

Waldemar Tyc

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

WARTOŚĆ JAKO METAFIZYCZNA IDEA MYŚLI EKONOMICZNEJ

Streszczenie: W artykule zaprezentowano dyskurs na temat wyjaśniania oraz rozumienia źródeł i istoty wartości w myśli ekonomicznej. Uznano, że wartość stanowi jedną z najważniejszych metafizycznych idei ekonomii. Stwierdzono, że definiowanie wartości sprowadza się do podwójnej hermeneutyki w jej wyjaśnianiu. Oznacza to określanie wartości za pomocą cen i cen za pomocą wartości. Podkreślono, że choć rozwój myśli ekonomicznej sprzyjał „zbliżaniu się do prawdy”, to nie udało się zbudować systemowego modelu wyjaśniania źródeł wartości, spełniającego kryterium demarkacji.

Słowa kluczowe: wartość i cena w ekonomii, wartość w sensie esencjalnym i egzystencjalnym, metafizyka wartości, wartość obiektywna i subiektywna, cena jako aspektowa determinanta wyborów ekonomicznych.

1. Uwagi wstępne

Wartość jest jedną z największych metafizycznych idei ekonomii. Termin „metafizyczny” był używany przez K.R. Poppera w znaczeniu „niesprawdzalny empirycznie”, podczas gdy L. Wittgenstein używał go w znaczeniu „nieweryfikowalny”. W sensie egzystencjalnym wartość (jakaś) istnieje i wraza się w cenach dóbr i usług oraz cenach czynników wytwórczych. Metafizyka wartości ujawnia się w jej aspekcie esencjalnym, czyli dotyczącym istoty, a także źródeł wartości. Pozytywistyczny paradygmat wymaga, aby twierdzenia naukowe były empirycznie sprawdzalne, co rodzi konstatację, że to, co nie jest empirycznie sprawdzalne, jest nienaukowe. Za sprawą prac I. Lakatosa elementy metafizyczne zostały uznane jednak za uprawnione i integralne składniki programów badawczych. Stwierdził on, że jeżeli światy fizyczny i metafizyczny tworzą jedność, to fizyczne elementy rzeczywistości sąsiadują z metafizycznymi lub są wręcz z sobą nierozzerwalne [Lakatos 1995]. Jak zauważa K. Zorđe, metafizyka stanowi zasadniczą część „rzeczywistości” i nie daje się wyrugować ze sfery sensownych rozważań mocą arbitralnej decyzji. Stąd też współczesna metodologia nauk dopuszcza obcowanie z metafizyką, lecz w taki sposób, aby nie została nadwyreżona pozycja osoby ją uprawiającej. Dodaje on również, że wykorzystywanie wyłącznie metody empirycznej w świecie na poły metafizycznym prowa-

dzi do heurystycznego zawężenia bądź ucieczki „w pseudoempiryczne” dywagacje [Zorde 2004, s. 9-10]. Zdaniem J. Jusiaka, celem argumentacji metafizycznej jest przestrzeganie przed zbyt pochopnie przyjmowanymi wytłumaczeniami rzeczywistości i wskazywanie, że zasadniczo nie jesteśmy w posiadaniu kryteriów pozwalających definitywnie rozstrzygnąć, jaki obraz świata jest prawdziwy [Jusiak 1998, s. 405].

Poszukiwanie źródeł wartości i „wielkości wartości” to w istocie dążenie do znalezienia prawdy, czy też wiedzy pewnej. Zdaniem K.R. Poppera „głównym zajęciem w filozofii i nauce powinno być poszukiwanie prawdy. Nie jest więc celem poszukiwanie uzasadnień, błyskotliwość i pomysłowość, gdyż same dla siebie są po prostu nudne. Winniśmy więc szukać, odkrywać pilne problemy i rozwiązywać je, proponując prawdziwe teorie [...], które są nieco bliższe prawdy niż teorie naszych poprzedników” [Popper 2002, s. 55].

Poszukiwanie wiedzy pewnej jest celem filozofii nowożytnej, która pragnie ją uzyskać w oparciu o racjonalne wyjaśnianie. Obserwując skutki zdarzeń, wnioskujemy o ich przyczynie. Jednakże gdy zapytamy o podstawę wszystkich naszych rozwiązań i konkluzji dotyczących stosunku przyczyny do skutku, to odpowiedź może być tylko jedna – doświadczenie. Doświadczenie mówi nam jednak o następstwie, a nie o konieczności zachodzenia. Stąd też, jak podkreślał D. Hume, ideę koniecznego związku tworzymy w oparciu o impresję, czyli złożone procesy przetwarzania informacji zmysłowej w obrazy mentalne, czyli idee. Podkreślał jednak on, że tworzenie świadomego obrazu świata zachodzi często pod wpływem nawyków oraz emocji [Werner 2009, s. 60-65]. W tym miejscu warto zacytować słowa Osho – hinduskiego guru, założyciela ruchu religijnego Neo-Sannyas (Poszukiwacze Prawdy), który powiedział: „Metafizyka to nonsens. Jednak musi czemuś służyć, w przeciwnym razie nie istniałaby zbyt długo. Człowiek jest bezradny w obcym świecie, w nieznanym świecie... nie tylko nieznanym, ale i niepoznawalnym. Ta ciemność, ten obłok niewiedzy potężnie wstrząsa ludzkim umysłem. Więc człowiek musi się jakoś ukoić. Musi stworzyć wiedzę. Nawet jeśli ta wiedza nie jest prawdziwą wiedzą, to stwarza pozory oparcia. Stwarza pozory, że nie jesteś całkowicie bezradny. Dzięki niej możesz udawać, że nie jesteś obcy w tym świecie; że nie jesteś tu przez przypadek; że jesteś tu panem. Przynajmniej możesz bawić się słowami, robić z nimi to, co ci się żywnie podoba, i stwarzać iluzję własnej potęgi. To czyni metafizyka – daje ci poczucie siły tam, gdzie tak naprawdę żadna siła w tobie nie istnieje. Daje ci iluzję wiedzy tam, gdzie tak naprawdę żadna wiedza nie istnieje” [Osho 1999].

Potrzeba posiadania wiedzy o „wielkości wartości” ekonomicznej ma dla człowieka wymiar praktyczny, gdyż stanowi dla niego podstawę oceny efektywności i „sprawiedliwości” wymiany. W kontekście efektywności przyjąć należy, że racjonalna jednostka uczestnicząca w wymianie, w sensie obiektywnym wymienia rzeczy równocenne (równowartościowe), a w sensie subiektywnym wymienia rzeczy mniej cenne (mniej wartościowe) na bardziej cenne (bardziej wartościowe), w czym ujawnia się zarówno korzyść z wymiany (nadwyżka konsumenta), jak i... metafizyka wartości! W przypadku „sprawiedliwości” wymiany, wiedza o wielkości wartości jest także pożądana, gdyż ma wymiar etyczny. Sprawiedliwość wyrasta z istoty mo-

ralności, która związana jest ze zmniejszeniem dysproporcji, a co za tym idzie unikaniem konfliktu między uczestnikami wymiany.

