

## Bastiat na nowo odczytany

Artykuł jest próbą uchwycenia, zgodnie z zaleceniem szkoły austriackiej, apriorycznych podstaw wymiany. Spróbuję pokazać jak przy użyciu minimalnej ilości pojęć można zrekonstruować ramy które wyznaczają obszar wyboru uczestników rynku. Dla dociekliwych podałem w tabeli proste przykłady obrazujące „arytmetykę” wymiany jako logiczne następstwo przyjętych wcześniej założeń. Jest to zaledwie zarys potencjalnych możliwości modelu, ale jego pełna prezentacja wykracza poza dopuszczalną objętość artykułu. Impulsem do napisania tego artykułu były „Harmonie” Bastiata udostępnione na stronie [www.mises.pl](http://www.mises.pl). Utarło się przekonanie, że Bastiat to błyskotliwy publicysta, którego jednak wkład w rozwój ekonomii był znikomy. Retoryczna sprawność przesłoniła głębię i odkrywczosć jaka kryje się w jego analizie wartości. Czytając „Harmonie” Bastiata dysponowałem już gotowym modelem wymiany który pasował do tej ekonomii głównego nurtu jak wół do karety. Również znane mi opracowania szkoły austriackiej dawały słaby punkt oparcia bowiem prakseologia koncentruje się głównie na jakościowej analizie związków przyczynowych. Dopiero śledząc analizę Bastiata uzmysłowiłem sobie, że moje przemyślenia mogą nadbudować nad argumentacją Bastiata i zaproponować „ciąg dalszy”.

Wymiana z ilościowego punktu widzenia jest relacją .

Z tego faktu wyciągnięto jedynie wniosek, że relacja ta wyznacza wartość, która przejawia się poprzez cenę tj. szczególną relację do jednego wybranego dobra. Bastiat około 150 lat temu poszedł dalej; stwierdził, że wartość jest osadzona w szczególnej usłudze, której istota polega na wyręczeniu nas w wykonaniu pracy niezbędnej do wytworzenia pożądanego przez nas dobra. Ale tę usługę w ramach wymiany opłacę własną usługą, która również wymaga określonego czasu pracy. Dopiero porównanie czasu, który musimy „oddać” za czas zaoszczędzony pozwala nam stwierdzić czy zaproponowana wymiana jest dla nas opłacalna; potocznie mówi się „to jest tego warte”. Jeżeli będziemy mieli do wyboru kilku „usługodawców” tej samej usługi to wybierzemy tego który zażąda od nas najmniej. Ale może się tak zdarzyć, że w jednym przypadku ceną będzie np.: skopanie ogródka a w drugim ugotowanie obiadu. Wtedy usługa oszczędzająca czas porównywana jest z najmniej pracochłonnym zajęciem – kopanie, gotowanie.

Co ciekawe ten sam typ analizy wewnętrznej przeprowadzi np.: rybak gdy rozważa opłacalność usługi którą otrzyma od sieci, na której wykonanie musi stracić np.3 miesiące po 6 godzin pracy.

Przyjmijmy, że sieć wytrzyma pólroczną eksploatację. Jeżeli łapanie świeżych ryb ręcznie trwa średnio 3godziny dziennie, a przy pomocy sieci tylko godzinę to mamy 2 godziny oszczędności za 3 godziny pracy przy sieci. Tak długo jak długo nie uda się ograniczyć czas wykonania sieci poniżej 2 miesiący rybakowi nie będzie opłacało się łowić za pomocą sieci.

To skrócenie nastąpi tylko poprzez wymyślenie nowej technologii wykonywania sieci.

**Czyli u podstaw wymiany jak i kumulacji kapitału leży ten sam elementarny**

**mechanizm-oszczędzanie czasu.** Oszczędzanie czasu nie należy utożsamiać z oszczędnością pracy. Praca angażuje czasu, ale nie odwrotnie, bo oczekiwanie aż młode wino dojrzeje nie nazwiemy pracą. Z drugiej strony producenci win nie szcędzą środków na badanie sposobów skrócenia okresu dojrzewania wina, a więc sam upływ czasu ma tu wymierną wartość.

Nie potrzeba odwoływać się do mitycznego Warlasowskiego licytatora by doprowadzić rynek do równowagi konkurencyjnej. Proces równoważenia dokonuje się w każdym z uczestników wymiany. To on ocenia swoją zdolność produkcyjną i bilansuje ją z kosztami oferowanych usług podaną wyżej metodą, po ustaleniu hierarchii potrzeb(budżetowanie).

