

Czym jest użyteczność krańcowa?

Autor: **Robert P. Murphy**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Przemysław Rapka**

Co to znaczy podejmować „krańcowe” działanie czy rozumować w oparciu o „jednostki krańcowe”? Ekonomiści często wykorzystują pojęcie „użyteczności krańcowej”. Towarzystwo skupione wokół Misesa w międzywojennym Wiedniu miało nawet piosenki, w których refrenach zawarte były słowa „użyteczność krańcowa”.

Na pierwszych zajęciach kursów podstawowych uczę studentów, że ludzie podejmują decyzje w oparciu o „jednostki krańcowe”. Oczywiście to stwierdzenie najczęściej spotyka się z odpowiedzią w postaci ich zrezygnowanych twarzy, na których maluje się znudzenie i/lub bezradność. Próbuję to wytłumaczyć, mówiąc, że gdy patrzymy na kartkę papieru, to *kraniec* jest zaledwie *krawędzią*, a nie całą kartką. Ten przykład też niewiele mówi. Prawdą jest, że ekonomiści tak przywykli do rozumowania w jednostkach krańcowych, że mają problem z wytłumaczeniem tego komuś, kto o tym nigdy wcześniej nie słyszał. A więc ja robię to tak, że od razu przechodzę do kilku przykładów.

Paradoks wody i diamentu

Najbardziej znanym zastosowaniem konceptu krańcowości jest rozwiązanie tak zwanego paradoksu wody i diamentu, który zdawał się trapić Adama Smitha w jego *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*¹. Problem wygląda następująco: dlaczego diamenty mają większą wartość wymienną od wody, skoro diamenty są ledwie świecidełkami, a woda jest niezbędna do życia? Czy ludzie nie powinni zaoferować więcej w zamian za jednostkę wody niż jednostkę diamentów?

¹ Niektórzy historycy myśli ekonomicznej twierdzą, że Smith wprowadził zamieszanie w zagadnieniu przez wskazanie różnicy pomiędzy wartością użytkową a wymienną takich dóbr, jak woda, po czym zajął się następnym zagadnieniem bez szerszego omówienia pomimo tego, że wcześniejsi ekonomiści wypracowali rozwiązanie podobne do nowoczesnego rozwiązania omawianego paradoksu. Nawet *sam* Smith przedstawił bardziej spójne omówienie w swoich wcześniejszych pracach!

Rozwiązanie polega oczywiście na tym, że nikt nigdy nie wybiera pomiędzy *wszystkimi* diamentami na świecie a *całą* wodą na świecie. Wybór dotyczy *jednostek krańcowych*. Gdyby zaoferować im wybór pomiędzy szklanką wody a garścią diamentów, większość osób wybierze to drugie, ponieważ użyteczność krańcowa *tych konkretnych* diamentów jest wyższa niż użyteczność krańcowa *tej konkretnej* szklanki wody.

Niektórzy ekonomiści opisaliby tę sytuację, mówiąc, że diamenty są *rzadsze* od wody, ponieważ popyt na diamenty w stosunku do ich podaży jest znacznie wyższy. Owszem, woda jest ważniejsza dla ludzkiego zdrowia niż diamenty, ale na świecie jest tyle wody, że gdyby zniknęło 10 miliardów litrów wody, nikt by się tym nie przejął. Natomiast gdyby zniknęło kilka kilogramów diamentów, to niektóre osoby mogłyby być z tego powodu niezadowolone.

Nauczyciele kontra atleci

Klasyczne zakłopotanie wartością użytkową i wymienną pojawia się współcześnie, gdy ktoś rozpacza: „Nauczyciele zarabiają ledwie ułamek tego, co profesjonalni atleci! Czy w tym kraju sport jest ważniejszy niż edukacja?!”.