Wywodzące się od Arystotelesa pojęcia odmian sprawiedliwości wymiany zorientowane są odpowiednio: ku przyszłości – dystrybutywna (rozdzielcza), ku przeszłości – komutatywna (wyrównawcza). Sprawiedliwość dystrybutywna ma charakter korekcyjny, wyrównujący w stosunku do przyszłych rezultatów działań. Sprawiedliwość komutatywna jest skierowana ku przeszłości, ku działaniom, które wymagają kary lub nagrody [Radnitzky 1999, s. 389-429]. W przypadku sprawiedliwości dystrybutywnej wiedza o wielkości wartości jest ważna w kontekście oceny podziału efektów działań jednostki, stąd też winna być proporcjonalna do jej wkładu pracy, ale również odpowiadać jej zasługom w przypadku podziału dóbr między członków społeczeństwa w określonym czasie. W przypadku sprawiedliwości komutatywnej chodzi o to, by nikt z uczestników wymiany nie został pokrzywdzony. Tak więc sprzedający powinien otrzymać nie mniej, niż poniósł na wytworzenie produktu, kupujący zaś nie przepłacił. Warto jednak podkreślić, że sprawiedliwość wyrównawcza kształtuje się w proporcji „arytmetycznej”, a nie „geometrycznej”. Relacje między ludźmi są natury jakościowej, ale relacje między rzeczami mają charakter ilościowy – a więc mierzalny [Gwiazdowski]. Oznacza to, że w transakcjach wymiennych węzłem łączącym ludzi jest odpłata proporcjonalna, gdyż jak stwierdził Arystoteles: „nic bowiem nie stoi na przeszkodzie, by to, co wytworzył jeden, było cenniejsze, niż to, co wytworzył drugi, w którym to wypadku musi między nimi nastąpić wyrównanie” [Aristoteles 2007].

Wartość jako kategoria ekonomiczna jest wciąż w języku ekonomii obecna i definiowana. W wyjaśnianiu wartości dominuje jednak myślenie typu spekulatywno-normatywnego, a nie myślenie kategoriałne, polegające na rozróżnieniu istoty danej kategorii od form przejawiania się tej kategorii. Stąd też rozumienie i definiowanie wartości przez ekonomistów sprowadza się zazwyczaj do podwójnej hermeneutyki w jej wyjaśnianiu. Oznacza to określanie wartości za pomocą cen i cen za pomocą wartości. To „przyklepienie” cen do wartości w wymiarze teoretycznym sprawia, że w wymiarze praktycznym mamy do czynienia z mnożeniem „bytów kategorii wartości” w postaci wartości: fundamentalnej, odtworzeniowej, bieżącej, przyszłej, likwidacyjnej itd. Choć w istocie chodzi o ceny, to konsekwentnie używa się pojęcia wartości. Parafrazując słowa E.B. de Condillaca¹, stwierdzić można zatem, że choć człowiek chciałby mieć wiedzę o: istocie, źródłach i wielkości wartości, to może się bez niej obyć, gdyż cena jest wystarczającym argumentem do dokonywania wyborów ekonomicznych.

¹ E.B. de Condillac był przedstawicielem sensualizmu, poglądu filozoficznego będącego skrajną formą empiryzmu genetycznego. Polega on na uznaniu, że zarówno cała wiedza, jak i dyspozycje ludzkiego umysłu mają swoje źródło w poznaniu zmysłowym. E.B. de Condillac, w swoim słynnym eksperymencie myślowym (zwanym posągami Condillaca) próbował udowodnić, że człowiekowi nie potrzeba żadnej wrodzonej wiedzy, by powstało w nim życie duchowe, a wystarczy jedynie zdolność odbierania wrażeń.

2. Poszukiwanie źródeł wartości

Wartość należy do podstawowych kategorii filozoficznych, zwłaszcza w etyce, estetyce, antropologii, a poza filozofią np. w religii i teologii, psychologii, socjologii, etnologii, teorii kultury oraz ekonomii i prawa. Stanowi odrębny przedmiot badań aksjologii i oznacza to wszystko, co jest ważne oraz cenne dla jednostki i społeczeństwa, a także jest godne pożądania, co łączy się z pozytywnymi przeżyciami i stanowi jednocześnie cel dążeń ludzkich. Fundamentalne znaczenie filozoficzne ma kwestia sposobu istnienia wartości oraz to, czy przysługują one przedmiotom i ideom obiektywnie, niezależnie od podmiotowej oceny, czy subiektywnie, wyrażając partykularne i uwarunkowane różnymi okolicznościami postawy grup lub jednostek. J.M. Bocheński uważa, że „to, dzięki czemu dany przedmiot jest wartościowy, nazywa się wartością”² [Bocheński 1994, s. 135]. H. Świda twierdzi, że „wartością jest to, co uruchamia ludzką motywację, czy też przedmiot godny pożądania, zasługujący na akceptację”³ [Ostrowska 1994, s. 11]. Dzięki słownikowi języka polskiego można jednak doszukać się głębszej myśli, stąd też: wartością są cechy stanowiące o walorach ludzi lub rzeczy albo też to, co się da wyrazić równoważnikiem pieniężnym [Szymczak 1981, s. 660]. Nie zmienia to faktu, że jest „problem z problemem” definiowania wartości, z którym mierzą się ludzie. W naukach społecznych pojęcie wartości jest wyjaśniane i definiowane na wiele sposobów – w zależności od stanowisk filozoficznych. Problematyka wartości była obecna w myśli filozoficznej od czasów antycznych. Arystoteles uważał, że wartości istnieją w sposób obiektywny, to znaczy niezależnie od tego, jak oceniają je ludzie, niezależnie od ich upodobań i zainteresowań. Z kolei Protagoras, wyznając zasadę, że „człowiek jest miarą wszystkich rzeczy, istniejących, że istnieją, i nieistniejących, że nie istnieją” (zasada *homo-mensura*), przyznał, że o wartości rzeczy decyduje nie rzeczywistość, ale człowiek i jego subiektywne uczucie⁴. Protagoras bez wątplenia chciał zaprzeczyć, że istnieje jakieś absolutne kryterium, które pozwalałoby odróżnić byt od nie-bytu, prawdę od fałszu i w ogóle wszystkie wartości, gdyż kryterium jest jedynie względne i... jest nim człowiek. Zgodnie z koncepcją subiektywistyczną nie ma wartości samych w sobie, a więc istniejących obiektywnie. Pojawiają się one jako rezultat naszych subiektywnych doznań (percepcji, odczuć) i są uzależnione od odniesienia do kogoś i czegoś. Wartości są więc zmienne, zależne od czasu, miejsca i okoliczności oraz od tego, kto się do nich odnosi i w nich uczestniczy. Wartości są zatem subiektywnym zjawiskiem świadomości człowieka, to znaczy, że poza jego świadomością nie istnieją i nie mają sensu. Jednakże jeżeli istnieją, to mają cenę będącą wielkością ofiary za ich urzeczywistnienie, czyli ich miarą.

