

Urszula Zagóra-Jonszta

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ROZWAŻANIA WOKÓŁ WARTOŚCI

– OD MARKSA DO CZASÓW

WSPÓŁCZESNYCH

Wprowadzenie

Pojęcie wartości istniało w rozważaniach ekonomicznych od czasów starożytnych. Nadawało sens działaniom ludzi, stanowiąc punkt odniesienia i oceny ich poczynań. W programie ekonomii politycznej kapitalizmu, obowiązującym w poprzednim ustroju, stanowiło centralny punkt badań. Dziś temat wartości zniknął z podręczników ekonomii. Wprawdzie nadal ekonomia posługuje się tym terminem, jednak nie rozpatruje istoty wartości, nie bada jej źródeł, nie próbuje zdefiniować. Być może zakłada się, że wszyscy mają odpowiednią wiedzę na ten temat lub też uznaje się, że wartość jest pojęciem względnym.

Śledząc ewolucję poglądów na temat wartości, widać jak zmieniało się jej rozumienie. W czasach nowożytnych nabierała coraz większego znaczenia, stając się wreszcie jedną z najważniejszych kategorii ekonomicznych w myśli klasycznej. Karol Marks natomiast uczynił z niej kamień węgielny swojej teorii ekonomii. Jeszcze do niedawna teoria wartości i teoria podziału stanowiły najważniejszy przedmiot rozważań ekonomistów.

Celem artykułu jest interpretacja kategorii wartości w ujęciu ekonomii marksowskiej oraz nurtu subiektywno-marginalistycznego, a także stanowisko współczesnej ekonomii w tej kwestii. Te dwa ważne (z punktu widzenia omawianej kategorii ekonomicznej) nurty wiele miejsca poświęciły analizie wartości. Współcześnie przestała absorbować ekonomistów, którzy w większości zadowolają się intuicyjnym rozumieniem jej sensu, dostosowanym najczęściej do kontekstu. Wszystko wskazuje na to, że teoretyczne rozważania wokół pojęcia wartości przestały być istotne z punktu widzenia potrzeb współczesnej gospodarki.

1. Wartość w teorii Karola Marksa

O ile klasycy jednoznacznie wskazywali na sferę produkcji jako wartościotwórczą, o tyle nie byli całkowicie zgodni co do oparcia teorii wartości na pracy. Większość z nich przyjęła wprawdzie takie stanowisko, niemniej należy pamiętać, że niektórzy opierali teorię wartości na kosztach produkcji lub tworzyli własne, oryginalne koncepcje, jak na przykład William Nassau Senior, Claude Frederic Bastiat czy Henry Carey. Pełny rozkwit teorii wartości opartej na pracy dokonał się dzięki pracom Karola Marksa. W swym głównym dziele *Kapitał* wyszedł z założenia, że gospodarka jest oparta na procesie pracy. Zarówno proces gospodarczy, jak i praca były odwieczne oraz nierozzerwalnie związane z podporządkowaniem wykonawców właścicielom środków produkcji. Rozwojowi społecznemu towarzyszyła postępująca dochodowa polaryzacja społeczeństwa.

Za najważniejszą kategorię ekonomiczną Marks uznał towar, definiując go jako produkt pracy ludzkiej przeznaczony do wymiany. Dwoisty charakter towaru (strona materialna i społeczna) przejawiał się poprzez wartość oraz wartość użytkową. Wartość towaru uwidoczniała się w procesie wymiany w postaci wartości wymiennej, wyrażającej stosunek ilościowy w jakim różnorodne wartości użytkowe zamieniały się nawzajem. Wartość tę określały warunki rynkowe. „Jako wartości, wszystkie towary są tylko określonymi ilościami zakrzepłego czasu pracy” – konkludował Marks¹. Wartość użytkowa stanowiła zdolność towaru do zaspokojenia potrzeb. Według Marksa „użyteczność danej rzeczy czyni z niej wartość użytkową (...). Wartość użytkowa urzeczywistnia się tylko przez użycie lub spożycie. Wartości użytkowe stanowią materialną treść bogactwa, niezależnie od tego, jaka jest jego forma społeczna”². Między wartością a wartością użytkową tkwiła sprzeczność kreująca dwoisty charakter pracy tkwiącej w towarze. Wartość towaru określała praca abstrakcyjna (wydatkowanie energii, siły mięśni lub umysłu), natomiast wartość użytkową – praca konkretna (specyficzne czynności przyporządkowane tworzeniu danego produktu). Wprawdzie różne wartości użytkowe były wytworem różnej indywidualnej pracy i odmiennych stosunków wytwórczych, jednak cała produkcja towarowa w społeczeństwie posiadała cechę pracy społecznej. O wartości towaru decydował czas społecznie niezbędny, potrzebny do jego wytworzenia, czyli czas w przeciętnych warunkach na danym poziomie rozwoju ekonomicznego³. Zatem ilość pracy zakrzepłej w towarze Marks mierzył czasem.

