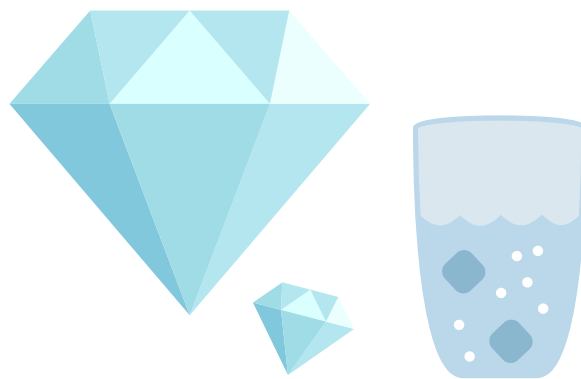


2

LEKCJA

*Dlaczego woda jest tańsza
od diamentów?*

O wartości i wymianie słów kilka



1. Cel lekcji

- Zapoznanie uczniów ze współczesną teorią wartości;
- Wyjaśnienie uczniom, na czym polegała rewolucja marginalistyczna;
- Pokazanie znaczenia wartościowania przedmiotów w procesie wymiany.

2. Kluczowe pojęcia i problemy

- Paradoks wody i diamentu;
- Wartość jako pojęcie subiektywne;
- Użyteczność krańcowa;
- Wymiana barterowa;
- Pieniądz i ceny.

3. Pomoce dydaktyczne

- Butelka z wodą;
- Kartki z zadaniami;
- Prezentacja multimedialna.

4. Czas

Jedna godzina lekcyjna (45 minut)

5. Plan zajęć

- Krótkie przypomnienie lekcji poprzedniej;
- Wprowadzenie do bieżącej lekcji;
- Zadanie dla uczniów dotyczące paradoksu wody i diamentu;
- Objaśnienie pojęcia użyteczności krańcowej na przykładzie;
- Pytanie do uczniów, w jaki sposób wartość łączy się z wymianą oraz w jakiej sytuacji dochodzi do wymiany;
- Wymiana barterowa i jej wady;
- Pieniądz jako dobro ułatwiające wymianę.

6. Podsumowanie

© Wprowadzenie

Na początku poproś uczniów o krótkie przypomnienie najważniejszych informacji z poprzedniej lekcji. Jeśli będą mieli z tym trudności, możesz zrobić to sam.

Podczas tej lekcji będziemy zajmować się pojęciem wartości oraz wymiany, która jest z tą pierwszą blisko związana. Do lekcji została przygotowana prezentacja multimedialna, którą można wykorzystać. Nie powinna ona jednak zastępować treści omawianych przez prowadzącego, a jedynie je obrazować dla lepszego zrozumienia. Nie wiemy na razie, jakie jest zdanie uczniów na temat wartości. Bardzo często jest ona utożsamiana z ceną pieniężną. Jeśli idziemy do sklepu i kupujemy chleb za 3 zł, to uważamy, że jest on wart 3 zł. Bardzo rzadko zadajemy pytanie odwrotne. Czy to aby nie 3 zł są warte jeden bochenek chleba? Czy w sytuacji braku tego chleba na rynku 3 zł nadal miałyby taką wartość? A dlaczego jedne towary są dla nas cenniejsze niż inne? Przecież chleb jest nam niezbędny do życia – bez niego nie przeżylibyśmy, a jest mniej warty niż np. telefon komórkowy.

Takie pytania zadawali sobie już starożytni. W IV w. p.n.e. Arystoteles postawił następujące pytanie: ***Dlaczego woda, która jest niezbędna do życia, jest tania, podczas gdy diamenty są bardzo drogie, choć można się bez nich obejść?***

Jest to znany w ekonomii paradoks wody i diamentu. Jego rozwiązanie dręczyło wielu ekonomistów. Inne pytanie, jakie można zadać *à propos* wartości, to dlaczego praca jednych jest wynagradzana inaczej niż innych? Dlaczego górnik zarabia mniej niż dobry piłkarz? Dlaczego koszulki piłkarskie mogą mieć dla różnych osób całkowicie różną wartość, w zależności od tego, komu kibicują? Zadawaj te pytania uczniom wyświetlając odpowiednie slajdy.