² Mamy zatem przykład „definicji” wartości w stylu przedwojennych polskich kabaretów, gdzie szczęście definiowano w następujący sposób: szczęście to jest coś takiego, co trzeba mieć by mieć szczęście. To zdanie przypisuje się K. Krukowskiemu (ps. Lopek).

³ Można by przy tej okazji powiedzieć... że co to koń, każdy widzi.

⁴ Platon przytoczył je w *Teajecie* 152 a 2 [<http://www.naukowy.pl>].

W psychologii wartości traktuje się jako zjawiska indywidualne (zinternalizowane doświadczenie, naśladownictwo, przekonania), w socjologii wartościom nada się wymiar społeczny (kulturowy), czyli determinowany zewnętrznie, w ekonomii zaś wartość stanowi podstawę wyjaśnienia kształtowania poziomu i relacji cen.

Problematyka wartości i cen w teorii ekonomii stanowiła zarówno w ekonomii klasycznej, jak i neoklasycznej główny obszar wyjaśniania i sporów teoretycznych. Ekonomia instytucjonalna i nowa ekonomia instytucjonalna nie uczestniczą w dyskursie o istocie wartości, przyjmując, że konceptualizacja i wyjaśnianie tego problemu samo w sobie stanowi jałowy obszar poszukiwań. Zasługą instytucjonalistów jest jednak umiejscowienie problematyki wartości i cen w kontekście funkcjonowania systemu ekonomicznego. Trudno bowiem wyjaśnić wartość i ceny bez instytucji, gdyż bez instytucji nie ma ekonomii, system ekonomiczny zaś nadaje i odbiera wartość. Tak więc choć klasycy i neoklasycy ekonomii poszukiwali źródeł wartości w nakładach (kosztach), działaniach czy przekonaniach (użyteczności), to milcząco zakładali istnienie instytucji, gdyż jeżeli działania nie mają właściciela, to nie mają ceny stanowiącej wyraz wartości. Mamy więc do czynienia z sytuacją, gdy rozwój myśli ekonomicznej sprzyjał doprecyzowaniu tego pojęcia. W tym pewnie między innymi ujawnia się komplementarny charakter poszczególnych, mających w znacznej mierze aspektowy charakter, nurtów ekonomii.

3. Spór o istotę wartości w ortodoksyjnej myśli ekonomicznej

Potrzeba wyjaśniania wartości w ekonomii pojawiła się wraz z potrzebą zrozumienia teorii wymiany, a przede wszystkim teorii cen. Wartość w sensie ekonomicznym była analizowana w kontekście sprawiedliwych cen i ekwiwalencji wymiany, choć rozważania o cenach, a także o relacjach wymiany miał bardziej wymiar etyczny niż ekonomiczny. W okresie średniowiecza za sprawą Świętego Tomasza z Akwinu pojawiła się pierwsza koncepcja źródeł wartości, według której wpływ na wartość towaru miały poniesione do wytworzenia towaru nakłady rzeczowe, nakłady pracy oraz usługi. Zauważył on również, że na relację wymiany ma także wpływ pozycja społeczna (*dignitas, conditio*) uczestników wymiany. Stąd też jego zdaniem wartość kreowana jest zarówno przedmiotowo (nakłady), jak i podmiotowo (uczestnicy wymiany).

Źródeł wartości poszukiwali także fizjokraci, którzy rozróżniali dwa rodzaje pracy: produkcyjną i jałową. Praca produkcyjna dawała nadwyżkę, czyli tworzyła bogactwo – wartość. Uważali oni, że nadwyżkę, która przekracza wyłożone nakłady, można osiągnąć tylko w rolnictwie. Natomiast każdą pracę niezwiązaną z rolnictwem nazywano pracą jałową, gdyż jak podkreślał F. Quesney, nie tworzy ona żadnej nowej wartości, nie przynosi żadnych korzyści materialnych, lecz wyłącznie przeistacza produkty naturalne pochodzące z rolnictwa. Takie formy, jak handel czy przemysł, nie stanowią źródła bogactwa, czyli nie tworzą wartości, gdyż jedynym źródłem jej tworzenia jest rolnictwo. Z powodu niedodawania żadnej dodatkowej

wartości do produktu fizjokraci nie traktowali przemysłu jako tworu produktywnego, natomiast ceny miały być tylko odzwierciedleniem kosztów produkcji. Przydatność tej tezy została ograniczona tym, że trzeba było dokładnie określić, co stanowi koszty i co je kształtuje.

Do koncepcji wartości Świętego Tomasza z Akwinu powrócili klasycy ekonomii, tworząc pierwszą zwartą teorię wartości. Fundamentem, na którym oparto zrozumienie źródeł wartości, stało się odróżnienie ceny naturalnej od ceny rynkowej. A. Smith uznał, że cena naturalna składa się z trzech części: zapłaty za pracę konieczną do wytworzenia i dostarczenia na rynek towaru, zwykłej w danej okolicy renty grunтовой, czyli opłaty dla właściciela ziemi, na której dobro zostało wyprodukowane, i zysku z kapitału użytego w produkcji. Cena taka pokrywa wszystkie wydatki, które trzeba ponieść, aby dobro znalazło się u nabywcy. Cena naturalna to właśnie wartość w sensie obiektywnym, cena zaś rynkowa, nazywana też bieżącą, kształtowana jest przez ilość dostępnego towaru oraz popyt na te dobra. Zauważył on również, że w długim okresie ceny rynkowe wahają się w granicach ceny naturalnej, czyli oscylują wokół wartości. Stwierdził też, że „[...] rzeczy, które mają najwyższą wartość użytkową, mają częstokroć nader nieznaczną wartość wymienną albo też wcale jej nie mają i odwrotnie, rzeczy, które mają bardzo wielką wartość wymienną, mają częstokroć nader małą wartość użytkową lub też jej wcale nie mają” [Smith 1954, s. 37-38]. Konstatacja ta, odwołująca się do sformułowanego przez Arystotelesa pytania: „Dlaczego woda, która jest niezbędna do życia, jest tania, podczas gdy diamenty są bardzo drogie, choć można się bez nich obejść?”, określana jako „paradoks wartości”, nie znalazła jednak w klasycznej myśli ekonomicznej satysfakcjonującego rozwiązania⁵ [Danowska-Prokop i in. 2004, s. 35]. Podstawowe znaczenie miało jednak dla A. Smitha wskazanie źródeł ceny naturalnej (istoty wartości) poprzez określenie czynników ją konstytuujących. Służyło temu opracowanie trzech koncepcji wyjaśniających pochodzenie wartości, a mianowicie: teorii wartości opartej na pracy, na dysponowaniu pracą oraz teorii wartości opartej na koszcie produkcji. Teoria oparta