¹ K. Marks: *Kapitał*. T. I. Książka i Wiedza, Warszawa 1951, s. 54.

² *Ibid.*, s. 30.

³ W. Stankiewicz: *Historia myśli ekonomicznej*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 180.

Wartość, przejawiająca się na rynku w postaci wartości wymiennej, przybierała różne formy wymiany (prosta-bezpośrednia, rozwinięta, ogólna, pieniężna).

Źródłem wartości była praca; to ona decydowała o cenie towaru, ponieważ cena stanowiła pieniężny wyraz wartości, jednak na rynku pracy robotnik nie sprzedawał swojej pracy, ale siłę roboczą, czyli zdolności fizyczne i duchowe, umiejętności, kwalifikacje. Siła robocza, będąc towarem, posiadała wartość, którą określał czas pracy potrzebny do jej odtworzenia, mierzony kosztem utrzymania robotnika i jego rodziny, oraz wartość użytkową, czyli zdolność do wytworzenia danego dobra. Siła robocza była specyficznym towarem, potrafiącym wytworzyć więcej niż sama była warta. Innymi słowy, wartość wytworzona przez robotnika w procesie pracy, który był procesem zużycia siły roboczej, była większa od wartości produktów potrzebnych do reprodukcji tej siły, a więc od jej wartości. Stąd brało się źródło wartości dodatkowej (dziś: dodanej). Kapitalista, płacąc robotnikowi za wartość jego siły roboczej, nie zaś za wartość pracy, osiągał wartość dodatkową, która przejawiała się w postaci zysku, renty i procentu. Trudno nie zgodzić się z Wacławem Stankiewiczem, który pisze, że „teoria wartości dodatkowej stanowi jądro całego systemu ekonomii marksowskiej”⁴. Przyjmując pierwszą wartościową koncepcję wartości za Adamem Smithem, a w zasadzie za Davidem Ricardem, Marks wyraźnie podkreślał, że praca będąca źródłem wartości jest pracą żywą, czyli wykonywaną tu i teraz przez robotnika. Odróżniał od niej pracę uprzedmiotowioną, przeszłą, tkwiącą już w wyprodukowanych towarach, nazwaną „skrzepem pracy ludzkiej”, zawartym w środkach produkcji, czyli surowcach, maszynach, półfabrykatakach itp. Środki produkcji potrzebne w procesie wytwarzania przenosiły na dobra tylko tyle wartości, ile same w tym procesie traciły. Nie mogły przenieść na wytwór więcej wartości niż same posiadały. Nie miały zdolności pomnażania wartości; taką cechę posiadała tylko siła robocza⁵.

Marks pisał: „Na powierzchni społeczeństwa burżuazyjnego płaca robocza występowała jako cena pracy, określona ilość pieniędzy, którą się płaci za określoną ilość pracy”⁶. Jeśli na utrzymanie robotnika potrzebne było np. sześć godzin pracy, mógł żądać wynagrodzenia tylko za ten okres. Skoro jednak zobowiązał się do pracy dłuższej niż sześć godzin, wytwarzał większą wartość, za którą nie miał prawa żądać zapłaty. Płaca była więc wynagrodzeniem za wartość siły roboczej, która będąc specyficznym towarem, potrafiła wytworzyć więcej, aniżeli sama była warta. W ten sposób pojawiał się zysk, stanowiący nieopłaco-

⁴ Ibid., s. 181.

⁵ K. Marks: Op. cit.

⁶ Ibid., s. 576.

ną część pracy robotnika, którą Marks nazwał wartością dodatkową. Najprostszym sposobem jej zwiększania było wydłużanie czasu pracy oraz jej intensywności. W rezultacie pojawiała się tzw. wartość bezwzględna. Postęp techniczny stwarzał natomiast warunki do pozyskiwania wartości dodatkowej względnej. Dzięki maszynom w tej samej jednostce czasu można było wyprodukować więcej towarów. Natomiast na skutek wcześniejszego niż inni wprowadzenia nowych rozwiązań technicznych i organizacyjnych kapitalista otrzymywał jeszcze wartość dodatkową nadzwyczajną⁷.