Nie wiemy, jakie odpowiedzi padną i jakie będą propozycje rozwiązania tych zagadek. Może się zdarzyć, iż uczniowie słusznie zauważą, że wody jest dużo, a diamentów mało – żeby utrudnić im sprawę, można w takim wypadku podać przykład ropy, której jest tyle samo (albo i więcej) co dawniej, a kiedyś była bezwartościowa, albo kobaltu czy innych substancji niegdyś bez wartości. Dla jeszcze większego uświadomienia problemu możesz przeprowadzić zabawę z butelką wody.

Przynieś na lekcję dowolną butelkę z wodą i zapytaj uczniów, czy ktoś chciałby ją kupić za 200zł. To pytanie może wywołać różne reakcje, ale potraktuj to całkiem poważnie. Zapewne nikt nie będzie chciał zapłacić takiej sumy, więc możesz schodzić z ceny. Kiedy padnie już niska cena, powiedz uczniom, żeby wyobrazili sobie, że są na Saharze. Załóżmy, że znajdują się na pustyni już trzy dni, a pozostał im jeszcze tydzień wędrówki. Woda im się kończy, a posiadają 1000 zł. Ile są w stanie w takiej sytuacji zapłacić za tą butelkę, bez której nie przeżyją?

Drugi przykład to skrajnie różne zarobki np. gwiazd sportu oraz pracowników fizycznych. Zapytaj uczniów ile średnio rocznie zarabia górnik oraz dobry piłkarz np. Cristiano Ronaldo, a następnie – dlaczego różnica jest tak wielka. Zapytaj czy praca piłkarza jest bardziej wymagająca oraz pożyteczna dla społeczeństwa? Postaraj się wywołać dyskusję wśród uczniów.

Jako kolejny przykład obrazujący pojęcie wartości możesz pokazać uczniom koszulki piłkarskie odwiecznych rywali, np. Realu Madryt i Barcelony. Warto prześledzić zachowanie uczniów: czy aktywni będą tylko chłopcy, jaką wartość dla dziewczyn ma sportowy trykot etc. Jeśli wśród uczniów znajdzie się kibic danej drużyny, zapytaj ile byłby w stanie zapłacić za oryginalną koszulkę z autografem jednej z gwiazd? Ale ile byłby w stanie zapłacić za koszulkę rywala (zakładamy, że nie kupuje jej, żeby później odsprzedać)? Z czego wynika różnica wartości koszulek dla konkretnej osoby, skoro te koszulki są prawie identyczne, może nawet wyprodukowane w tej samej fabryce?

Zadanie dla uczniów nr 1

Zanim przejdziesz do omawiania poszczególnych propozycji, które ekonomiści sformułowali na przestrzeni wieków, podziel klasę na 3-4 osobowe zespoły.

Każdej z grup daj wcześniej przygotowane kartki papieru z wydrukowanymi pytaniami.

1. *Ułóż krótką, prostą teorię, która odpowie na następujące pytanie: skąd się bierze wartość przedmiotów? Dlaczego jedne wartościujemy bardziej od innych? (przykład woda – diament, koszulki piłkarskie)*
2. *Czy wartość można mierzyć? Jeśli tak, to jaką jednostką?*

Po kilku minutach zacznij omawianie odpowiedzi. W trakcie wysłuchiwania odpowiedzi uczniów omów poniższe treści. Pierwsze pytanie – z pozoru bardzo proste – było dość długo nierozwiązywalne dla ekonomistów. Pierwsi próbę rozwiązania tego problemu podjęli ekonomiści klasyczni – Adam Smith i David Ricardo. Sformułowali oni tzw. laborystyczną teorię wartości, która wartości przedmiotów doszukiwała się w ilości pracy włożonej w ich wyprodukowanie. Według nich wartość przedmiotu była tym większa, im więcej pracy trzeba było przeznaczyć na jego wyprodukowanie. Nakład pracy zwykle liczono w godzinach, choć zdawano sobie sprawę z różnej wartości godziny pracy różnego rodzaju. Ta teoria nie wyjaśniała jednak wielu problemów związanych z wartością.

