat nie został wypchnięty z rynku — wydając 10 000 dolarów na produkcję (oddanie własności, czyli podjęcie pewnego działania) powoduje, że przedsiębiorca musi osiągnąć przychód ponad 10 000 dolarów, jeśli nie chce ponieść strat i mieć co konsumować, nie konsumując swojego kapitału.

Według Brauna austriacy często popełniają błąd, utożsamiając wszelkie koszty z kosztami alternatywnymi. Uważa, że „analiza oparta na koszcie alternatywnym tworzy koszty tam, gdzie nie istnieją — w decyzjach — i odrzuca koszty tam, gdzie faktycznie powstają — w działaniu”^{4 5}.

¹ Eduard Braun, „A comment on dr. Howden’s review of Finance behind the veil of money”, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 19, no. 1, wiosna 2016, s. 121.

² Eduard Braun, Reply to dr. Howden on opportunity costs, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 19, no. 2, lato 2016, s. 173.

³ *Ibidem*, s. 176-177.

⁴ David Howden, „Finance behind the veil of money: Response to dr. Braun’s comment”, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 19, no. 1, wiosna 2016, s. 126.

W jaki sposób można wyprowadzić z decyzji pojedynczej osoby istnienie intersubiektywnie obserwowalnych i porównywalnych kosztów, albo jak na podstawie kosztów alternatywnych można wyliczyć różnice w wydanych i zyskanych pieniądzach? Zdaje się to być niemożliwe. Ma to konsekwencje dla analizy efektów działalności przedsiębiorcy — bez kosztów materialnych nie jesteśmy w stanie przeanalizować powstania ani roli zysków i strat przedsiębiorczych, ani stopy procentowej oraz innych aspektów związanych z funkcjonowaniem osoby w czasie.

Uwaga Brauna jest jak najbardziej słuszna — czysto subiektywne alternatywne wybory, jakie można podjąć w danej chwili same z siebie nie tłumaczą powstania kosztów „realnych”, czyli obserwowalnych płaconych i księgowanych kosztów produkcji, ponoszonych przez przedsiębiorców oraz przez skupianie się na decyzji nie wystarczą do przeanalizowania działania w czasie. Nie znaczy to jednak, że nie mają na to wpływu. Kwestią tego wpływu zajmiemy się jednak później.

Koszt implikowany i alternatywny

Drugim zagadnieniem, jakie krytykuje Braun są implikowane składniki wynagrodzenia. Rothbard w *Ekonomii wolnego rynku* przedstawia pewnego hipotetycznego przedsiębiorcę, który zainwestował 5000 uncji złota i osiągnął zwrot w wysokości 1000 uncji. Ten przedsiębiorca dokonał także kalkulacji alternatywnych możliwości i wyliczył, że gdyby inaczej spożytkował środki, to mógłby w sumie zarobić 1150 uncji. Tak więc — według Rothbarda — to 1150

⁵ Oprócz przytoczonej krytyki kosztu alternatywnego jako źródła obserwowalnych kosztów Braun krytykuje także koszt alternatywny za prowadzenie do absurdalnych wniosków w sytuacjach wyboru spośród dóbr otrzymywanych w darze. Braun podaje przykład sytuacji, w której osoba musi wybrać spośród dwóch jabłek (mniej i bardziej preferowanego) oraz sytuacji, gdy po prostu osoba otrzymuje jabłko. Jeśli osoba po prostu otrzyma jabłko to według Brauna, powinniśmy uznać, że jest w lepszej sytuacji, niż gdyby musiała wybierać. W przypadku otrzymania jabłka osoba nie ponosi kosztu alternatywnego, ale w momencie gdy musi wybrać jakieś jabłko, to ponosi koszt psychiczny z powodu obecności możliwości wyboru, a więc kosztu alternatywnego. Jednak aby to stwierdzić, należałoby złamać zasadę niepoliczalności użyteczności, a więc taka krytyka jest absolutnie nietrafiona — ostatecznie osoba osiąga pewien bardziej preferowany stan, który nie ma wyliczalnej użyteczności i od której nie można ująć użyteczności alternatywnej możliwości. Z tego powodu, chociaż Howden poświęca czas na krytykę tego zarzutu Brauna, nie będziemy się tą częścią dyskusji zajmować i pominiemy fragmenty poświęcone rozważaniom opartym na psychicznych kosztach i korzyściach. Eduard Braun, *Reply to dr. Howden...*, op. cit., s. 175-176.

uncji stanowi koszt alternatywny przedsiębiorcy i przedsiębiorca ten w rzeczywistości nie osiąga zysku, lecz ponosi stratę⁶.

