

Co to jest sprawiedliwa cena?

Autor: **Paul Mueller**

Źródło: econlib.org

Tłumaczenie: **Przemysław Rapka**

Obecnie niewielu ekonomistów pyta o to, czy ceny są sprawiedliwe. Wynika to częściowo z pozytywizmu i dążenia do utrzymania ekonomii „wolnej od wartościowania”, ale ekonomiści nie dyskutują o sprawiedliwych cenach przede wszystkim dlatego, że wraz z rozwojem ekonomii rozważania o sprawiedliwej cenie stały się trudne lub nieistotne. Jednak dla większości ludzi kwestia sprawiedliwych cen jest nadal istotna — zwłaszcza jeśli chodzi o ceny domów czy opieki medycznej, które uważają za niesprawiedliwie wysokie, i płac, które uznają za niesprawiedliwie niskie.

Ten esej przedstawia historyczną dyskusję o sprawiedliwych cenach i to, dlaczego ekonomiści już nie zajmują się tym problemem. Oczywiście na przestrzeni wieków wiele na ten temat, jednak tutaj zaledwie nakreśliły kilka najważniejszych stanowisk istotnych dla teorii ceny — tych Arystotelesa, św. Tomasza z Akwinu, hiszpańskich Scholastyków z Salamanki, Johna Locke’a i Etienne’a Condillaca.

Arystoteles (IV wiek p.n.e)

Arystoteles zajmował się ekonomią w księdze piątej, części piątej *Etyki Nikomachejskiej* oraz w księdze pierwszej *Polityki*, gdzie omawiał istotę wymiany, pieniądza i pożyczki. Arystoteles twierdził, że bogactwo, wyrażone w dobrach materialnych, przyczynia się do poprawy jakości życia, ale sama pogoń za bogactwem już nie. *Sztuka zaspokajania (art of acquisition)* obejmuje zdobywanie dóbr materialnych na potrzeby gospodarstwa domowego, a *sztuka zdobywania bogactwa (art of wealth-getting)* obejmuje powiększanie bogactwa finansowego dla siebie. Pierwsza sztuka jest „konieczna i honorowa”, natomiast druga będąc „nienaturalna”, jest „sposobem zyskiwania przez jednych kosztem drugich”.

Arystoteles opisuje sprawiedliwą wymianę jako wymianę równych wartości lub sprawiedliwych zysków:

Postępowanie sprawiedliwe jest środkiem między popełnianiem niesprawiedliwości a jej doznawaniem. Popelniać ją to mieć zbyt wiele, doznawać jej — to dostawać za mało. Sprawiedliwość jest zaś pewnym umiarem (...) o człowieku sprawiedliwym mówi się (...) że mając dokonać jakiegoś podziału, czy to między siebie a kogoś innego, czy między dwie inne osoby, nie przydziela sobie więcej rzeczy pożądana godnych (ani na odwrót, jeśli idzie o to, co szkodliwe), lecz przydziela sobie to, co jest dla nie go w stosunku do owej drugiej strony proporcjonalnie słuszne; a podobnie postępuje też, gdy idzie o podział między dwie inne osoby.¹

Przykład pomoże pokazać, dlaczego jedna sztuka jest sprawiedliwa według Arystotelesa, a druga jest niesprawiedliwa. Załóżmy, że posiadasz gaj oliwny. Twoja ziemia produkuje wystarczająco dużo oliwek dla ciebie i twojej rodziny, żebyście mieli co jeść. Jednak brakuje ci zboża do wypieku chleba. Sztuka zaspokajania obejmuje wymianę oliwek na zboże. Arystoteles rozumie, że wymiana bezpośrednia (barter) może być trudna i dlatego możesz sprzedać oliwki, by zdobyć pieniądze, za które zakupisz zboże. Dzięki temu łatwiej realizujesz ten sam cel, wymieniając swoje oliwki na zboże.

To działanie jest sprawiedliwe, ponieważ wymieniasz dobra o podobnej wartości — to jest równa bądź sprawiedliwa wymiana. Powiedzmy, że sprzedałeś buszel oliwek za 20 dolarów i wykorzystałeś to 20 dolarów, by zakupić dwa buszle pszenicy. W momencie wymiany twoje oliwki, jak i zboże, były warte 20 dolarów, Ostatecznie wymieniałeś się z drugą stroną dobrami o podobnej wartości, wykorzystując pieniądź jako neutralnego pośrednika.