Nie tylko przedmioty, w których wykonanie człowiek włożył pracę, mają bowiem wartość. Teoria wartości oparta na pracy nie pozwala odpowiedzieć na pytanie, dlaczego niektóre przedmioty, które nie powstały przy użyciu pracy, są przez ludzi cenione. Rzeczy takie jak rzadkie owoce lub przyprawy są cenne, ale jednocześnie ich wytworzenie nie było pracochłonne. Są więc pozbawione tej wartości, która według teorii laborystycznej obecna jest w każdym przedmiocie. Laborystyczna teoria wartości nie rozwiązuje również paradoksu wody i diamentu. Jeżeli przyjmiemy założenie, że źródłem wartości tych dwóch towarów jest praca, to będąc w Europie moglibyśmy odpowiedzieć, że wydobycie i obróbka diamentu wymagają większych nakładów siły roboczej niż pozyskanie wody; dlatego też za jeden mały diament trzeba byłoby wymienić ogromną ilość wody. Jednak na pustyni posiadacz nawet największego diamentu będzie miał problem z wymianą go na choćby butelkę wody – tego laborystyczna teoria wartości nie bierze pod uwagę. Innym przykładem są dzieła sztuki, które osiągają bardzo wysokie ceny pomimo tego, że artyście często wystarczy bardzo niewiele czasu, żeby dzieło stworzyć. A jeżeli spacerując plażą znajdziemy ogromny bursztyn, to czy jest on bezwartościowy tylko dlatego, że jego zdobycie nie wymagało żadnej pracy?

Rozwiązanie tych problemów nadeszło w XIX w. za sprawą prac ekonomistów, którzy zapoczątkowali tzw. rewolucję marginalistyczną (**Carl Menger**, **William S. Jevons** oraz **Leon Walras**). Odrzucili oni teorię wartości opartą na pracy, a skupili się na wartościowaniu subiektywnym, zależnym od *rachunku użyteczności krańcowej (marginalnej)*. Teoria ta zakłada, że człowiek nie wartościuje przedmiotów jako całości, np. nie rozstrzygamy czy cała dostępna dla człowieka woda ma większą wartość niż cały dostępny zasób diamentów. To, jaką dany przedmiot ma dla nas wartość, zależy od naszego subiektywnego wartościowania oraz od jego ilości. Człowiek w Europie ma pod dostatkiem wody, a diamenty są dla niego rzadkością, zatem **wartość jednej jednostki wody będzie niższa niż użyteczność jednej jednostki diamentu**.

Na pustyni sytuacja będzie się przedstawiała zupełnie inaczej. Jeżeli staniemy przed wyborem pierwszej jednostki diamentu lub pierwszej jednostki wody, na pewno wybierzemy wodę, którą będziemy wyżej cenić niż jednostkę diamentu.