Z teorii wartości Marks wyprowadzał teorię podziału. niesprawiedliwy podział władzy, prawnie zagwarantowany, pociągał za sobą niesprawiedliwy podział dochodu. Praca dawała prawo do wynagrodzenia w postaci płacy. Płaca krańcowego robotnika była równa wypracowanej przez niego wartości dodatkowej. Pozostali robotnicy wytworzyli większą niż on wartość, jednak płaca wszystkich robotników ustalała się na poziomie płacy krańcowej. Tę nadwyżkę ponad płacę przejmował kapitalista, chociaż należała się robotnikom. Wynikało to z obowiązującego, ustalonego przez ludzi prawa podziału⁸.

Przyjmując powyższe założenia, Marks doszedł do wniosku, że wartość każdego towaru [W] składa się z trzech części. Pierwszą stanowiła wartość zużytych w procesie produkcji materiałów i maszyn, którą nazwał kapitałem stałym [C]. Druga obejmowała wartość siły roboczej, która w procesie wytwarzania odtwarzała swój własny ekwiwalent i była równa płacy roboczej. Marks nazwał ją kapitałem zmiennym [V]. Trzecią część stanowiła wartość dodatkowa [M], czyli nadwyżka ponad zużyty w produkcji kapitał stały i zmienny. Powstawała tylko dzięki specyficznym właściwościom siły roboczej. Można to zapisać w postaci równania:

$$W = C + V + M.$$

Teoria wartości posłużyła więc Marksowi do ujawnienia wyzysku proletariatu oraz do scharakteryzowania czynników określających względne ceny. Za jej pośrednictwem Marks wykazał sprzeczność gospodarki kapitalistycznej, jednak ani klasykom, ani jemu nie udało się do końca rozwiązać kwestii przejścia od wartości dobra powstającego w procesie produkcji do ceny występującej na rynku. Cena rynkowa rzadko pokrywała się z wartością, najczęściej odchylając się od niej raz w górę, raz w dół⁹. O stopniu odchylenia decydował wzajemny stosunek popytu do podaży. W długim okresie odchylenia się znosiły i można było przyjąć, że popyt równał się podaży, a cena wartości.

⁷ Idem: Teoria wartości dodatkowej. Część I. PWN, Warszawa 1966.

⁸ J.K. Galbraith: Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1991, s. 147-148.

⁹ K. Marks: Kapitał. T. III. Książka i Wiedza, Warszawa 1957, s. 202-203.

2. Rozważania wokół wartości w nurcie subiektywno-marginalistycznym

Ataki Marksa i jego zwolenników na kapitalistyczną rzeczywistość, rozwijający się nurt drobnomieszczański, jak również coraz częstsze fale niezadowolenia społecznego, zaowocowały narodzinami nurtu subiektywno-marginalistycznego na początku lat 70. XIX w. Ekonomiści broniący społecznego *status quo* przenieśli badania na poziom mikroekonomiczny. Zerwano z teorią wartości opartą na pracy, gdyż niebezpiecznie prowadziła do wykazania wycisku pracowników najemnych. Teoria wartości oparta na kosztach produkcji również nie znalazła uznania wśród marginalistów. Przeniesienie analizy ze sfery produkcji do sfery konsumpcji oznaczało, że należy inaczej spojrzeć na wartość. *Homo oeconomicus* i jego zachowanie na rynku postawiono w centrum uwagi.