⁵ Pozorna sprzeczność tkwiąca w pytaniu wynikała z niedostatecznie rozwiniętej bazy i aparatu pojęciowego klasycznej analizy ekonomicznej i w konsekwencji z nieodróżniania wartości użytkowej dobra od jego wartości wymiennej. Dopiero dokonania szkoły austriackiej i zastosowanie przez jej przedstawicieli rachunku marginalnego w analizie pozwoliło na jej wyjaśnienie. W ujęciu tej szkoły cena stanowi wartość wymienną dobra, która nie jest jednak tożsama z wartością użytkową. Zgodnie z prawem malejącej użyteczności krańcowej kolejno konsumowane jednostki dobra przedstawiają coraz mniejszą wartość użytkową dla konsumenta. Cena rynkowa (a więc wartość wymienna) dobra zostanie ustalona na poziomie wartości użytkowej ostatniej konsumowanej jednostki dobra, choć konsument czerpie użyteczność z każdej (a nie tylko z ostatniej) konsumowanej jednostki dobra. Stąd też suma użyteczności, jaką czerpie z konsumpcji wszystkich jednostek będzie znacząco większa od użyteczności ostatniej konsumowanej jednostki. W warunkach obfitości wody, suma czerpanej użyteczności z konsumpcji wielu jednostek wody jest znacząco wyższa od wartości użytkowej jej ostatniej konsumowanej jednostki. Jednocześnie w warunkach rzadkości diamentów wartość użytkowa pierwszej jednostki tego dobra będzie wyższa od krańcowej użyteczności wody, ale jednocześnie niższa od sumy użyteczności czerpanej z konsumpcji wszystkich jednostek wody.

na pracy mówi, że wypłaty na rzecz wszystkich czynników produkcji, czyli pracy, ziemi i kapitału, mają wpływ na wartość towaru. Wynika z tego, że cena naturalna jest taka jak całkowite koszty produkcji, jednakże w celu pokrycia kosztów kapitału i ziemi należy je opłacić z dochodów z pracy. Oznacza to, że praca jest rzeczywistym miernikiem wartości wymiennej wszelkich towarów, natomiast wartość (cena naturalna) określana jest przez ogólny poziom kosztów pracy. Zauważył on również, że w długim okresie popyt zrównuje się z podażą na poziomie ceny naturalnej.

Koncepcja A. Smitha była rozwijana i doprecyzowywana przez klasyków ekonomii, szczególnie D. Ricarda i K. Marksa. D. Ricardo uważał, że praca jest rzeczywistym źródłem i miernikiem wartości wymiennej wszelkich towarów, natomiast wartość (cena naturalna) określana jest przez ogólny poziom kosztów pracy. Warto podkreślić, że uznał on, iż najważniejszym czynnikiem wpływającym na wartość towaru jest jego przydatność, użyteczność. Stąd też towar uzyskuje wartość w momencie, gdy wystąpi na niego popyt. A na cenę towarów, które mają swoją użyteczność, ma wpływ wielkość nakładów pracy potrzebnej do ich wytworzenia. Wyjątkiem mogą być towary nietypowe, takie, których nie można odtworzyć i których cena określana jest przez kupującego (np. dzieła sztuki). Dostrzegł on również, że „wielkość wartości” nie jest stała, lecz zmienia się wraz z postępem technicznym. Pozwoliło mu to na sformułowanie twierdzenia (prawo Ricarda), że wartość towaru jest wprost proporcjonalna do nakładów pracy, a odwrotnie proporcjonalna do wydajności pracy. Z kolei K. Marks, czerpiąc z dorobku klasyków ekonomii, szczególnie Ricardowskiej teorii wartości opartej na pracy i teorii podziału, przyjął, że jedynym źródłem wartości jest praca. Różnicę między wartością siły roboczej a wartością wyprodukowanych przez nią dóbr nazwał wartością dodatkową, w całości zawłaszczaną przez kapitalistów. Stwierdził, że robotnicy, nie posiadając środków produkcji, muszą sprzedawać na rynku swą siłę roboczą, której cena kształtuje się na poziomie historycznie ukształtowanego minimum. Postęp techniczny wymuszony konkurencją prowadzi do oszczędzania na sile roboczej. W ten sposób w warunkach bezrobocia występuje silna konkurencja o pracę, pozwalająca utrzymywać płace na minimalnym poziomie. Stanowiło to, jego zdaniem, źródło zawłaszczania przez kapitalistów nadwyżki wartości wytworzonej przez robotników.

J.B. Say, rozszerzając teorię A. Smitha, twierdził, że produkcja polega na wytwarzaniu rzeczy użytecznych, które występują w każdej gałęzi gospodarki. Ważna jest każda praca, której produkt końcowy jest użyteczny. Wartościowa staje się nie tylko praca piekarza i rolnika, ale także nauczyciela. Dlatego też na cenę, czyli wartość wymienną, oprócz kosztów produkcji wpływa subiektywnie odczuwana użyteczność dobra, postrzegana przez kupującego i sprzedawcę. J.B. Say mówił, że o cenie produktu decyduje ścieranie się popytu z podażą, cena zaś jest zawarta w pewnym przedziale. Dolną granicę przedziału wyznaczają koszty produkcji, czyli wielkość nakładu pracy, kapitału i ziemi, natomiast górną granicę wyznacza użyteczność określonego dobra.

Przedklasyczna i klasyczna myśl ekonomiczna w wyjaśnianiu źródeł wartości koncentrowała się wokół uzasadnienia poziomu cen (Smith, Ricardo), teorii kosztów produkcji (Say). Dla K. Marksa z kolei pojęcie wartości było użytecznym narzędziem do stworzenia teorii wyzysku. Tak czy inaczej wartość postrzegano w kategoriach obiektywnych, co oznaczało, że towar ma swoją naturalną cenę wyznaczoną poprzez poniesione nakłady (koszty). Pojęcie popytu i użyteczności konsumpcyjnej stanowiło jedynie narzędzie potrzebne do uzasadnienia wartości wymiennej, przy czym cena oscylowała wokół wartości, czyli była do niej „przyklepiona”. Spostrzeżenie to okazało się heurystycznie płodne dla rozwoju myśli ekonomicznej, gdyż implikowało stwierdzenie, że działania ludzkie oraz zużywanie nakładów czynników wytwórczych, choć wartość tworzą (obiektywnie), to jednak nie nadają wartości, a co za tym idzie, wartość, a w ślad za nią cena określana (nadawana) jest „zewnątrznie” przez jednostki gospodarujące, występujące w roli konsumentów czy producentów. Ta myśl jest pewnie kluczem do zrozumienia różnicy między ceną a wartością.