Teraz przejdź do omawiania odpowiedzi na drugie pytanie. Najczęstszą odpowiedzią będzie zapewne, że wartość można mierzyć pieniędzmi. Jednak jeżeli wartość jest naszym subiektywnym odczuciem i nie rozstrzygamy, czy więcej wart jest cały zasób jednego czy drugiego dobra, to oznacza to, że wartości nie możemy zmierzyć. Bardzo często wartość jest utożsamiana z ceną pieniężną. Ale dla przykładu sukienka, która kosztuje 100 zł, nie ma tej samej wartości dla mężczyzny i kobiety. Wyświetl slajd z sukienką, a następnie poproś wybraną uczennicę, żeby sobie wyobraziła, że to najpiękniejsza sukienka jaką widziała w życiu, a dodatkowo jest w jej rozmiarze. Zapytaj ile byłaby skłonna za nią zapłacić – 100, 200, 300, a może więcej złotych? Następnie o dokładnie to samo zapytaj jednego z uczniów. Czy będzie chciał kupić sukienkę za 100zł? A za mniejszą kwotę? Ceny pieniężne informują nas tylko o stosunku wymiennym (100 zł/jedna sukienkę). Co więcej, wielu autorów piszących o wymianie po dziś dzień popełnia nie tylko błąd utożsamiania wartości z ceną, lecz także błąd uznania dwóch wymienianych dóbr za równowartościowe. 100 złotych i sukienka nie mają równej wartości, nawet jeśli zostały na siebie wymienione podczas zakupów. Dla nabywczyni sukienki jest ona warta więcej niż 100 zł, natomiast sprzedawca wartościował ją niżej – wołał 100 zł. Dla bardziej czytelnego wytłumaczenia prześledźmy ten problem na przykładzie. Przykład pomoże wyjaśnić założenia teorii oraz jej nazwę: **teoria wartości oparta na rachunku użyteczności krańcowej**.

Użyteczność to zdolność jakiegoś dobra do zaspokajania naszych potrzeb. Tak jak wcześniej wspomnieliśmy, wartości nie możemy zmierzyć ani jej porównywać ze sobą – jest to nasze subiektywne odczucie. Czy po zjedzeniu drugiej kanapki czujemy się dwa razy bardziej zadowoleni? Powiedzieliśmy także, że działający człowiek wybiera środki, które umożliwiają mu realizację celów. Założonym celom nie przypisujemy „miary wartości”, tylko je szeregujemy pod względem ich ważności – tworzymy ich ranking (skalę wartości).

Zadanie dla uczniów nr 3

Narysuj na tablicy przedstawioną poniżej tabelę:

Pozycja w rankingu	Realizowana potrzeba	Maksymalna cena, którą bylibyśmy skłonni zapłacić za wodę (powiedzmy butelkę 1,5 litra)
1		
2		
3		
4		
5		
6		

Wyjaśnij uczniom, że w tym ćwiczeniu chcemy zbadać jak cenna jest dla nich woda. Uzupelnianie tabeli zaczynamy od samej góry – poproś uczniów żeby wyobrazili sobie, że mają do dyspozycji jedynie jedną butelkę wody i w najbliższej przyszłości nie będą mogli zdobyć więcej. Do czego ją wykorzystają? Ile będą skłonni za nią zapłacić? Najbardziej prawdopodobna odpowiedź to, że wodę wykorzystają do picia i zapłacą za nią każdą cenę, bo bez niej nie przeżyją. Po wpisaniu potrzeby i ceny do tabeli można przejść niżej i uzupełniać tabelę kolejnymi, mniej ważnymi potrzebami. Przykładowe uzupełnienie tabeli:

Pozycja w rankingu	Realizowana potrzeba	Maksymalna cena, którą bylibyśmy skłonni zapłacić za wodę (powiedzmy butelkę 1,5 litra)
1	Picie	wszystko
2	Umycie się	500zł
3	Napojenie psa	100zł
4	Podlanie kwiatów	50zł
5	Umycie podłogi	10zł
6	Oblanie koleżanki w Śmigus Dyngus	1zł

Założmy, że w naszym przykładzie mamy tylko sześć butelek wody i musimy zrezygnować z jednej. Z którego celu zrezygnujemy? Odpowiedź brzmi: z najmniej przez nas cenionego, czyli szóstego. Jednostka (cel), z której musimy zrezygnować, nazywa się krańcową (leży na krańcu). Woda jest zasobem jednorodnym – którakolwiek butelka może posłużyć do zaspokojenia każdej z potrzeb. Dzięki temu w momencie utraty jednej z butelek rezygnujemy z zaspokojenia potrzeby najmniej dla nas ważnej. Z tego powodu wartościujemy każdą z jednostek wody tak jak tę krańcową, mimo że możemy nią zaspokoić potrzeby znacznie istotniejsze.