Genialny Bastiat miał rację kwestionując próbę identyfikowania wartości z użytecznością czy ilością pracy. Potrzeby zmuszają nas do działania i wszystko to co pozwoli nam zaoszczędzić

czas konieczny do zdobycia środków do ich zaspokojenia ma wartość, bo zwiększa nasze możliwości zaspokajania tych potrzeb które wcześniej były poza naszym zasięgiem. Historia człowieka to przymuszanie sił natury do pracy na naszą korzyść, dzięki temu uwolniony czas angażowany jest do wymyślania coraz to doskonalszych technik wytwarzania rzeczy użytecznych o których wcześniej nikt nie marzył. Ale użyteczność nie konstituuje wartości jest umiejscowieniem na subiektywnej skali pilności, właściwości która zaspakaja jakąś naszą potrzebę. Im pilniejsza jest to potrzeba tym większa użyteczność tego co ją zaspokaja. Czyż powietrze nie jest jedną z najbardziej użytecznych rzeczy, a mimo to nie ma dla nas wartości gdy nie podlega reglamentacji. Podczas gdy diament o znikomej użyteczności ma dla nas wartość ogromną. Tu dochodzimy do wniosku, że użyteczność musi być rzadką by można było przypisać jej jakąś wartość. A więc wartość będzie wyznaczona przez najmniejszą ilość czasu jaką musimy przeznaczyć na pozyskanie dobra o określonej użyteczności. Pozyskać to dobro możemy na drodze bezpośrednich działań lub poprzez wymianę za inne wykonane przez nas dobro. W obu wypadkach angażujemy własny czas i intelekt bezpośrednio lub pośrednio (wymiana).

W tym miejscu muszę stwierdzić, że miarą udziału tych dwóch składowych w pozyskaniu dobra jest wydajność. Tylko wydajność pozwala mierzyć łączny efekt pracy i pomysłowości. Użyteczności nie potrafimy mierzyć bo zależy ona od subiektywnej oceny, jedyne co potrafimy mierzyć to czas poświęcony przez jednostkę na pozyskanie dobra ( np. wykonanie, wydobywanie, wystanie w kolejce gdy rozdają za darmo). Odwrotność tego czasu jest wydajnością tej jednostki w przyjętej jednostce czasu. Okazuje się, że przyjęcie wydajności jako miary efektu pracy pozwala nam porównywać oszczędności uzyskiwane w wyniku wymiany a nadto określić obiektywne warunki opłacalności wymiany.

Istotą wymiany jest jej dobrowolność wynikająca z faktu, że obie strony są przekonane o korzyściach z niej wynoszonych. Powie ktoś, że przecież bywają sytuacje gdy jedna ze stron musi stracić, co wtedy?. Otóż, postaram się wykazać iż zawsze da się ustalić relację wymiany korzystną dla obu stron. Swoboda wyboru waluty w rozliczeniach międzynarodowych pozwala rozważyć zagadnienie wymiany na jej tle z pominięciem pieniądza w roli pośrednika. Teoretycznie każdy kraj jest w stanie zaspokoić potrzeby swoich mieszkańców we własnym zakresie. Co sprawia więc, że dochodzi do wymiany?.

Rozpatrzmy najpierw przypadek Rurytani, która ma nadwyżkę w bananach oraz Peronii z nadwyżką w kokosach a ich wydajności w jednostce czasu (np. x kg w godzinie) na jednego pracownika są następujące:

	banany kg/gdz	kokosy kg/gdz
Peronia	2	4
Rurytania	8	5

Zakładamy w obu krajach taki sam popyt w jednostce czasu np. 100 ton/gdz

Wydaje się, że przewaga Rurytanii czyni wymianę nieopłacalną bo w:

- Rurytanii do zbiorów trzeba użyć (banany)  $1000/8$  +(kokosy)  $1000/5=325$  pracowników
- Peronii zaś (banany)  $1000/2$  +(kokosy)  $1000/4=750$  pracowników

Policzmy teraz co uzyskamy przy wymianie 1:1

- Rurytania (banany)  $2000/8=250$  pracowników
- Peronia (kokosy)  $2000/4=500$  pracowników

W tym momencie odkryliśmy to co Dawid Ricardo nazwał przewagą komparatywną. W każdej sytuacji specjalizacja jest jedynym bezinwestycyjnym rozwiązaniem realnie obniżającym koszty .