Zestawmy to z akumulacją pieniądza dzięki sztuce zdobywania bogactwa. Ta sztuka zazwyczaj dotyczy handlu detalicznego. Zamiast zaczynać z dobrami, zaczynasz z kapitałem — powiedzmy 20 dolarami. Wykorzystujesz to 20 dolarów, by kupić parę butów w sąsiednim mieście. Następnie sprzedajesz buty w swoim mieście za 30 dolarów. Zarabiają 10 dolarów, postąpiłeś nieuczciwie. Prawdopodobnie buty były warte 20 dolarów, za które je kupiłeś, ale sprzedałeś je za 30 dolarów — co oznacza, że zysk osiągnąłeś kosztem osoby, która kupiła buty od ciebie.

Arystoteles sugeruje, że istnieje swego rodzaju korzyść lub zysk, który powinien być „rozdystrybuowany” między kupującego i sprzedającego. Sprawiedliwość obejmuje znalezienie uczciwego lub sprawiedliwego sposobu

¹ Arystoteles, *Etyka Nikomachejska*, ks. 5, 5.

podziału tej korzyści. Wyznacznikami uczciwej wymiany zatem są ceny rynkowe, które odzwierciedlają podaż dóbr i popyt na nie, które sprawiają, że cena staje się współmierna. Idea, że wartościowanie dóbr w wymianie jest całkowicie subiektywne, a z tego powodu korzyści z wymiany są subiektywne, umknęła Arystotelesowi, a potem zrozumienie tego wymykało jego uczniom aż do okresu średniowiecza.

Św. Tomasz z Akwinu (XIII wieku n.e.)

Św. Tomasz poszedł w ślady Arystotelesa, ale wprowadził kilka innowacji.

Chociaż złe jest sprzedawać coś za więcej, niż jest to *warte*, to nie jest złe sprzedawać coś za więcej, niż za co się kupiło. Chociaż Arystoteles dopatrywałby się niesprawiedliwości w tym przykładzie z butami, św. Tomasz zauważył, że osoba może zrobić coś produktywnego lub użytecznego z dobrem, dzięki czemu jego wartość jest większa, więc wyższa cena jest uzasadniona. Transport butów z jednego miasta do drugiego jest przykładem takiego ulepszenia, podobnie jak wszelka praca wykonana przy produkcji dobra.

Chociaż to podejście jest trochę bardziej wyszukane niż Arystotelesa, to wciąż opiera się ono na „wewnętrznej” czy „naturalnej” wartości dóbr — skupiając się przy tym na kosztach lub nakładach, które tworzą wartość. Co więcej, Akwinata i inni scholastycy byli również podejrzliwi wobec zysku. Pewna wysokość zysku, „rozsądnej” wielkości, była dobra, ale nadmierny zysk mógł być tylko skutkiem niesprawiedliwości i wyzysku.

Dla Akwinaty narzucanie wyższej ceny z powodu potrzeb kupującego jest wyzyskiem i grzechem:

*Kiedy jednak kupujący może mieć wielki zysk z kupowanej rzeczy, a sprzedający nie ponosi szkody, pozbywając się jej, wówczas nie wolno podnosić jej ceny, gdyż wzrost korzyści z tej rzeczy nie pochodzi od sprzedającego, ale od położenia kupującego. **Nikt zaś nie może sprzedawać tego, co nie jest jego**, chociaż może żądać zapłaty za szkodę. [pogrubienie: P. Mueller]²*

Ponieważ sprzedawca nie jest właścicielem otoczenia i potrzeb kupującego, nie może określać ceny na podstawie pilności potrzeby kupującego.

Takie panowały poglądy w XIII wieku. Jednak do XVI i XVII wieku wielu uczonych i filozofów zaczęło kwestionować arystotelesowsko-tomistyczny pogląd na sprawiedliwą cenę i uczciwą wymianę. Ich późniejsze poglądy na wartość,

² Św. Tomasz z Akwinu, *Suma Teologiczna*, 2.77.I.

podobnie jak istotność sił rynkowych — podaży, popyt, pieniądz itd. — są znacznie bliższe współczesnemu rozumowaniu ekonomicznemu.

Scholastycy hiszpańscy (XVI-XVII wieku n.e.)

Grupa uczonych znanych jako hiszpańscy scholastycy lub Szkoła z Salamanki sformułowała wiele istotnych zarzutów wobec tradycyjnej teorii sprawiedliwej ceny. Ci juryści bronili praw ludności tubylczej Ameryki z punktu widzenia prawa naturalnego i zapoczątkowali badanie realiów i złożoności handlu międzynarodowego.

Na przykład Diego de Covarrubias pisał o wartości ekonomicznej:

Wartość przedmiotu nie zależy od jego natury, ale od ocen osób, nawet jeśli te oceny są naiwne. Dlatego w Indiach pszenica jest cenniejsza niż w Hiszpanii, ponieważ ludzie cenią ją wyżej, chociaż natura pszenicy jest taka sama w obu miejscach (Grice-Hutchinson, s. 115).