Zwróćmy jeszcze uwagę na dwie kwestie w przykładzie: po pierwsze – każda z butelek wody bierze swą wartość z subiektywnie postrzeganej przez człowieka możliwości zaspokojenia potrzeby. To zjawisko nazywamy imputacją wartości. Jeśli jestem spragniony i napicie się ma dla mnie wartość – wysoko cenię napój, który mogę wypić. Po drugie – w przykładzie wystąpiły ceny. Nie oznacza to jednak, że cena równa się użyteczności czy wartości. Ceny służą do kalkulacji, a więc w konkretnym przykładzie oznaczają, że dana butelka warta jest dla mnie więcej niż suma pieniędzy, którą bym za nią zapłacił. Więcej, a nie tyle samo. Ceny pomagają nam kalkulować i przewyżać nieporównywalność użyteczności jako takiej. Co więcej – wspomniana wcześniej imputacja „przechodzi” z potrzebnej nam butelki wody na sumę pieniędzy, za którą możemy ją kupić. Teorię wartości opartą na rachunku krańcowym można rozciągnąć na dowolną liczbę celów czy dóbr. Zasada pozostaje ta sama. Człowiek rezygnuje zawsze z najmniej cenionej przez siebie wartości – tzw. użyteczności krańcowej. Wartości nie możemy mierzyć ani porównywać – możemy tylko przypisać im rangi. Możemy zatem wyciągnąć wniosek, że:

! Nie istnieje żadna obiektywna miara wartości.

🗨 Omówienie zjawiska wolnej wymiany

Kiedy dochodzi do wymiany? Wymiana jest nieodłącznym atrybutem ludzkiego działania. Każde działanie związane jest z wymianą – wymieniamy stan A na stan B. Gospodarka rynkowa jest oparta na relacjach wymiennych. Pracujemy po to, aby zapłacić za naszą pracę wymienić na inne dobra. Podobnie jest w każdej dziedzinie gospodarki.

Pojęcie wymiany jest też nierozzerwalnie związane z wartością. Wymieniamy przecież dobra, którym przypisujemy subiektywną wartość. Merkantyliści uważali, że przy wymianie zawsze jedna strona zyskuje, a druga traci. Zastanówmy się, czy to właściwe podejście. Poproś dwie osoby, aby wyciągnęły swoje telefony i wyszły na środek sali. Następnie zapytaj każdą z nich na ile wyceniłaby swój telefon oraz telefon drugiej osoby. Następnie zapytaj czy chciałyby się wymienić – potraktuj to pytanie całkiem poważnie. W jakiej sytuacji dojdzie do wymiany? Czy na wymianie ktoś zyska, a ktoś straci?

Teoria wartości tłumaczy także, w jakiej sytuacji i jakie czynniki muszą być spełnione, żeby doszło do wymiany. W naszym przykładzie występują dwie osoby, które posiadają określony przedmiot. Każde z nich wartościuje swój przedmiot indywidualnie, pozycjonując go na swojej skali wartości. Przy potencjalnej wymianie pierwsza osoba musi ocenić subiektywną wartość dobra, na które mogłaby się zamienić z inną osobą. Druga osoba myśli tak samo. Kiedy dojdzie do wymiany?

Istotą wymiany jest fakt, że przystępujące do niej strony spodziewają się, że odniosą w wymianie korzyści; w przeciwnym razie nie przystąpiłyby do wymiany. Zatem wymiana dojdzie do skutku tylko w przypadku, gdy osoba, która oddaje przedmiot, ceni go mniej niż przedmiot, który przyjmuje. Podobnie druga strona – przedmiot oddawany musi mieć dla niej wartość mniejszą niż przyjmowany. Wymiana nigdy nie jest grą o wyniku zerowym. Obie strony muszą na niej korzystać. W innym przypadku nigdy nie doszłoby przecież do wymiany!