Nie przywiązując aż tak dużego znaczenia do kwestii wartości, przedstawiciele tego nurtu oparli ją na użyteczności, czyli zdolności towaru do zaspokojenia potrzeb. Wykorzystując rachunek marginalny, zakładali, że wielkość wartości tworzy użyteczność krańcowa, czyli użyteczność ostatniej jednostki dobra. Szczęólnego znaczenia nabrało to w najbardziej subiektywnej, austriackiej szkole psychologicznej. Zdaniem jej twórcy – Carla Mengera – wartość posiadały tylko dobra gospodarcze: „Wartość jest znaczeniem, jakie uzyskują konkretne dobra z powodu świadomości gospodarza, że od rozporządzalności nimi zależy zaspokojenie jego potrzeby. Wartość wynika zatem z tych samych podstaw, co gospodarczy charakter dóbr. Warunkiem wartości dóbr gospodarczych jest przymiot użyteczności, ale on sam nie wystarcza, lecz musi się do tego dołączyć ograniczoność w stosunku do rozmiarów potrzeb”¹⁰. Dobra niegospodarcze, choć użyteczne, nie posiadały wartości, ponieważ występowały w nadmiarze. W ten sposób Menger rozwiązał tzw. paradoks wody i diamentu, niemożliwy do rozwiązania dla obiektywnej ekonomii klasycznej. Woda, mimo swojej ogromnej użyteczności, występowała w nadmiarze, dlatego jej użyteczność krańcowa wynosiła zero, zatem wartość zapasu, stanowiąca iloczyn użyteczności krańcowej i ilości dóbr też wynosiła zero. Diament natomiast, występując rzadko, mimo iż jego użyteczność była nieduża, posiadał wielką wartość¹¹. Widać więc, że wartość utraciła swą cechę obiektywizmu, stała się kategorią subiektywną, ponieważ nie tkwiła w dobrach, lecz była wyrazem stosunku dóbr do potrzeb ludzkich.

¹⁰ E. Taylor: Historia rozwoju ekonomiki. T. II. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Poznań 1958, s. 45.

¹¹ Ibid., s. 37.

Proces produkcji nie wpływał na wartość towaru, który wychodził z fabryki bez wartości. Dopiero rynek nadawał mu wartość, ponieważ o niej decydowały gusty i upodobania konsumentów. Wartość była wypadkową subiektywnych ocen użyteczności danego dobra. W centrum zainteresowania konsumenta pozostawały tylko dobra konsumpcyjne. Dobra produkcyjne miały tzw. wartość imputowaną, którą wyliczano metodą reszty z wartości dóbr konsumpcyjnych. Widać więc, że subiektywne odczucia konsumenta nabrały istotnego znaczenia. Zgodnie z pierwszym prawem Gossena, każda kolejna porcja dobra była dla niego coraz mniej warta, stąd pojawił się tzw. paradoks wartości, zwany też antynomią wartości¹². Menger twierdził, że przy mierzeniu wartości należy uwzględnić zarówno czynnik subiektywny, jak i obiektywny. Subiektywny pozwalał pogrupować potrzeby według ważności, czyli intensywności ich odczuwania. Czynnik obiektywny określał granice dostępnych zasobów dóbr gospodarczych. Zachowanie jednostki na rynku odzwierciedlał tzw. trójkąt Mengera przedstawiający skalę potrzeb i stopień ich zaspokojenia. Uwzględniał również dwa prawa Gossena.

Reasumując, u podstaw marginalistycznej teorii wartości legły następujące założenia:

- jednostka ma nieograniczone potrzeby i ograniczone możliwości ich zaspokojenia,
- głównym celem jest maksymalizacja użyteczności, czyli satysfakcji z konsumpcji dóbr,
- użyteczność posiadają tylko rzadkie, czyli ekonomiczne dobra konsumpcyjne¹³.

Równoległe do Mengera, William Stanley Jevons, angielski neoklasyk rozprawiał się w Anglii z klasyczną teorią wartości. Krytykując dorobek Ricarda, podnosił, że przeszła praca nie może określać obecnej wartości dobra. Ponadto praca nie pozostaje w żadnym związku z wartością przypisywaną produktowi przez jego użytkownika, nie może więc być źródłem wartości. Zaproponował trojaki rozumienie wartości, jako:

- wartość użytkowa, rozumiana jako całkowita użyteczność zapasu dobra,
- intensywność pożądań, czyli użyteczność krańcowa, określająca stosunek konsumenta do dobra,
- stosunek wymienny, który określał wartość wymienną¹⁴.

¹² Ibid., s. 75-76; W. Stankiewicz: Op. cit., s. 192.

¹³ R. Bartkowiak: Historia myśli ekonomicznej. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 95-96.

¹⁴ Marginalizm zachodni. Red. U. Zagóra-Jonszta. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2011, s. 125.

