

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
RAZVOJ KONCEPTA KORISTNOSTI V EKONOMSKI TEORIJI

Ljubljana, maj 2005

URŠA PERČIČ

IZJAVA

Študentka Urša Perčič izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Andreja Sušjana, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih straneh.

V Ljubljani, dne 25.05.2005

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1. OBDOBJE DO LETA 1871	1
1.1. Zgodnji pogledi na koncept koristnosti	1
1.2. Predklasično obdobje.....	2
1.3. Klasično obdobje.....	3
1.3.1. Italija	5
1.3.2. Francija	7
1.3.3. Nemčija.....	10
1.3.4. Anglija	12
2. MARGINALISTIČNA REVOLUCIJA V EKONOMSKI TEORIJI	15
2.1. Vzroki za uveljavitev teorije koristnosti.....	17
2.2. Teorija marginalistične revolucije in klasična ekonomska teorija.....	20
2.3. Najpomembnejši predstavniki marginalistične revolucije.....	22
2.3.1. William Stanley Jevons (1835-1882).....	23
2.3.2. Carl Menger (1840-1921).....	29
2.3.3. Léon Walras (1834-1910).....	32
2.4. Teorija koristnosti in nastanek neoklasične ekonomske teorije.....	33
2.4.1. Alfred Marshall (1842 – 1924).....	33
SKLEP	36
LITERATURA	38
VIRI.....	39

UVOD

Diplomsko delo opisuje zgodnji razvoj in uveljavitev teorije koristnosti v ekonomski teoriji. Gre za razvoj koncepta koristnosti v teoriji vrednosti, ki se pojavi že v ekonomskih idejah starega veka in dobiva zagovornike v predklasičnem in klasičnem obdobju, vse do sedemdesetih let 19. st., ko se v ekonomski teoriji razvije subjektivistična smer, katere glavne komponente so analiza človeških potreb, koristnost in redkost dobrin, ki te potrebe zadovoljujejo.

Diplomsko delo je razdeljeno na dva dela. V prvem delu sem zajela obdobje do leta 1871, t.j. do začetka marginalistične revolucije, ter predstavila poglede različnih avtorjev na teorijo vrednosti, ki jih vrednost dobrin zanima predvsem z vidika njihove uporabnosti za zadovoljevanje človeških potreb. Navedeno obdobje sem razdelila glede na razvoj ekonomske miselnosti v Evropi ter ga obravnavala po posameznih poglavjih.

Drugi del zajema obdobje marginalistične revolucije; v njem sem predstavila družbenoekonomske razmere tistega časa, vzroke za uveljavitev teorije koristnosti ter najpomembnejše predstavnike marginalističnega obdobja, to so W. S. Jevons, C. Menger in L. Walras. Najprej sem obravnavala Jevonsa, njegovo opredelitev koncepta koristnosti ter teorije menjave. Sledi predstavitev Mengerja in njegovih idej, pri čemer sem se osredotočila predvsem na njegovo opredelitev dobrin ter teorijo imuptacije. Nazadnje sem predstavila Walrasa ter njegov prispevek v razvoju teorije mejne koristnosti.

Diplomsko delo zaključujem s poglavjem posvečenim A. Marshallu, ki skuša sintetizirati klasično teorijo in teorijo, ki jo prispeva marginalistična revolucija. S tem oblikuje novo teorijo, ki predstavlja edinstveno sintezo takratnih ekonomskih znanj.

1. OBDOBJE DO LETA 1871

1.1. Zgodnji pogledi na koncept koristnosti

Kot prvi, ki se ukvarja s pojmom vrednosti in je v njegovih ekonomskih pogledih zaznati elemente subjektivizma, je Aristotel (384-322 pr.n.št.). V svojem manj znanem delu *Topicorum Libri* pravi, da se vrednost določene stvari najbolj oceni takrat, ko te stvari nimamo več v izboru danih dobrin, oziroma ko stvar dodamo takšnemu izboru (Pjanić, 1979, str. 15).

V svojem delu *Politika* (350 pr.n.št.) pa ugotavlja: "Vse stvari, ki jih posedujemo, imajo dve uporabi; obe pripadata stvari kot taki, vendar ne na enak način; ena je prava, druga pa neprava ali drugotna uporaba stvari. Obuvalo, na primer, služi kot obutev in služi tudi za menjavo; eno

in drugo je način uporabe obuvala..." S tem postavi temelje za razlikovanje menjalne in uporabne vrednosti (Roll, 1956, str. 22).