Ta prawidłowość odnosi się również do handlu międzynarodowego. Kupujemy produkty zagraniczne, gdyż są tańsze, lepszej jakości lub mają cechy, które uznajemy za lepiej zaspokajające nasze potrzeby. Oczywiście jeśli są droższe lub niższej jakości, to kupimy krajowe, jednak na dobrowolnej wymianie zyskują obie strony zarówno w przypadku dwóch sąsiadów, jak i mieszkańców dwóch różnych krajów.

Wymiana barterowa

Zapytaj uczniów, jak nazywa się wymiana, o której była mowa wyżej? Jakie trudności napotyka taki rodzaj wymiany? Odpowiedź na powyższe pytanie brzmi – **wymiana barterowa**. Ten rodzaj wymiany był stosowany w początkach aktywności gospodarczej człowieka. Obecnie też można się z nim spotkać w niektórych rozliczeniach. Taki rodzaj wymiany jest też popularny w czasach, kiedy panuje bardzo wysoka inflacja. To, że nie jest obecnie powszechnie stosowany, ma swoje uzasadnienie praktyczne.

Prześledźmy to na przykładzie. Wyobraźmy sobie rybaka, który chce kupić nową sieć od rzemieślnika, który nie lubi ryb, ale chciałby nóż. Nasz rybak musi najpierw znaleźć osobę, która wymieni nóż na rybę, następnie pójść do rzemieślnika i kupić sieć. Nie jest trudno przewidzieć, iż taka operacja będzie bardzo czasochłonna, zwłaszcza że istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że rybak nie znajdzie osoby, która będzie chciała wymienić rybę na to, co jest mu potrzebne. Po tym przykładzie, już na sam koniec, możesz zadać luźne pytanie: co znacząco ułatwiło wymianę? Odpowiedzią jest oczywiście pieniądź, w którym wyrażone są ceny, ale to będzie już temat następnej lekcji.

✓ Podsumowanie

1. Teoria wartości oparta na rachunku użyteczności krańcowej przyniosła odpowiedź na pytania i problemy związane z pojęciem wartości, takie jak paradoks wody i diamentów.
2. Teoria ta wyjaśnia, że wartość jest subiektywnym osądem i zależy od tego, jak szeregujemy nasze cele na skalach wartości.
3. W przypadku sytuacji, w której musimy zrezygnować z zaspokajania jakiejś potrzeby, rezygnujemy z tej, która leży najniżej na naszej skali wartości – jest to jednostka krańcowa.
4. Nie porównujemy wartości całych dostępnych zasobów dóbr, tylko ich pojedyncze jednostki.
5. Wartość jest niemierzalna, możemy jednak używać cen dla porównywania wartości dóbr i kalkulacji. Pamiętajmy, że cena nie równa się wartości, wręcz przeciwnie, jest informacją, że dla sprzedającego wartość jest niższa, a dla kupującego – wyższa.
6. Wymiana nigdy nie jest grą o wyniku zerowym. Obie strony muszą na niej korzystać. W innym przypadku nigdy nie doszłoby do wymiany.
7. Wymiana towar za towar nazywa się barterem.

📁 Materiały dodatkowe

1. Kartka z zadaniem nr 2 dla uczniów
2. Kartka z zadaniem nr 3 dla uczniów
3. Nagranie – T. Malinowski *Dlaczego diamenty są droższe od wody? Teoria wartości od Arystotelesa do Misesa*
4. Prezentacja multimedialna (opcjonalnie do wykorzystania na lekcji jako dodatkowa pomoc)

📖 Literatura podstawowa

1. R.P. Murphy, *Błędy klasycznej teorii wartości*
2. R.P. Murphy, *Subiektywistyczna teoria wartości*

⊕ Literatura uzupełniająca

1. M. Machaj, *Marginalizm i perły – warunki Carla Mengera*
2. R.P. Murphy, *Wartość subiektywna a ceny rynkowe*
3. J. Salerno, *Co z tym wspólnego ma koszt?*
4. M.N. Rothbard, *The Law of Marginal Utility*