Luis Saravia de la Calle przedstawił jeszcze poważniejszą krytykę sprawiedliwej ceny:

*Ci, którzy mierzą sprawiedliwą cenę za pomocą pracy, kosztów i ryzyka, których podejmuje się osoba zajmująca się handlem i produkcją, lub kosztami transportu i wydatkami na podróż (...) lub wydatkami, jakie należy zapłacić producentom za ich usługi, ryzyko i pracę, są w wielkim błędzie, większym od tych, którzy dopuszczają zyski w wysokości piątej lub dziesiątej części. Ponieważ **sprawiedliwe ceny wynikają z obfitości lub rzadkości dóbr, handlarzy i pieniądza (...), a nie kosztów, pracy i ryzyka.** Gdybyśmy mieli brać pod uwagę pracę i ryzyko przy określaniu ceny, żaden handlarz nie ponosiłby strat, ani obfitość lub rzadkość dóbr i pieniądza nie byłyby brane pod uwagę. Ceny nie są powszechnie ustalane na podstawie kosztów. Dlaczego bela lnu przywieziona z Brytanii po wielkim koszcie miałaby być droższa od tej przywiezionej po niskim koszcie zza oceanu? (...) Dlaczego książka zapisana ręcznie powinna być warta więcej od wydrukowanej, chociaż ta druga jest lepsza pomimo niższego kosztu produkcji? (...) Sprawiedliwa cena nie jest określana na podstawie zliczania kosztów, ale na podstawie powszechnego oceniania [pogrubienie: P. Mueller] (Grice-Hutchinson, s. 110-111).*

Covarrubias i Saravia, wraz z Luisem de Moliną i Martinem Navarro argumentowali, że „powszechna ocena” uczestników rynku odzwierciedlała uczciwą cenę. Kolejny scholastyk z Hiszpanii, Domingo de Soto, w dziele *De Justitia et Jure* zauważył, że gdyby koszty produkcji determinowały wartość, to producenci nie mieliby bodźca do zapewniania dóbr taniej i efektywniej, ponieważ mogą żądać wyższych cen na podstawie wyższych kosztów:

Byłoby błędną regułą, gdyby kupiec kupując towar, dodawał do jego ceny wartość swojej pracy i ryzyko, a następnie oczekiwał, że sprzeda towar po tej zwiększonej cenie. W rzeczywistości, jeśli kupiec nierozważnie kupuje jakiś towar po cenie wyższej od odpowiedniej, lub jeśli ucierpiał z powodu przykrego przypadku (...) to niesprawiedliwe jest wliczanie kosztów, które poniósł. Z drugiej strony inny kupiec może być bardziej zaradny lub mieć więcej szczęścia; być może udało mu się zakupić towary taniej lub miał na tyle szczęścia, że wystąpił niedobór tego dobra po tym, jak je zakupił (Grice-Hutchinson, s. 184).

Według uczonych z Salamanki wartość ekonomiczna nie jest zawarta w samym przedmiocie. Wartość pochodzi od uczestników rynkowych i z tego powodu może być zależna od czasu i miejsca (i ostatecznie od osobistych preferencji), gdy nie zachodzą zmiany fizyczne lub materialne w samym towarze.

John Locke (XVII n.e.)

John Locke pisze w *Venditio*, swoim traktacie o moralności i wymianie rynkowej, że cena rynkowa (podobnie jak według oceny uczonych z Salamanki) jest ceną sprawiedliwą. Sugeruje, że rynki potrzebują wielu kupujących i sprzedających oraz że są one związane z konkretnym czasem i miejscem — to znaczy, że można żądać różnych cen za to samo dobro na różnych rynkach lub w różnych latach.

A co, jeśli nie ma wielu kupujących i sprzedających? Locke twierdzi, że: *To, co ktoś posiada, może wartościować **zgodnie ze swą wolą** i nie postępuje niesprawiedliwie, sprzedając po dowolnej cenie, jeśli nie dokonuje rozróżnienia kupujących, ale rozstaje się z dobrem po takiej samej cenie w wymianie z każdym kupującym. Twierdzą, że nie postępuje niesprawiedliwie. Jednak czy postępuje dobrodusznie, to inna kwestia [pogrubienie autora] (Locke, s. 444).*

Locke twierdzi, wbrew powszechnym przekonaniom z tamtych lat, że cena, po jakiej sprzedawane jest dobro kupującemu w potrzebie, nie jest kwestią sprawiedliwości, ale dobroduszości, litości i dobroci. Mówiąc krótko, cena rynkowa lub — jak określa ją Locke — „wartość kupiecka” dobra, odróżniana od „naturalnej wartości”, jest zawsze sprawiedliwą ceną. Jeśli nie ma rynku, który mówi sprzedawcy, jaka powinna być cena, to może ustalić własną, dopóki cena ta nie jest różna dla poszczególnych kupujących.