Ciężko jest zrozumieć dlaczego Rothbard uznał, że przedsiębiorca poniósł stratę, a nie zysk. Braun zwraca uwagę, że nawet jeśli przedsiębiorca mógł osiągnąć większy zysk, to wciąż osiągnął nadwyżkę pieniężną nad poniesionymi kosztami, co pozwoli mu dalej kontynuować produkcję. Zwraca także uwagę, że takie zastosowanie koncepcji kosztów alternatywnych ma pewne negatywne konsekwencje dla analizy i działania. Powołując się na Reismana stwierdza, że im lepsze mamy alternatywy wobec pewnej najlepszej opcji, to tym mniejsze zyski możemy osiągnąć⁷. Ponownie Braun ma rację; nawet jeśli przedsiębiorca będzie wciąż ponosił te „Rothbardowskie straty”, to wcale to nie oznacza, że musi zostać wypchnięty z rynku przez innych przedsiębiorców. Jeśli tylko jego osąd przyszłości wciąż będzie na tyle trafny, by ilość oddawanych pieniędzy była odpowiednio mniejsza od przychodów — czyli osiągał zyski przynajmniej w wysokości rynkowej stopy procentowej⁸ — to utrzyma się na rynku i możliwość wskazania i wyliczenia tych „implikowanych strat” tego nie zmieni!

Howden podejmuje się obrony koncepcji Rothbarda. Argumentuje, że nawet jeśli firma ciągle będzie osiągać zyski, to w sytuacji, gdy nie będzie maksymalizować swoich przedsiębiorczych zysków, to ci, którzy będą to robić z czasem będą zwiększać swoje udziały w rynku kosztem naszej rozpatrywanej firmy. W efekcie firma ponosząca przedsiębiorcze straty i osiągająca pozytywne zysk zostanie ostatecznie wypchnięta z rynku⁹.

To jest nieprecyzyjne stwierdzenie. Faktycznie, jeśli firma będzie osiągać zyski mniejsze niż wynosi rynkowa stopa procentowa, to wtedy stopniowo będzie maleć jej wartość kapitałowa, aż będzie musiała zaprzestać działalność z braku kapitału. Rozpatrzmy dwie firmy: firmę A, stale ponoszącą pewne koszty i osiągającą przychody w wysokości rynkowej stopy procentowej oraz firmę B, która wciąż rozwija swoją działalność i rośnie — mającą coraz większe koszty i przychody. Firma B jest prowadzona przez skutecznego przedsiębiorcę, którego działania powodują, że firma się rozwija i ma coraz większy udział w rynku. W

⁶ Murray Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, Fijorr Publishing i Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2017, s. 485-486.

⁷ Eduard Braun, *Reply to dr. Howden...*, *op. cit.*, s. 175.

⁸ Jeśli firma będzie osiągać zyski mniejsza niż rynkowa stopa procentowa, to stopniowo będzie maleć jej wartość kapitałowa, przez co ostatecznie zostanie wypchnięta z rynku. Jednak będzie się to działo wolniej, niż w wypadku ponoszenia strat. Tego elementu jednak Rothbard nie uwzględnił w swoim wywodzie o płacy implikowanej.

⁹ David Howden, „Finance behind the veil of money: a rejoinder”, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 19, no. 2, lato 2016, s. 179-180.

takiej sytuacji oczywiście musi spadać udział w rynku firmy A. Ale czy z tego wynika, że firma A musi zostać wypchnięta? Nie, ponieważ wciąż osiąga odpowiednią nadwyżkę pieniężną nad kosztami, więc nie ma powodów, by zamykać działalność. Natomiast jeśli firma A na skutek działań firmy B straci klientów i zacznie mieć przychody poniżej kosztów, to nie oznacza to, że firma upadła z powodu Rothbardowskich kosztów przedsiębiorczych, ale zwykłych kosztów i błędów w ocenie przyszłości. Jeżeli przedsiębiorca rządzący firmą zostanie wypchnięty z rynku, to nie z powodu osiągnięcia mniejszych zysków, niż jest to możliwe — 1000 uncji zamiast 1150 — ale z powodu bycie nieskutecznym przedsiębiorcą, który systematycznie popełnia błąd.