Spór o pojęcie wartości podjęła neoklasyczna szkoła marginalna, reprezentowana przez C. Mengera, W.S. Jevonsa i L. Walrasa, którzy odrzucając klasyczne teorie, przyjęli, że wartość tworzona jest nie przez koszt wytworzenia, ale przez użyteczność czy też „intensywność satysfakcji”. Oznaczało to zarazem nadanie wartości subiektywistycznych dystynkcji, a co za tym idzie – zaprzestanie jej wyjaśniania w sensie esencjalnym, choć stwierdzenie, że wartość „tworzona” jest przez użyteczność i pożądanie, wskazywało jej źródła.

C. Menger stwierdził, że teoria wartości opiera się na prawie użyteczności krańcowej, która nie jest traktowana jako obiektywna cecha czy właściwość rzeczy. Użyteczność to bowiem subiektywne odczucie jednostki, o którym decyduje właśnie konkretny człowiek i jego pożądanie danej rzeczy w pewnym momencie, czyli definicja takiej użyteczności uwzględnia zadowolenie z konsumpcji lub posiadania danego dobra. O zadowoleniu natomiast decyduje intensywność potrzeby, mówiąca o tym, że im większa presja tym wyższa jest użyteczność dobra. W miarę jak odczuwamy nasycenie danym dobrem, zaspokajając potrzebę, użyteczność wynikająca z jego posiadania maleje, osiągając wartość zerową, gdy potrzeba zostaje w pełni zaspokojona. Argumentem było stwierdzenie, że istnieją dobra o sztywnej podaży, których cena nie jest skorelowana z kosztami ich wytworzenia, np. ziemia, dzieła sztuki, wina, biżuteria itp. Stąd też o cenie tych dóbr decyduje wyłącznie użyteczność, jaką one stanowią dla nabywającego. Tak więc użyteczność rozstrzyga o poziomie cen, co z kolei oznacza, że koszty wytworzenia danego dobra nie muszą wcale prowadzić do wysokich cen. Przeciwnie, wydatkowana i opłacona praca i inne koszty poniesione w przeszłości nie mają wpływu na przyszłą wartość i ceny, gdyż zostały wydatkowane i przepadły na zawsze.

C. Menger zauważył, że stwierdzenie, iż dobra osiągają wartość dlatego, że w ich produkcji zostały zużyte dobra, które posiadały wartość, należy do najbardziej wierutnych wśród fundamentalnych błędów. Stąd też wartość dóbr wywodzi się z ich stosunku do naszych potrzeb, a nie jest zawarta w dobrach samych przez się

[Landret, Colander 2005, s. 247-248]. Z kolei W.S. Jevons, który mimo iż najpierw uznał jednoznacznie, że wartość zależy wyłącznie od użyteczności, to w swoich kolejnych pracach doszedł do następujących zależności przyczynowych [Landret, Colander 2005, s. 248]:

- 1) koszt produkcji określa podaż,
- 2) podaż określa krańcowy stopień użyteczności,
- 3) krańcowy stopień użyteczności określa wartość.

Oznaczało to zarazem powrót do zarzuconego pojęcia kosztów w kontekście wartości i wyprowadzenie jednokierunkowej zależności przyczynowo-skutkowej między krańcową użytecznością a ceną (utożsamianą z wartością). Ujęcie problemu wartości przez W.S. Jevonsa i C. Mengera, choć rewolucyjne w stosunku do myśli klasycznej, było kolejnym podejściem aspektowym w wyjaśnianiu teorii wartości i cen. Istotą stało się znalezienie prostej zależności między użytecznością krańcową a ceną. Eksponowanie wyłącznie uwarunkowań strony popytu (użyteczności) było równie niesłuszne, jak podkreślanie strony podaży (kosztów produkcji) w klasycznej myśli ekonomicznej. Tak więc ekonomiści klasyczni uznali, że popyt jest dany, i wysuwali wniosek, że wyznacznikiem wartości (ceny) jest podaż, natomiast W.S. Jevons i C. Menger, zakładając, że dana jest podaż, przyjęli za wyznacznik cen (wartości) popyt. Przełomowym momentem w wyjaśnianiu wartości było uznanie przez L. Walrasa współzależności popytu i podaży, a co za tym idzie – dostrzeżenie, że koszt, podaż, popyt i cena są współzależne funkcyjnie i wzajemnie się określają.

Tabela 1. Wartość i cena w podejściu ekonomii klasycznej i neoklasycznej – synteza poglądów

Wyszczególnienie	Ekonomia klasyczna	Ekonomia neoklasyczna
Przedmiot badań	Szukanie obiektywnej wartości	Wyjaśnianie kształtowania się cen i ich odchyłeń
	Koncentracja na obiektywnych nakładach czynników wytwórczych	Koncentracja na subiektywnych preferencjach konsumentów
	Ekonomia wytwórców – teoria podaży	Ekonomia rynku – teoria determinacji cen
Co nadaje wartości określonemu dobru?	Koszty produkcji	Użyteczność krańcowa
Cena a wartość	Cena zależy od wartości w sensie obiektywnym, cena jest „przylepiona” do wartości	Cena jest niezależna od wartości w sensie obiektywnym, gdyż takowej nie ma!
Wartość a cena	Wartość wyznacza cenę	Wartość jest pojęciem metafizycznym, realne są ceny

Źródło: opracowanie własne.

Myśl tę rozwinął A. Marshall, który stwierdził, że ceny są wynikiem szerokiego zestawu złożonych i wzajemnie na siebie oddziałujących sił. Stąd też nie ma prostej łańcucha zależności przyczynowych, w których użyteczność określa popyt, a ten z kolei cenę, czy też w którym koszt określa podaż, a ta z kolei określa cenę. A. Mar-

shall starał się pogodzić poglądy ekonomii klasycznej, które wskazywały na związek ceny z kształtowaniem się kosztów produkcji z teoriami subiektywnymi, mówiącymi o roli popytu i użyteczności krańcowej. Według niego na cenę wpływają czynniki znajdujące się zarówno po stronie popytu, jak i podaży. Efektem tego było graficzne zestawienie krzywej popytu z krzywą podaży. A. Marshal uznał jednak, że w kontekście źródeł wartości, ekonomiści klasyczni mieli rację, kładąc nacisk na znaczenie kosztu i podaży. Konsekwencją takiego podejścia było przyjęcie ilości za zmienną niezależną, a ceny za zmienną zależną w wyznaczaniu warunków równowagi rynkowej⁶. Tak więc problemem badawczym stało się nie poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, skąd się bierze wartość i co jest jej istotą, ale zrozumienie i wyjaśnianie przyczyn odchyień cen. W zestawieniu zawartym w tabeli 1 zaprezentowano syntezę poglądów klasyków i neoklasyków ekonomii w odniesieniu do problemu źródeł wartości i cen.