Wyobraźmy sobie osobę, dajmy na to Locke’a, który ma konia, ale jest niechętny, by go sprzedać podróżnemu. Ulega naleganiom podróżnego i ustala cenę na 40 funtów, co jest dwukrotnie większą ceną od tej, jaką by otrzymał na najbliższym rynku. Ponieważ zapotrzebowanie podróżnika na konia nie jest wystarczająco mocne, by był gotów zapłacić 40 funtów, odmawia zapłacić tej ceny. Jednak następnego dnia wykończony podróżnik przychodzi do tej samej osoby i prosi o konia, ponieważ może stracić okazję biznesową „o znacznie poważniejszych konsekwencjach”. Znając warunki i skłonność do zapłaty podróżnika, sprzedaje mu konia za 50 funtów. Locke powie, że jest to niesprawiedliwe. Ponieważ wcześniej był skłonny rozstać się z koniem za 40 funtów, naliczanie teraz 50 funtów z powodu problemów kupującego, jest wyzyskiem.

Ètienne Condillac (XVIII wieku n.e.)

W XVIII wieku Condillac zajął się problemem sprawiedliwej ceny, zaczynając od przesłanek Arystotelesa i Akwinaty — i odrzucił je. Problem polega na tym, że Arystoteles i św. Tomasz z Akwinu założyli, że wartość dóbr jest obiektywna czy naturalna, odnosi się do wewnętrznej lub nabytej jakości dobra, która jest odmienna od subiektywnej wartości. Condillac twierdził, że wartość wynika z *użyteczności* przedmiotu lub jego przydatności dla nas. Jeśli wartość była obiektywna, jak twierdzili Arystoteles i św. Tomasz, ceny mogły być niesprawiedliwe, ponieważ byłyby zbyt wysokie lub zbyt niskie w stosunku do tego, ile dobro *jest faktycznie warte*. Podobnie, było niesprawiedliwe zarabiać na pilnych potrzebach ludzi.

Zasługą Condillaca było oderwanie ceny od wartości i pokazanie, że ceny odzwierciedlają nasze wartościowania, a nie na odwrót. Dlatego nie można cen określić niesprawiedliwe na podstawie jakiegoś zewnętrznego standardu innego niż *powszechna ocena*. Mówiąc krótko, system cenowy zapewnia ceny najbliższe cen sprawiedliwych.

Condillac wskazuje, że „stwierdzić, iż jakaś rzecz ma wartość, to znaczy powiedzieć, że uważamy o tej rzeczy, że ma jakieś zastosowanie”. Dodaje dalej: *Wartość nie tyle jest zawarta w przedmiocie, ile w naszej ocenie przedmiotu, a ta ocena jest zależna od naszych potrzeb: rośnie i spada, zupełnie jak nasze potrzeby rosną i maleją (...). Dlatego powiadam, że nawet stojąc nad rzeką, woda ma wartość, chociaż najmniejszą możliwą, ponieważ jest jej nieskończenie więcej, niż mamy potrzeb. Na suchym obszarze natomiast ma ogromną wartość, którą osoba określa według tego, jak trudno jest wodę pozyskać. W takim przypadku spragniony wędrowiec zapłaciłby sto ludwików za szklankę wody, **a ta szklanka wody byłaby warta sto ludwików*** [pogrubienie autora] (Condillac, s. 192).

Wracając do Locke'a, ile wart jest koń? Nie da się odpowiedzieć na to pytanie bez zapytania się przedsiębiorcy, ile za niego chce. Condillac powiedziałby, że realna wartość konia wynosi tyle, ile przedsiębiorca za niego chciał. Chociaż terminy „koszt alternatywny” czy „analiza krańcowa” nie zostały jeszcze wprowadzone, to Condillac rozumował, jak nowoczesny ekonomista.

Wnioski

Idea wartości subiektywnej, która została w pełni rozwinięta lub odzyskana w trakcie rewolucji marginalistycznej z lat 70. XIX wieku, ukazuje problemy wiążące się ze zbyt uproszczonym poglądem Arystotelesa na sprawiedliwą cenę, jako równość wartości w wymianie. Wracając do przykładu z wymianą oliwek na zboże, stwierdzenie że wartości są „równe”, ponieważ wymieniane przedmioty były „warte” 20 dolarów, jest księgową fikcją. Ma niewiele wspólnego z realnymi korzyściami, jakie strony faktycznie osiągnęły.