Braun ma ponownie rację — analizując działalność osoby w czasie (w tym wypadku przedsiębiorcy) przeszłe koszty alternatywne nie mają znaczenia. Chociaż Rothbard i inni austriacy twierdzą, że poniesione koszty pieniężne wcześniej też nie mają znaczenia, to jednak właśnie koszty poniesione w postaci oddanej własności są istotniejsze dla analizy działania człowieka w czasie. Poniesione koszty materialne mogą być odczuwalne, natomiast alternatywne już nie, gdyż, jak pisałem wcześniej, mogą być przyczyną strat, jeśli przychody będą za niskie¹⁰. Opierając się na analizie przeszłych możliwości decyzyjnych, nie dowiemy się nic o faktycznie osiągniętej stopie zwrotu z inwestycji, (a tym bardziej nie będziemy w stanie zająć się problemem stopy procentowej).

Drugi argument w obronie kosztu alternatywnego w kontekście wynagrodzeń implikowanych Howdena jest również nietrafiony. Stwierdza, że koszt alternatywny pełni też pewną funkcję *ex post* — funkcję uczenia się. Na podstawie obserwacji utraconych możliwości z przeszłości oraz podjętych wyborów osoba dostrzega, co mogła zrobić lepiej i na podstawie tego dostosować swoje działania na przyszłość. Ta odpowiedź jest jednak wyłącznie unikiem. Chociaż faktycznie na podstawie obserwacji pewnych implikowanych wynagrodzeń poszczególnych czynników produkcji przedsiębiorca może pozyskać pewne użyteczne informacje i dostosować się na przyszłość, to w żaden sposób nie odpiera to zarzutu Brauna odnośnie tego, że chociaż koszt alternatywny w wysokości zarobienia 1150 uncji, był większy od zysku faktycznie osiągniętego,

¹⁰ Nie oznacza to, że poniesione koszty materialne wpływają na możliwości wykorzystania lub sprzedania otrzymanego produktu — to oczywiście zależy od nadarzających się możliwości jak najlepszego wykorzystania istniejącej sytuacji.

to przedsiębiorca faktycznie zarobił 1000 uncji, które teraz może reinwestować lub skonsumować¹¹.

Co więcej już na pierwszy rzut oka widać, że tutaj Rothbard kompletnie pomylił sobie koszty alternatywne, które mają być prawem działania, z obserwowanymi ponoszonymi kosztami pieniężnymi, które stosuje się w kalkulacji zysków i strat przez przedsiębiorcę. Jeśli tylko koszty alternatywne są subiektywne i *ex ante*, to nie można tych implikowanych wynagrodzeń określać mianem alternatywnych — w końcu przedsiębiorca mógł z powodu osobistych przekonań zdecydować się na osiągnięcie niższego zysku w wysokości 1000 uncji. W takim przypadku czy możemy powiedzieć, że przedsiębiorca poniósł stratę? Oczywiście nie, ponieważ zademonstrował preferencję w taki, a nie inny sposób.

Ten przykład Rothbarda zawiera też pewien inny błąd związany z naturą wartości. Żeby można było uznać osiągnięcie niższego zysku od możliwego za stratę spowodowaną wysokim kosztem alternatywnym, musimy porównać ze sobą na jednej skali wartościowania osób. Za tą „implikowaną stratą” zdaje się stać idea, że przedsiębiorca tym skuteczniej zaspokaja potrzeby ludzi, im wyższe osiąga zyski. Tak więc nie osiągając wyższego zysku ponoszona jest w rzeczywistości strata, gdyż w rzeczywistości można było zaspokoić istotniejsze potrzeby konsumentów, więc kosztem alternatywnym byłyby wyżej cenione potrzeby, które nie zostały zaspokojone. Tę stratę można by więc rozumieć jako stratę społeczną. Oczywiście jednak nie jest prawdą, że osiągając wyższy zysk zaspokajamy wyżej cenione potrzeby. Wyobraźmy sobie, że sprzedajemy chleb jednej osobie za dolara, a drugiej za dwa; czy możemy stwierdzić, że druga osoba wyżej ceni chleb? Nie możemy, ponieważ to oznaczałoby intersubiektywne porównanie wartości¹².