Analizując owe znaczenia, Jevons doszedł do wniosku, iż na danym rynku w danym momencie na dane dobro może istnieć tylko jedna cena. Jeśli tak się nie dzieje, wina leży po stronie czynników zewnętrznych zakłócających przebieg procesu. Zasada ta znana jest w ekonomii jako prawo indyferencji (obojętności). Posłużyło ono do wyjaśnienia istoty wymiany. Jevons rozróżniał wartość użytkową i wartość wymienną. Ta druga powstawała w procesie wymiany, czyli porównywania dóbr i poza nim nie istniała. Uważał też, że cena była już w momencie rozpoczęcia wymiany, ponieważ określały ją stosunki wymienne i stopień użyteczności dobra¹⁵.

Dostrzegając trudności w interpretacji teorii wartości opartej na samej użyteczności, zaczęto łączyć ją z kosztami. Tak uczynił Alfred Marshall, twórca szkoły z Cambridge. Powiązał elementy subiektywne z obiektywnymi, właściwymi szkole klasycznej. W ten sposób powstała nowa teoria wartości i ceny. W swoim systemie ekonomicznym Marshall przyjął dwa główne założenia: że wszystkie związki między wielkościami ekonomicznymi mają charakter funkcjonalny oraz że nie istnieje prymat konsumpcji. Wartość i cenę w równym stopniu określały czynniki leżące zarówno po stronie popytu, czyli subiektywne (użyteczność), jak i po stronie podaży, czyli obiektywne (koszty produkcji). Analizował procesy rynkowe w warunkach doskonałej konkurencji. Żaden z kupujących oraz sprzedających nie miał wpływu na cenę. Cena rynkowa jako cena równowagi była wypadkową działań niezależnych konkurentów. W punkcie przecięcia się krzywej popytu z krzywą podaży ustalała się cena równowagi rynkowej zrównująca popyt z podażą. Przyjmując użyteczność i koszty za czynniki określające wartość, Marshall unikał odpowiedzi na pytanie, w jakiej proporcji uczestniczą w jej tworzeniu. W teorii wartości połączył trzy elementy: teorię podaży i popytu, opisującą procesy rynkowe, teorię użyteczności, sprowadzającą wartość i cenę do użyteczności krańcowej oraz klasyczną teorię kosztów produkcji, na której oparł cenę¹⁶. Często więc zarzucano mu eklektyzm, jednak dzięki temu zapoczątkował odchodzenie od subiektywnej teorii wartości¹⁷.

3. Współczesne rozumienie wartości

Współczesne teorie ekonomiczne właściwie nie zajmują się rozważaniami wokół wartości. Najczęściej sprowadzają wartość do ceny, przyjmując, że najważniejsza jest wartość wymienna rozumiana jako relacja wymienna dóbr doko-

¹⁵ Ibid., s. 125-126.

¹⁶ J. Dzionek-Kozłowska: System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 119-192.

¹⁷ J. Górski, W. Sierpiński: Historia powszechnej myśli ekonomicznej 1870-1950. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1975, s. 62-63.

nująca się za pośrednictwem pieniądza. Innymi słowy, wartość wymienna towaru przejawia się w postaci ilości jednostek pieniężnych, jakie można uzyskać za ten towar. Tę sumę pieniędzy nazywa się ceną. Przegląd podręczników z mikroekonomii skłania do wniosku, że wartość przestała być istotną kategorią ekonomiczną w rozumieniu aksjologicznym¹⁸. Z drugiej strony rozumie się wartość jako użyteczność, przyjmując, że rzeczy bezużyteczne są zarazem bezwartościowe. Takie podejście jest właściwe przedmiotom marketingowym. Problem dotyczy tylko wzajemnych relacji między producentem i konsumentem oraz sprowadza się do pytania o to, który z nich decyduje o użyteczności towaru. Czy konsument pozostaje nadal niezależnym podmiotem, kreującym popyt, czy też producenci w równym stopniu decydują o tym, co ma się podobać konsumentowi, kształtując jego gusty? Nieprzypadkowo mówi się dziś o nowym podmiocie – prosumencie.