Musimy wartościować nasze oliwki niżej niż 20 dolarów; inaczej nie sprzedalibyśmy ich. Ponieważ mieliśmy nadmiar oliwek, to mogliśmy wycenić ten buszel na 2 dolary. Gdyby tak było, to zyskalibyśmy 18 dolarów, sprzedając oliwki za 20 dolarów. Co więcej, musieliśmy wartościować zboże wyżej, niż 20 dolarów, które zapłaciliśmy — oceniając, dajmy na to, na 28 dolarów. Zyskaliśmy dodatkowe 8 dolarów. Podsumowując, zamieniliśmy buszel oliwek warty dla nas 2 dolary na zboże, które jest dla nas warte 28 dolarów. Pieniądz był tylko krokiem pośrednim — nie mówimy nic o wewnętrznej wartości dóbr, które są wymieniane, ani o wartości, jaką zyskaliśmy.

Druga strona wymiany, powiedzmy, że pierwotny właściciel zboża przypisał mu wartość 15 dolarów. Sprzedając za 20 dolarów, zyskuje pięć. Załóżmy dodatkowo, że druga strona ocenia wartość oliwek jako 24 dolary. Kupując je po 20 dolarów, zyskuje korzyść w wysokości czterech. Ostatecznie wymienia zboże, które wartościował jak 15 dolarów, wymienił na oliwki, które wartościował jak 24 dolary — czyli zyskał dodatkowo dziewięć dolarów.

Chociaż wymiana na pierwszy rzut oka wygląda na sprawiedliwą — wymiana przedmiotów o podobnej wartości — to według standardów Arystotelesa ta wymiana jest niesprawiedliwa! Jedna strona zyskała równowartość 26 dolarów, a druga strona zyskała dziewięć dolarów. Czy to wymiana sprawiedliwa czy niesprawiedliwa?

Zastanówmy się nad złożonością czy też niemożliwością uwzględnienia wielkości wartości, jaką ktoś zyskuje w zależności do tego, z kim zawiera transakcję. Czy faktycznie możemy twierdzić, że wartość powinna być dzielona równo? Jeśli tak, to myślę, że wiele cen jest niesprawiedliwie niskich! Spójrzmy na różnicę w tym, jak ktoś wartościuje bochenek chleba, a jak karton jajek i ich koszty. Albo jak ludzie wartościują dostęp do internetu w porównaniu do tego, ile muszą za niego zapłacić. Korzyści dla kupującego w tych przypadkach są znacznie większe niż zyski sprzedającego.

Wniosek, prawdziwy również w przypadku dyskusji dotyczącej oprocentowania, luksusu, zawyżania cen, jest taki, że ani sprawiedliwość, ani cnota, ani podłość nie są zawarte w przedmiotach. Wartości są zawarte w działaniach i motywacjach ludzi. Nie ma obiektywnej wartości ekonomicznej, wrodzonej cechy dobra, którą można wykorzystać jako miarę tego, czy żądana cena na rynku jest sprawiedliwa lub nie. Oczywiście istnieją pewne obiektywne standardy, według których możemy ocenić zachowania i motywy stron zaangażowanych — jednak te standardy nie są częścią zestawu narzędzi ekonomisty, a raczej należą do domeny etyki i filozofii, norm i zwyczajów. Dzięki zakończeniu debaty o sprawiedliwej cenie wyłoniła się ekonomia jako sposób myślenia i nauka *sensu stricto*, z własną dziedziną badań i metodologią, pozostawiają swojej matce — filozofii — obszerne pytania, jakie działanie na rynku jest sprawiedliwe lub nie.

Bibliografia:

Grice-Hutchinson Marjorie, *The School of Salamanca. Reading in Spanish Monetary Theory 1544-1605*, Oxford University Press, Londyn 1952.

Locke John, *Venditio* [w:] Locke John, *Political Writings* pod red. David Wooton, Hacket Publishing, Indianapolis 2003, s. 442-446.

Condillac Etienne Bonnot Abbé, *Commerce and Government Considered in their Mutual Relationship*. Liberty Fund, Indianapolis 2008.

Św. Tomasz z Akwinu, *Suma Teologiczna*, tłum. O. Feliks Wojciech Bednarski, O.P, Katolicki Ośrodek Wydawniczy „Veritas”, 1963.

Munger Michael C., *Mungers Guide to the Merchant of Venditio: A Summary of Locke's Four Examples of Price*, Duke University, 2012.