4. Cena jako aspektowa determinanta wyboru w ekonomii instytucjonalnej

Wyrosła na krytyce ekonomii neoklasycznej ekonomia instytucjonalna przyjęła, że cena jest wyłącznie aspektową determinantą wyborów ekonomicznych. J.R. Commons twierdził, że ortodoksyjna teoria kształtowania cen jest nierealistyczna ze względu na założenie o racjonalności jednostek uczestniczących w wymianie na konkurencyjnych rynkach. Nie oznacza to jednak zdaniem D.C. Northa, że jednostki nie kalkulują, lecz kalkulacja jest uwarunkowana instytucjonalnie, a racjonalność ma charakter względny. Stąd też ortodoksyjna ekonomia może wyjaśniać wymianę oraz ceny tylko w nielicznych i specjalnych sytuacjach, czyli wtedy gdy między sprzedawcą i nabywcą zachodzi całkowita anonimowość. Tak więc pomijają: nawyki, przyzwyczajenia, przymus, namowę, prawo i „[...] wszystkie te kulturowe, socjologiczne i psychologiczne czynniki, które przejawiają się w zwykłych transakcjach” [Landret, Colander 2005, s. 373].

W kontekście rozumienia wartości i cen oznaczało to, że cena (wartość) jest uwarunkowana instytucjonalnie i kulturowo, a co za tym idzie – określone zachowania i wybory umocowane w instytucjach i kulturze, które choć nie tworzą, to jednak nadają wartość lub ją odbierają. Stąd też mają wpływ na ceny. Odrzucenie podstawowego założenia ortodoksyjnej ekonomii o racjonalności jednostki pozwoliło T. Veblenowi zrozumieć i wyjaśnić prestiżowe czy też „naśladowcze” zachowania konsumentów i inwestorów.

Przykładem użyteczności myśli instytucjonalnej jest choćby wyjaśnianie powstawania baniek cenowych, objawiających się długotrwałym i radykalnym wzrostem ceny określonych zasobów (aktywów), a następnie gwałtownym spadkiem tej-

⁶ L. Walras przyjął w analizie równowagi rynkowej odmienny układ czynników behawioralnych, czyli potraktował cenę jako zmienną niezależną, a ilość jako zmienną zależną.

ze ceny. Choć bańki cenowe są zróżnicowane nomologicznie, to mechanizm ich powstawania jest podobny. Tak więc ludzie, kierując się czysto spekulacyjnymi pobudkami, kupują np. akcje, wierząc, że w przyszłości większy „głupiec” odkupi je od nich po wyższej cenie. W rezultacie coraz więcej i więcej inwestorów kupuje akcje, co sukcesywnie zwiększa ich ceny itd. Nadmierny optymizm zaczyna w pewnym momencie górować nad racjonalną i wiarygodną oceną „wartości” akcji. Inwestorzy prywatni i instytucjonalni podążają za trendem (efekt stadny, owczego pędu, naśladownictwa). Dla inwestorów instytucjonalnych uczestniczenie w bańce staje się konieczne ze względu na wyższą niż w innych segmentach rynku stopę zwrotu. Ponadto, zawsze istnieje ryzyko, że zarządzający innymi funduszami posiadają informacje, których oni nie mają, więc lepiej podążać za innymi, bo może się to okazać słuszne. W socjologii nazywa się to zjawisko „niewiedzą wielu”. Nadmierny optymizm zaczyna w pewnym momencie górować nad racjonalną i wiarygodną oceną wartości akcji. Ostatecznie jednak większość inwestorów zdaje sobie sprawę, że nie ma żadnych „fundamentalnych podstaw” do tak wysokich wycen. Rozpoczyna się wyprzedaż akcji, a gwałtowny wzrost wielkości ich podaży powoduje drastyczne spadki cen. Oznacza to zarazem pęknięcie bańki cenowej. Zaprezentowany przykład oraz użycie określenia „fundamentalnych podstaw” świadczą, że pojęcie „wielkość wartości” staje się realnym punktem odniesienia w stosunku do poziomu cen rynkowych. Nagle coś, co jest metafizyczne, staje się ważnym, realnym i obiektywnym bytem wykorzystanym w wyjaśnieniu zjawiska, które bez tego punktu odniesienia trudno zrozumieć. Tu też właśnie pasują przytoczone wcześniej słowa Osho: „Metafizyka to nonsens. Jednak musi czemuś służyć, w przeciwnym razie nie istniałaby zbyt długo [...]”.

Przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej, a szczególnie teorii praw własności (A.A Alchian, H. Demsetz, S. Pejovich, H. de Soto), podkreślają, że prawa własności w zasadniczy, jeśli nie decydujący, sposób determinują alokację i efektywne wykorzystanie zasobów, dlatego też im lepiej zdefiniowane są prawa własności, czyli zasady regulujące formy wykorzystywania własności dóbr (zasobów), tym efektywniejsza jest działalność gospodarza. Efektywne prawa własności, jak zauważa M. Gorynia, charakteryzują się wyłączością, co implikuje przejęcie przez właściciela w całości korzyści i kosztów (zysków i strat), oraz odstępownością celem uzyskania większej użyteczności z racji różnych form ich udostępniania czy sprzedaży [Gorynia 2007, s. 168-169]. Korzystanie z praw własności związane jest więc z realizacją uprawnień związanych z własnością, a wymiana dóbr w procesie gospodarowania jest transferem praw własności. Jednakże efektywne wykorzystanie praw własności wymaga ponoszenia określonych kosztów pozyskiwania, przetwarzania, analizowania i przechowywania informacji, co jest następstwem zjawiska asymetrii informacji między podmiotami zainteresowanymi w egzekwowaniu praw własności.

Warto podkreślić, że pojęcie własności jest używane do oznaczenia zespołu uprawnień, które odnoszą się do używania pierwotnych praw własności, a w szcze-

gólności do możliwości transferu tych praw. Podmiotowi własności przysługują uprawnienia do czerpania pożytków z rzeczy poprzez: posiadanie i używanie rzeczy, dysponowanie rzeczą, czyli jej przetworzenie, zużycie czy zniszczenie, oraz rozporządzanie rzeczą, a więc uprawnienie do jej zbycia i obciążenia. Według A. Alchiana i H. Demsetza „[...] własność urzeczywistnia się nie tyle przez uprawianie z korzyścią dla siebie ziemi i jej sprzedaż, co przez prawa do takiego postępowania z ziemią” [Alchian, Demsetz 1973, s. 16]. Zasadnicze znaczenie dla wykorzystania zasobów ma motywacja osoby nimi dysponującej. Motywacja ta zależy od stopnia pełności uprawnień własnościowych, rozumianych jako społecznie usankcjonowane relacje między ludźmi, odnoszące się do korzystania z zasobów.