Koszt alternatywny i pieniężny

Zgodziliśmy się z Braunem, że koszt alternatywny nie pozwala przeanalizować działania w czasie i że ważniejszy jest koszt rozumiany jako własność oddana w

¹¹ Co więcej, kapitalista pracujący też na swoją firmę nawet jeśli nie otrzymuje płacy od kogoś innego, to w zasadzie wypłaca ją sobie sam i natychmiastowo dotuje nią firmę. Nie jest więc pewne, czy Rothbard słusznie wliczył w swoim przykładzie możliwą płacę do implikowanych wynagrodzeń. Dziękuję za tę uwagę dr. hab. Machajowi.

¹² Najlepsza praca poświęcona teorii wartości, gdzie m.in. krytykowany jest pogląd, że zyski wskazują stopień zaspokojenia potrzeb społeczeństwa to working paper Dana Mahoneya, dostępny na stronie amerykańskiego Instytutu Misesa pod adresem <https://mises-media.s3.amazonaws.com/Mahoney5.pdf?file=1&type=document> (dostęp z dnia 12.12.2018).

wymianie (nie tylko rozumianej katalaktycznie). Koszt alternatywny jest mniej istotny, niż austriacy zwykle uważają. Nie możemy jednak zgodzić się z Braunem, że jest on bez znaczenia. Jaka jest więc rola kosztu alternatywnego i jego relacja do kosztu materialnego?

W jaki sposób powstają koszty? Podobnie, jak w przypadku dóbr konsumpcyjnych, ceny dóbr produkcyjnych wyznaczone są przez popyt i podaż odpowiednio ze strony kupujących i sprzedających — możemy zastosować tutaj analogiczną analizę marginalną¹³.

Ceny poszczególnych czynników produkcji zależą od cen alternatywnych dóbr konsumpcyjnych, które mogą być wyprodukowane przy pomocy tych czynników. Chociaż stopa zwrotu w poszczególnych liniach produkcji dąży do ujednoczenia się w stanie równowagi, to jednak nigdy się to ostatecznie nie dzieje. Spowodowane jest to ciągłymi zmianami danych, dostępnością zasobów naturalnych, zmianami preferencji ludzi, dostępnych technologii i innych czynników — ostatecznie zawsze istnieje jakaś różnica w stopach zwrotu z poszczególnych linii produkcji. W efekcie cały czas zmieniają się ceny, jakie przedsiębiorcy są gotowi płacić za czynniki produkcji. Co się dzieje kiedy zmienia się np. ilość czynnika produkcji spadnie o jedną jednostkę? Wzrośnie koszt tego czynnika produkcji, a krańcowy kupujący, wykorzystujących ten czynnik będzie musiał zmniejszyć lub zakończyć swoją produkcję.

Do zobrazowania tego posłużymy się przykładem Rothbarda¹⁴, za pomocą którego pokazuje on ustalanie się ceny równowagi na rynku przy wielu kupujących i sprzedających czynnik produkcji X.

Nabywcy X	Maksymalna cena	Sprzedawca X	Minimalna cena
A1	100\$	B1	81\$
A2	98\$	B2	83\$
A3	95\$	B3	85\$
A4	91\$	B4	88\$
A5	89\$	B5	89\$
A6	88\$	B6	90\$
A7	86\$	B7	92\$

¹³ Nie będziemy tutaj poruszać kwestii determinant popytu przedsiębiorców na dobra produkcyjne oraz wyceny czynników produkcji. Nie jest to niezbędne dla omówienia zależności pomiędzy kosztem pieniężnym i alternatywnym, a wręcz jedynie zaciemniałoby obraz.