Ten pogląd nie bierze pod uwagę faktu, że podejmowane decyzje dotyczą *jednostek krańcowych*. Fakt że nauczyciel zarabia np. 2500 dolarów, a piłkarz 25 000 dolarów nie oznacza, że ktokolwiek uznaje piłkę nożną za ważniejszą od edukacji (choć niektórzy faktycznie mogą tak sądzić!). Oznacza to jedynie, że pierwszy pracodawca stwierdza, iż praca *tego konkretnego nauczyciela* jest warta 2500 dolarów, a drugi pracodawca uważa, że praca *tego konkretnego piłkarza* jest warta 25 000 dolarów.

Podobnie jak w przypadku wody i diamentów problemem jest relatywna rzadkość. Zdolności i umiejętności niezbędne do tego, by być nauczycielem są znacznie powszechniejsze (w stosunku do możliwości wykorzystania przez inne osoby usług edukacyjnych) niż zdolności i umiejętności potrzebne do bycia profesjonalnym piłkarzem (w stosunku do ilości zawodów sportowych, jakie konsumenci chcieliby obejrzeć). Gdyby nagle 50 nauczycieli zrezygnowało z pracy w liceach, to wpływ ten byłby znikomy; zastępstwo dla nich można by znaleźć niemal natychmiastowo i po krótkiej chwili nikt nie widziałby różnicy. Jednak jeśli 50 zawodników pierwszej ligi zrezygnowałoby z grania, to ludzie podniesienie się po tym zajęłoby całe lata.

Zanim skończymy omawiać problem porównywania płac nauczycieli i piłkarzy wskażę jeszcze jedną subtelną sprzeczność, jaką głoszą krytycy

kapitalizmu: ci sami ludzie, którzy przypominają nam raz za razem, że dochód osoby nie jest miarą jej wrodzonej wartości, jednocześnie najgłośniejszą krytykują „priorytety” w przypadku płac. Jednak gdy już zgodzimy się, że płaca osoby nie odnosi się w żaden sposób do wartości etycznych czy istotności społecznej, to dlaczego nauczyciel (czy pielęgniarka, strażak itp.) mają mieć przywilej zarabiania więcej niż piłkarz?

Koszty utopione

Logicznym następstwem rozumowania w oparciu o jednostki krańcowe jest pojęcie *kosztów utopionych*. Ta zasada zazwyczaj jest krótko ujmowana słowami „było, minęło”. Z jakiegoś powodu ludzie wykazują skłonność do podejmowania gorszych decyzji podejmując nieprzemyślane próby poprawienia wcześniejszych błędnych prognoz.

Typowym przykładem jest człowiek, który idzie do eleganckiej restauracji, gotowy zaryzykować zamówienie przystawki za 100 dolarów, pomimo ostrzeżeń kelnera, że jest bardzo pikantna. Po pierwszym spróbowaniu potrawy zdaje sobie sprawę, że jest zdecydowanie zbyt pikantna dla jego łagodnego podniebienia. I rzeczywiście uznaje potrawę za do tego stopnia niejadalną, że normalnie by ją wyrzucił. Jednak ponieważ będzie już musiał zapłacić 100 dolarów za to (zakładając, że nie będzie mógł odesłać potrawy, żądając zwrotu), dlatego decyduje się wcisnąć potrawę w siebie na siłę „by nie wyrzucać pieniędzy w błoto”.

Błędem² w tym przypadku jest to, że ten człowiek zapomniał, iż 100 dolarów już jest *utopione*. Niezależnie od tego, czy przystawka zostanie zjedzona czy nie, będzie musiał zapłacić 100 dolarów restauracji przed wyjściem. Jego *wcześniejsza* decyzja — zamówienie potrawy — zobowiązała go do tego i *właśnie ta* decyzja kosztowała 100 dolarów. Teraz ma przed sobą pikantną potrawę i musi podjąć *kolejną* decyzję: zjeść potrawę czy nie? Jeśli założymy, że gdyby zaoferowano tej osobie ten posiłek za darmo, to by go nie przyjęła, to podobnie powinna postąpić w tym przypadku ponieważ decyzja o zjedzeniu bądź nie tej