Dalje meni, da uporabnost ni tista lastnost, ki bi jo imela stvar sama od sebe, pač pa gre pri tem za odnos med človekom in stvarjo. Človeške potrebe so različne, zato je tudi uporabnost neke stvari za vsakega posameznika, ki s to stvarjo zadovoljuje svoje potrebe, različna.

Aristotel ne vidi povezave med menjalno in uporabno vrednostjo. Za menjavo pravi, da sloni na željah in je pravična, v kolikor se realizira enakost želja; kaj je resnična vsebina menjalne vrednosti, ga ne zanima. Pravična menjava, kot jo obravnava v svojem delu *Nikomahova etika* (350 pr.n.št.), tako temelji na načelu enakosti in jo ponazori s primerom: "Gradbenik mora od čevljarja dobiti proizvod njegovega dela in mu v zameno izročiti proizvod svojega dela" (Aristoteles, 1994, str. 166). Če pri tako vzpostavljeni menjavi pride do sorazmerne enakosti, gre za pravično menjavo. Da pa se lahko stvari, ki se menjajo, izenačijo, morajo biti izmerljive z enotnim merilom. "To enotno merilo je," ugotavlja "povpraševanje, ki povezuje vse." Nadaljuje: "Kot nadomestilo za povpraševanje pa je po dogovoru nastal denar" (Aristoteles, 1994, str. 166).

Denar je tako za Aristotela produkt človeške družbe, ki sam po sebi ne prinaša nobene vrednosti, pač pa služi kot merilo za ocenjevanje in izenačevanje.

V 9. knjigi *Nikomahove etike* dalje ugotavlja, da: "Do razdora pride, kadar eden ali drugi prejme nekaj drugega, kot si želi. Vsakdo si prizadeva le za to, kar potrebuje, in le za dosego tega daje, kar ima" (Aristoteles, 1994, str. 272). Ob vprašanju, kako naj se določi vrednost plačila v menjavi, pa ugotavlja, da se vrednost stvari ne določa po tem, koliko jo ceni njen lastnik, ampak po tem, koliko je slednji to stvar cenil, predno je postal njen lastnik.

1.2. Predklasično obdobje

Leta 1588 Bernardo Davanzati (1529-1606) skuša dokazati, da je vrednost dobrin odvisna od njihove koristnosti in redkosti, pri čemer ga ne zanima absolutna koristnost pač pa relativna koristnost, torej koristnost v odnosu do razpoložljive količine dobrin. Večja redkost dobrin pomeni povečanje uporabne vrednosti teh dobrin in posledično višjo ceno, po kateri naj bi se te dobrine prodajale (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 33).

Vpliv redkosti pri določanju koristnosti stvari nakaže s primerom iz zgodovine: "Krt je ničvredna, odvrtna žival. Ampak ko so napadalci oblegali Cassilino, je bilo zaradi lakote zanj potrebno odšteti 200 zlatnikov; a ta cena ni bila previsoka, ker je prodajalec morda umrl od lakote, kupec pa preživel" (Davanzati, 1696).

Podobno razmišlja tudi Geminiano Montanari (1633-1687). On zagovarja mnenje, da so želje posameznika tiste, ki določajo vrednost dobrin; posledično se bodo cene dobrin spreminjale glede na spremembe okusov in želja posameznika. Želje pa so povezane z redkostjo dobrin, po katerih obstaja želja. Tako pravi, da bo v primeru večje omejenosti ponudbe teh dobrin pri danem povpraševanju tudi vrednost teh dobrin večja (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 33).

Merkantilist Nicholas Barbon (1637-1698) je verjetno prvi, ki jasno izrazi, da koristnost dobrine vpliva na ceno dobrine, in sicer pravi, da vrednost vsega blaga izvira iz njegove uporabe in tako stvari, ki niso uporabne, nimajo nobene vrednosti. Povzame merkantilistične ideje o vrednosti dobrin in pride do zaključka, da se naravna cena dobrin vzpostavi na trgu. Ceno dobrin na trgu določata povpraševanje in ponudba in končno uporabna vrednost, ki je glavni faktor, na katerem temelji tržna cena. Pri tem ponudba vpliva na dogajanje na trgu in gibanje cen le v smislu ponujene količine dobrin (ob danem povpraševanju), torej cene bodo narasle v primeru nezadostne ponudbe in obratno (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 34).