W skomercjalizowanym świecie nie ma miejsca na filozoficzne rozważania wokół wartości. Kategoria wartości nabrała praktycznego znaczenia. Znacznie łatwiejsze, upraszczające jest podejście pragmatyczne, dostosowujące definicję wartości do bieżącej potrzeby. Dlatego współcześnie można interpretować wartość na wiele sposobów. Można rozumieć wartość w kontekście materialnym, wyrażając ją w pieniądzu lub innym środku płatniczym. W ten sposób utożsamia się wartość z ceną, o czym wcześniej wspomniano. Bardzo często zresztą zamiennie używa się tych pojęć. Mówi się o wartości produkcji przedsiębiorstwa, mając na myśli sumę cen wszystkich towarów wytworzonych przez nie albo o wartości jakiegoś wyrobu, myśląc o cenie, za jaką można kupić lub sprzedać ten wyrób. Można również rozumieć wartość jako zespół cech właściwych danej rzeczy, dzięki którym zaspokajają one czyjeś potrzeby. Takie podejście ma charakter subiektywny. Można wreszcie określać wartość ilością jednostek zawartą w danej wielkości fizycznej. Tak rozumiana wartość występuje nie tylko w naukach ścisłych (fizyka, matematyka), ale także często w ekonomii¹⁹.

¹⁸ Angloamerykańska ekonomia nie rozpatruje problemu wartości. Niewiele miejsca poświęcono jej w podręcznikach z mikroekonomii pod redakcją S. Marciniaka, Z. Dach oraz W. Cabana. Inne w zasadzie w ogóle nie podejmują tego tematu. Zob. Makro – mikroekonomia dla inżynierów. Red. S. Marciniak. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s.129-132; Mikroekonomia. Red. Z. Dach. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1997, s. 16-18; Ekonomia. T. I. Wprowadzenie. Podstawy ekonomii. Red. W. Cabana. POL-DRUK, Łódź 1991, s. 69-70.

¹⁹ S. Swadźba: Współczesna ekonomia a kategoria wartości. W: Wartość w naukach ekonomicznych. Red. H. Zadora. Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2004, s. 40-41.

Podsumowanie

Zaprezentowane w zwięzłej formie podejście do teorii wartości w ekonomii marksowskiej, nurcie subiektywno-marginalistycznym oraz współczesnej ekonomii, prowadzi do wniosku, iż zainteresowanie tą kategorią ekonomiczną osiągnęło swoje apogeum w ekonomii Karola Marksa. Jednocześnie warto odnotować, że nie stworzono jednej teorii wartości uznanej przez owe kierunki (patrz tab. 1).

Tabela 1

Źródła wartości w ujęciu różnych kierunków myśli ekonomicznej

Kierunki	Źródło wartości
ekonomia Marksa	praca (żywa)
nurt subiektywno-marginalistyczny	użyteczność krańcowa (u Marshalla również koszty)
ekonomia współczesna	brak zainteresowania, co najwyżej milcząca akceptacja użyteczności (konsument) lub kosztów (producent)

Można postawić pytanie, dlaczego współczesna ekonomia nie poświęca kategorii wartości należytej uwagi. Czy dokonujące się zmiany w gospodarce usprawiedliwiają odejście od teoretycznych rozważań nad tym problemem? Być może wielość koncepcji wartości (należy pamiętać o wcześniejszych, a nie ujętych w artykule teoriach wartości merkantylistów, fizjokratów czy klasyków, jak również o wczesnych rozważaniach greckich filozofów) zniechęciła późniejszych badaczy do zajmowania się tą kwestią. Jak pokazuje doświadczenie, nie przeszkadza to w zgłębianiu mechanizmu procesu gospodarczego, czym na co dzień zajmuje się ekonomia. Pragmatyczne podejście do kategorii wartości doprowadziło do wieloznaczności jej interpretacji. Podmioty działające w różnych obszarach ekonomii dostosowują jej znaczenie do swoich potrzeb. Inaczej rozumie ją teoretyk ekonomii (i to w zależności od wyznawanej doktryny ekonomicznej), inaczej konsument, inaczej przedsiębiorca, a jeszcze inaczej księgowy. Nie powinno się zatem roztrząsać tego trudnego problemu na gruncie teoretycznym, nie mając większych szans na osiągnięcie konsensusu.

DISCUSSION AROUND THE VALUE – FROM MARKS TO THE PRESENT DAY

Summary

Many trends in economic thought dealt with the category of value, trying to figure out the sources. Value played an important role in economics of Karol Marks and in subjective-marginalist trend. In theoretical considerations, modern economics not paying more attention to the category of value. Dispute over the source of value lost interest in economists.

The main purpose of description is to present theory of value in terms of economy of Marks and in subjective-marginalist trend. This article also includes trial to answer the question, why modern economics does not pay sufficient attention to this economic category.