S. Pejowich podkreśla, że prawa własności odgrywają fundamentalną rolę w kształtowaniu się systemu ekonomicznego każdego państwa, gdyż są najważniejszym dla gospodarki typem instytucji [Pejowich 1982, s. 383]. W kontekście cen istnieje zależność między instytucją własności, a nadawaniem i cenowym „dyskontowaniem wartości”. Widać to choćby w cenach rzeczy kradzionych, które są zawsze tańsze niż te z tytułem własności czy też – jak to ujął H. de Soto – w tak zwanym „martwym kapitale”. Określił on tym mianem ziemię i inne bogactwa Trzeciego Świata (warte biliony dolarów), które znajdują się w czymś posiadaniu, lecz nie są ich prawną własnością [de Soto 2002]. Stwierdził, że: „[...] zasoby te mają bardzo ułomną postać: są to domy wybudowane na ziemi, do której prawa własności nie są poświadczane odpowiednimi dokumentami; są to niezarejestrowane przedsiębiorstwa z nieokreśloną odpowiedzialnością; są to gałęzie gospodarki zlokalizowane w miejscach niewidocznych dla finansistów i inwestorów. Ponieważ prawa do tego typu majątku nie są właściwie udokumentowane, zasobów tych nie da się łatwo przekształcić w kapitał; nie można ich sprzedać poza wąskim kręgiem lokalnym, gdzie ludzie znają się i ufają sobie nawzajem; nie można ich wykorzystać ani jako zastawu pod pożyczkę, ani jako udziału w inwestycji” [de Soto 2002]. Na doniosłość tego problemu zwraca też uwagę R. Pipes, stwierdzając w kontekście wagi, jaką ma formalne prawo do własności, że: „[...] duża część bogactwa świata zachodniego powstała z możliwości gromadzenia kapitału pod inwestycje”, co byłoby niemożliwe bez posiadania i korzystania z efektywnych praw własności. Efektywne prawa własności prowadzą więc do maksymalizacji dobrobytu społecznego [de Soto, *Pięć tajemnic...*].

Z kolei R. Coase, wprowadzając pojęcie kosztów transakcyjnych, zwrócił uwagę na specyficzny rodzaj kosztów „wymykających się” z neoklasycznej analizy, które *nolens volens* mają wpływ na efektywność wymiany, gdyż wpływają na ceny. Stwierdził bowiem, że w realnym świecie występują koszty transakcyjne, które uzależnione są od instytucji, a zwłaszcza systemu prawnego⁷. Tak więc różne rozwiązania instytu-

⁷ Punktem wyjścia rozważań R. Coase’a było określenie systemu rynkowego, który oznacza koordynację działalności gospodarczej przez system cen. System ten nie jest organizowany przez żadną centralną koordynację, lecz działa sam przez się. W ramach przedsiębiorstwa istnieje jednak inny, odmienny od rynkowego, rodzaj koordynacji. W przedsiębiorstwach, zwłaszcza dużych, gdzie planuje się

cyjonalne charakteryzuje inny poziom kosztów transakcyjnych. Koszty transakcyjne dotyczą zarówno obrotu przedmiotami fizycznymi (dobra, czynniki produkcji), jak i zmian praw własności [Małyśz 2003, s. 324]. Transakcje obejmują swym zakresem poszukiwanie przedmiotu i partnerów transakcji, sprawdzanie warunków transakcji, zawieranie kontraktów i umów, realizację umów, nadzór i dochodzenie swoich praw, a także „znajdowanie najlepszych okazji”⁸. Koszty transakcyjne, będące „kosztami tarcia” całego systemu ekonomicznego, przenikają wszystkie procesy i zjawiska ekonomiczne. Ich występowanie wiąże się z zakresem ryzyka i niepewności.

Koszty transakcyjne występują zarówno przed (koszty transakcyjne *ex ante*), jak i po zawarciu danej transakcji (koszty transakcyjne *ex post*). Koszty *ex ante* związane są z przygotowaniem transakcji, natomiast koszty *ex post* to koszty nadzorowania i realizacji umów, które wynikają z niepełnej informacji (i z asymetrii informacji) oraz oportunistycznego zachowań stron umów. R. Richter i E.G. Furubotn wydzielają trzy podstawowe grupy kosztów transakcyjnych: rynkowe koszty transakcyjne, menedżerskie koszty transakcyjne i publiczne (polityczne) koszty transakcyjne [Furubotn, Richter 2000]. Rynkowe koszty transakcyjne to głównie koszty pozyskiwania informacji dotyczących warunków produkcji i sprzedaży. Menedżerskie koszty transakcyjne to koszty powstałe wewnątrz danego podmiotu gospodarczego. Związane są z realizacją np. umów o pracę czy kontraktów menedżerskich. Menedżerskie koszty transakcyjne to również koszty agencji (koszty przedstawicielstwa), dotyczące głównie kosztów nadzoru właścicieli nad kadrą zarządzającą, opłaty kaucji przez agenta i utraconego zysku [Jensen, Meckling 1976]. Można tu dodać koszty agenta w celu uwiarygodnienia się przed pryncypałem. Do publicznych kosztów transakcyjnych zalicza się koszty związane z dostarczaniem dóbr publicznych i koszty podejmowania decyzji politycznych – zwłaszcza koszty stworzenia otoczenia instytucjonalnego podmiotów gospodarczych. Koszty tworzenia otoczenia instytucjonalnego to koszty: stanowienia prawa (łącznie z kosztami lobbingu), rozwoju sądownictwa, tworzenia instytucji wspomagających funkcjonowanie rynków, instytucji związanych z kształtowaniem kapitału ludzkiego i społecznego oraz funkcjonowania aparatu państwowego. Koszty transakcyjne należy rozważać w skali mikro i makro. W skali

działalność, koordynacja alokacji zasobów następuje przez kierownictwo, które wydaje polecenia pracownikom i utrzymuje dyscyplinę. Zasadnicze znaczenie ma jednak fakt, iż koordynacja rynkowa wymaga ponoszenia kosztów. R. Coase zwrócił uwagę, że najbardziej oczywistym kosztem związanym z organizacją produkcji przez system cen jest koszt odkrycia adekwatnych cen. Ważne znaczenie mają ponadto koszty negocjacji i zawierania kontraktów dla każdej transakcji wymiany zachodzącej na rynku. Koordynacja prowadzona przez firmy może niekiedy zmniejszać koszty transakcji lub negocjacji. Ostateczny wniosek R. Coase’a sprowadza się do tezy, iż w sytuacjach, gdy koszty koordynacji przez ceny są wyższe niż koszty koordynacji przez przedsiębiorców, to istnieje ekonomiczne uzasadnienie dla tworzenia firm na rynku. W przypadkach, gdy koszty mechanizmu koordynacji przez ceny są wyższe lub równe kosztom koordynacji przez przedsiębiorców, nie ma ekonomicznego uzasadnienia dla tworzenia firm.