² Omawiając takie błędy jak ten, filozof Roderick Long twierdzi, że nie ma nic „irracjonalnego” w braniu pod uwagę „kosztów utopionych”. Jeśli ktoś uznał takie postępowanie za słuszne, to widać, że dla niego takie ono jest. (Posługując się niemądrym przykładem: jeśli ktoś szczerze wierzy, że ignorowanie kosztów utopionych skazuje go na potępienie, to jak najbardziej rozsądnym jest zjedzenie tej przystawki). W tym przypadku koszt nie byłby faktycznie utopiony, ponieważ decyzja w *teraźniejszości* uwzględnia *przyszłe* poczucie żalu, winy itp. Pomimo tych problemów, wciąż uważam, że ten przykład kosztów utopionych jest przydatny w trakcie kursu podstawowego.

potrawy nie wiąże się z jakimikolwiek konsekwencjami finansowymi (np. nikt nie czeka z boku gotów wręczyć 100 dolarów za zjedzenie potrawy).

Podobnym przypadkiem jest ktoś, kto wydał 1000 dolarów na roczny karnet na siłownię i następnie zmusza się do codziennego chodzenia, chociaż *nie zmuszałby się* do tego, gdyby karnet kosztował 100 dolarów. Ponownie 1000 dolarów już jest stracone³ — ta osoba musi teraz codziennie decydować, czy iść *tego dnia* czy nie. Każdy wybór jest wyborem odnoszącym się do jednostki krańcowej; ta osoba nie może cofnąć swoich wcześniejszych działań. Nie ma możliwości ponownego wyboru, czy kupić karnet, czy nie.

Na koniec omówię jeszcze jeden przykład, z którym zetknąłem się osobiście. Znam kogoś, kto poświęcił masę czasu na remont domu, obok którego stało stare spróchniałe drzewo. Kiedy sąsiad zaproponował zrzutkę kilkuset dolarów na ścięcie drzewa (by nie spadło na czyjś dom), to znajomy najwidoczniej odpowiedział „Nie, wydałem już zbyt dużo pieniędzy na ten dom”.

Podobnie jak w przypadku uzasadnienia zjedzenia posiłku, to uzasadnienie jest *be sensu*, ponieważ pomija to, że co było, minęło. Pieniądze już zostały wydane na remont domu. *Teraz* problem jest inny: czy warto wydać kilkaset dolarów w celu ograniczenia ryzyka uszkodzenia domu? Być może tak, być może nie; nie mówię, że właściciel podjął złą decyzję. Ale twierdzenie, że *ta* decyzja powinna uwzględniać dotąd wydane pieniądze na projekt, chociaż zrozumiałe, jest nie do utrzymania po uważniejszej analizie.

Wniosek

Jedna z podstawowych zasad ekonomii brzmi, że ludzie podejmują decyzje odnosząc się do *jednostek krańcowych*. Zasadniczo to stwierdzenie jest stwierdzeniem pozytywnym: ludzie *w rzeczywistości* wybierają spośród jednostek krańcowych; nikt nie wybiera pomiędzy „wodą” a „diamentami”. Jednakże zasada krańcowości (i związane z nią koszty utopione) może być normatywna, gdy ludzie podejmują decyzje w oparciu o błędne rozumowanie.

³ Ten scenariusz nie powinien być mylony z innymi usługami, jak (na przykład) programy dietetyczne, które pobierają wysoką opłatę na początku, po czym *zwracają* część pieniędzy, gdy i jeśli klient osiągnie docelową wagę. W tym przypadku część pieniędzy *naprawdę* może być odzyskana dzięki obecnym decyzjom i odnośnie jednostki krańcowej rozsądnie jest uwzględnić aspekt finansowy przed zdecydowaniem się na większy lub mniejszy deser.