Uogólnijmy powyższy przypadek:

*Produkcja bananów na wymianę będzie opłacalna gdy w jej wyniku Rurytania otrzyma więcej niż 5kg kokosów z 8 kg banana tj.  $8/w > 5$  czyli  $8/5 > w$  .To samo rozumowanie przeprowadzone dla Peronii da  $2 < 4*w$  czyli  $2/4 < w$  .Po zestawieniu wyników otrzymamy:*

$$w \in ( 1/2 , 8/5 )$$

banany = kokosy\*w

2	4	P	gdy $w=0,5$	to P otrzyma	$4*0,5=2$	R zaś	$8/0,5=16$
8	5	R	gdy $w=1,6$	to P otrzyma	$4*1,6=6,4$	R zaś	$8/1,6=5$

Dla dowolnego ( $w$ ) z przedziału  $(1/2 , 8/5)$  wymiana jest korzystna dla obu krajów. W pozostałych przypadkach albo będzie się opłacało produkować tylko banany albo tylko kokosy i wymiana nie dojdzie do skutku. Dziwnym trafem nie pojawił się tu nawet ślad działania prawa popytu i podaży w klasycznej wersji. Przecież ( $w$ ) to nic innego jak cena jednego kokosa wyrażona w bananach, a mimo to mamy tylko dwa stany; pełną wymianę lub jej brak. Ten przedział wyznacza przestrzeń w której dawniej targowano się o najlepszą cenę. Targi były ni mniej ni więcej tylko techniką badania gdzie przebiega granica opłacalności. Już przy kilku uczestnikach wymiany optymalną strategią będzie ustalenie ceny trochę wyższej niż granica opłacalności. Wymiana oparta na podziale pracy spełnia kryterium efektywności ekonomicznej Pareta w sensie absolutnym (niezależnym od subiektywnej oceny).

### Twierdzenie o wymianie

$a_{ij}$  –ile kg wyrobu (j) produkowane jest w jedną godzinę przez jednego pracownika u producenta (i)

$w$ -relacja wymiany między kolumną (1) a (2)

$w$		
$a_{11}$	$a_{12}$	Dla dowolnych liczb jeżeli zachodzi $a_{11}/a_{12} < a_{21}/a_{22}$ lub $a_{11}/a_{12} > a_{21}/a_{22}$ istnieje ( $w$ ) takie, że wymiana jest opłacalna
$a_{21}$	$a_{22}$	

Dowód:

Przyjmijmy że spełnione jest  $a_{11}/a_{12} < a_{21}/a_{22}$  to istnieje ( $w$ ) dla którego  $a_{11}/a_{12} < w \leq a_{21}/a_{22}$  Czyli  $a_{11} < w*a_{12}$  i  $a_{21} \geq w*a_{22}$  a więc wymiana  $a_{12}$  na  $a_{21}$  według ceny ( $w$ ) jest opłacalna przynajmniej dla  $a_{12}$  . To samo rozumowanie dla drugiej nierówności daje wymianę  $a_{11}$  na  $a_{22}$  co mieliśmy udowodnić.

Poręczniej będzie wyrazić wszystkie produkty w jednostkach czasu pracy np. w roboczogodzinach. Czas ma jedną ważną właściwość. Nasza zdolność „produkcji czasu” w jednostce czasu jest równa dokładnie tej jednostce i to niezależnie od innych naszych przymiotów i zdolności. To nic, że wartość czasu pracownika o niskich kwalifikacjach będzie różnić się od pracy np. naukowca. Złoto też ma różne odmiany o znacznej różnicy cen a mimo to przez wieki było stabilną miarą wartości, gdyż jego podaż była względnie stała. Popyt na złoto w okresach koniunktury rósł, tak samo rośnie popyt na pracę.

Ujmując to jeszcze inaczej, można powiedzieć, że każdy z nas może w jednostce czasu sprzedać co najwyżej jednostkę czasu. Nie wszyscy zdają sobie sprawy z konsekwencji tego twierdzenia. Ale tym zajmiemy się przy innej okazji.

Wojciech Czarniecki

wojczar1@wp.pl