⁸ Modele ekonomii głównego nurtu nie uwzględniają tych kosztów, a co za tym idzie – są to modele o zerowych kosztach transakcyjnych.

mikro nie sposób je rozpatrywać w oderwaniu od kosztów produkcji. Dążenie do minimalizacji łącznej sumy kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych stanowi jeden z podstawowych mierników efektywności rozwiązań instytucjonalnych. Podstawowa trudność wiąże się z mierzalnością części kosztów transakcyjnych, np. kosztów pozyskania informacji, kosztów straty czasu na poszukiwanie najlepszej okazji czy kosztów korupcji. Koszty transakcyjne dotyczą w istocie wszystkich innych wyznaczników lepszego systemu instytucjonalnego. Zmniejszenie kosztów transakcyjnych możliwe jest poprzez wybór sprawnego systemu nadzoru i egzekucji zawieranych transakcji. Stąd też zgodnie z teorią kosztów transakcyjnych cena dóbr pośrednich wzrasta, jeżeli transakcje zawierane są w nieefektywnych strukturach instytucjonalnych, to znaczy bez odpowiednich zabezpieczeń kontraktowych [Williamson 1998, s. 46]. Konstatacja ta jest ważna, ponieważ problem cen (wartości) może być wyjaśniony wyłącznie w kontekście funkcjonowania systemu ekonomicznego, gdyż jak już wcześniej podkreślono, bez instytucji nie ma ekonomii, natomiast system ekonomiczny nadaje i odbiera wartość, a co za tym idzie – jest kreatorem cen.

5. Zakończenie

Poszukiwanie odpowiedzi na pytania dotyczące źródeł wartości było zawsze przedmiotem zainteresowania teorii ekonomii, a ekonomia klasyczna i neoklasyczna prezentowały wobec tego problemu odmienne sposoby wyjaśnienia. Można zaryzykować stwierdzenie, że klasycy uprawiali ekonomię wartości, neoklasycy zaś ekonomię cen. Ci pierwsi szukali obiektywnej wartości, uzasadniając ją nakładami czynników wytwórczych i kosztami produkcji, drudzy natomiast, nadając kategorii wartości subiektywistyczne, a więc w istocie metafizyczne dystynkcje, skoncentrowali się na zrozumieniu kształtowania się i odchylen cen.

Ekonomia instytucjonalna, a także nowa ekonomia instytucjonalna nie podjęły się wyjaśniania istoty wartości, przyjmując milcząco, że próby jej poszukiwania w sensie esencjalnym nie powiodły się. Warto też podkreślić, że komplementarne w stosunku do ortodoksyjnej ekonomii podejście instytucjonalne przyjęło, że cena jest wyłącznie aspektową determinantą wyborów ekonomicznych. Stąd też w tym podejściu skoncentrowano się na wyjaśnianiu zachowań podmiotów gospodarczych poprzez analizę statystyczno-empiryczną zmieniającej się struktury istniejących instytucji społecznych, a także na poszukiwaniu i wyjaśnianiu reguł gry kształtujących relacje pomiędzy różnymi podmiotami w kontekście zwiększania ich efektywności gospodarowania.

W rozwoju myśli ekonomicznej źródeł wartości poszukiwano w działaniu ludzi, nakładach czynników wytwórczych, przekonaniach i preferencjach jednostek, a także w instytucjach czy kulturze społeczeństw. Rozwój myśli ekonomicznej sprzyjał „zbliżaniu się do prawdy”, lecz przyjąć należy, że nie udało się zbudować systemowego modelu wyjaśniania źródeł wartości spełniającego kryterium demarkacji.

Literatura

- Alchian A.A., Demsetz H., *The property rights paradigms*, „Journal of Economic History” 1973, Vol. 33.
- Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Bocheński J. M., *Sto zabobonów*, Oficyna Wydawnicza „Dajwór”, Kraków 1994.
- Danowska-Prokop B., Przybyła H., Zagóra-Jonszta U., *Wykłady z historii myśli ekonomicznej*, cz. 2: *Nurt subiektywno-marginalistyczny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2004.
- Furubotn E.G., Richter R., *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2000.
- Gorynia M., *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] M. Gorynia (red.), *Studia nad transformacją i internacjonalizacją gospodarki polskiej*, Difin, Warszawa 2007.
- Gwiazdowski R., *Sprawiedliwość*, <http://gwiazdowski.biznes.net/blogposts/view/16314-SPRAWIED-LIWOSC.html>.
- Iwanek M., Wilkin J., *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa 1998.
- Jensen M.C., Meckling W.H., *Theory of the firm managerial behavior, agency costs and ownership structure*, „Journal of Financial Economics” 1976, No. 3.
- Jusiak J., *Metafizyka a poznanie bezpośrednie. Tradycyjny i współczesny kształt zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 1998.
- Lakatos I., *Pisma z filozofii nauk empirycznych*, tłum. Wojciech Sady, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Lakatos I., *Pisma z filozofii nauk empirycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Landret H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Małysz J., *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 3.
- Osho, *Nirvana – koszmarny sen*, Wydawnictwo Fundacja Przyjaciół Osho, Warszawa 1999, http://www.foof.most.org.pl/g_teksty/metafizy.htm.
- Ostrowska K., *W poszukiwaniu wartości*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1994.
- Pejowich S., Marks K., *Property Rights and the Process of Social Change*, *Kyklos* 1982, Vol. 35.
- Platon, *Teajtet* 152 a 2, http://www.naukowy.pl/encyklopedia/Sofista,vstrona_2.
- Popper K.R., *Wiedza obiektywna: ewolucyjna teoria epistemologiczna*, przeł. A. Chmielewski, Warszawa 2002.
- Radnitzky G., *Hayek's Political Philosophy – A Critical Assessment*, [w:] Jean-Pierre Centi (red.), *Essays in honour of Hayek's centenary birthday*, „Journal des Economistes et des Etudes Humaines. A Bilingual Journal of Interdisciplinary Studies”, Vol. 9, No. 2/3, Juin/Septembre 1999.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1954.
- Soto H. de, *20 pytań do... Hernando de Soto*, http://www.forbes.pl/forbes/2007/06/28/022_20_pytan_do.html.
- Soto H. de, *Pięć tajemnic kapitału*, <http://www.ild.org.pe/en/mystery/polish?page=0%2C0>.
- Soto H. de, *Tajemnica kapitału*, Fijorr Publishing przy współpracy z Polish-American Foundation for Economic Research and Education „Pro Publico Bono”, Warszawa 2002.
- Szymczak M. (red.), *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 1981.
- Werner W., *Historyczność kultury. W poszukiwaniu myślowego fundamentu współczesnej historiografii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Adama Mickiewicza, Poznań 2009.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Zorde K., *Metafizyczne wątki w ekonomii*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

VALUE AS A METAPHYSICAL CONCEPT OF ECONOMIC THOUGHT

Summary: In the hereby article, the discourse on explaining and understanding the sources and nature of value in the context of economic thought has been presented. It has been recognized, that value is one of the key metaphysical ideas of economics. It has been concluded that defining value comes to the double hermeneutic in its explanation. This means determining value by using prices and *vice-versa* – determining prices using value. It has been stressed that although the development of economic thought has favored the “approaching the truth”, building a system model to explain the sources of meeting the criterion of demarcation was a failure.