¹⁴ Murray Rothbard, *Ekonomia...*, op. cit., s. 109-111. Warto zapoznać się i przeanalizować cały podrozdział poświęcony kształtowaniu się ceny rynkowej towaru.

A8	85\$	B8	96\$
A9	83\$		

Po przeanalizowaniu tabeli zauważymy, że cena, przy której zrówna się popyt na czynnik produkcji X i jego podaż wynosi 89 USD, a liczba sprzedanych sztuk czynnika produkcji X wynosi 5 — jest 5 kupujących i sprzedających, przy czym krańcowym kupującym i sprzedającym jest A5 i B5. Ta cena X stanowi część kosztów produkcji wszystkich dóbr, które są produkowane przy jego zastosowaniu — pieniądze (własność) zostały oddane w zamian za pozyskanie tego czynnika produkcji i teraz przed przedsiębiorcą stoi zadanie sprzedania produktu z nadwyżką.

W jaki sposób koszt alternatywny może wpłynąć na alokację tego czynnika produkcji? Koszty alternatywne, będąc drugą najwyżej cenioną opcją po tej wybranej przez osobę, wyznaczają skłonność do osoby do zmiany swoich działań. Przedstawmy to dodając pewien element do wcześniejszej analizy zaczerpniętej z Rothbarda. Krańcowy kupujący A5 obecnie kupuje dobro X przy cenie 89 USD — preferuje czynnik produkcji X nad 89 USD. Załóżmy, że produkt, jaki otrzymywał dzięki dobru X sprzedawał po 100 USD. Jego kosztem alternatywnym są przede wszystkim inne możliwości inwestycyjne (w końcu jest przedsiębiorcą, skoro zakupuje czynnik produkcji). Obecnie jego koszt alternatywny to możliwość zainwestowania 89 USD w zakup czynników Y i Z, by sprzedać następnie ich produkt za 96 USD. To właśnie zaangażowanie się w tę alternatywną linię produkcji wpływa na to, ile A5 jest gotów zapłacić za nabycie dobra X. Jeśli np. spadnie popyt na produkt A5 otrzymywany dotąd dzięki czynnikowi produkcji X i cena za ten produkt wyniesie 95 USD, to A5 przestanie inwestować w dobro X i zacznie inwestować w czynniki produkcji Y i Z, gdyż oferują mu większy zysk. Efektem tego będzie powstanie niesprzedanej nadwyżki na rynku, co wymusi na sprzedawcach dobra X obniżenie żądanych cen lub zmniejszenie ilości X dostarczanego na rynek¹⁵.

Koszty — własność czy wybór?

Myślę, że można się zgodzić z zarzutem Brauna wobec austriaków o przypisywaniu zbyt dużej roli kosztom alternatywnym i sprowadzaniu do nich

¹⁵ Jak widać, po wyjściu A5 z rynku przy cenie 89 USD będzie czterech chętnych do zakupu i pięciu chętnych do sprzedaży. Jeśli ceny minimalne i maksymalne sprzedających oraz kupujących pozostaną takie same, to rynek pozostanie w stanie zbliżonym do równowagi.

Ibidem, przypis 26, s. 112.

wszelkich kosztów. Ma także rację, mówiąc, że koszty powinny być rozumiane przede wszystkim jako efekt działania, czyli w znaczeniu oddanej własności i to te koszty lepiej pozwalają nam przeanalizować działanie człowieka w czasie. Myli się jednak, twierdząc, że są one bez znaczenia. Jak najbardziej te koszty alternatywne wpływają na podejmowane obecnie decyzje, a przez to w *teraźniejszości* wpływają na przyszłe koszty materialne osoby podejmującej decyzję, jak i innych uczestników rynku.

Bibliografia:

Braun Eduard, „A comment on dr. Howden’s review of Finance behind the veil of money”, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 19, no. 1, wiosna 2016.

Braun Eduard, „Reply to dr. Howden on opportunity costs”, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 19, no. 2, lato 2016.

Howden David, „Finance behind the veil of money: a rejoinder”, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 19, no. 2, lato 2016.

Howden David, „Finance behind the veil of money: Response to dr. Braun’s comment”, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 19, no. 1, wiosna 2016.

Rothbard Murray, *Ekonomia wolnego rynku*, Fijorr Publishing i Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2017.