Richard Cantillon (1680-1734) ugotovi, da imajo stvari svojo naravno ceno, ki je določena z relativnimi stroški proizvodnje, in jo loči od cene, ki se vzpostavi na trgu. "Velikokrat se zgodi, da mnogo stvari, ki imajo naravno ceno, ni prodanih na trgu po tej ceni: to je odvisno od želja posameznikov in njihove potrošnje..." (Cantillon, 1982, str. 50).

Meni torej, da mora biti stvar, ki se proizvaja, koristna, vendar koristnost sama ne določa naravne cene dobrine; je zgolj pogoj, da se neka stvar proizvaja in popolnoma nič drugega (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 41).

John Locke (1632-1704), prav tako predhodnik klasične politične ekonomije, pravi, da notranja, naravna vrednost vsake stvari obstaja v njeni primernosti, da zadovoljuje nujne potrebe ali da pomaga k udobnosti življenja (Šoškić, 1971, str. 30).

V svoji kvantitativni teoriji denarja uporabi tudi koncept redkosti, ko pravi, da je vrednost denarja glede na ostale dobrine odvisna od njegovega obilja ali redkosti glede na ostale dobrine.

Nekateri začetke subjektivistične teorije vidijo v ekonomski miselnosti John Lawa (1671-1729), ki naj bi se prav tako odražala v njegovem prispevku k razvoju teorije denarja. Pravi, da ima stvar vrednost le takrat, ko jo je zaradi njene uporabnosti mogoče menjati (Roll, 1956, str. 93).

1.3. Klasično obdobje

Največji prispevek ter vpliv na nadaljnji razvoj teorije vrednosti dasta angleška klasična ekonomista Adam Smith (1723-1790) in David Ricardo (1772-1823). Oba, sicer predstavnika

delovne teorije vrednosti, se v svojih ekonomskih razmišljanjih srečata s konceptom koristnosti in redkosti dobrin.

Smith loči dva pojma besede vrednost, in sicer vrednost kot koristnost neke dobrine, ki jo imenuje 'vrednost v uporabi', t.j. uporabna vrednost; v drugem pomenu besede pa je to kupna moč neke dobrine v odnosu do ostalih dobrin in jo imenuje 'vrednost v menjavi', t.j. menjalna vrednost. Pravi: "Stvari, ki imajo največjo uporabno vrednost, imajo pogosto majhno ali nikakršno menjalno vrednost, in obratno, tiste, ki imajo največjo menjalno vrednost, imajo pogosto majhno ali nikakršno uporabno vrednost" (Smith, 1952, str. 28).

Smithovo stališče je popolna neodvisnost menjalne in uporabne vrednosti; stopnja koristnosti ne določa menjalne vrednosti, koristnost torej ni determinanta vrednosti (Norčič, 2000, str. 63).

Kot primer, s katerim podkrepi svojo trditev, navede vodo in diamant, ki postane v ekonomiji splošno znani paradoks: "Nič ni bolj koristno od vode, vendar težko, da bi lahko kaj dobili v menjavi zanjo. Nasprotno, diamant nima skoraj nobene uporabne vrednosti, a se v menjavi za njega lahko dobi ponavadi zelo velika količina drugih dobrin" (Smith, 1952, str. 28).

Podobno kot Smith, razmišlja o koristnosti tudi Ricardo, ki pravi: "Voda in zrak sta izredno koristna, sta zares neizogibna za življenje, vendar se v običajnih pogojih v menjavi zanju ne more ničesar dobiti. Nasprotno se zlato lahko menja za veliko količino drugih dobrin, čeprav je njegova koristnost neznatna v primerjavi z zrakom in vodo" (Ricardo, 1962, str. 11).

Vendar se Ricardo glede odvisnosti med menjalno in uporabno vrednostjo ne strinja v celoti s Smithom, saj pravilno ugotovi, da je uporabna vrednost pogoj menjalne vrednosti. Pravi: "Koristnost torej ni merilo menjalne vrednosti, čeprav je zanjo nujno potrebna," in nadaljuje: "Če kako blago sploh ne bi bilo koristno – z drugimi besedami, če ne bi v nobenem pogledu zadovoljevalo naših potreb – bi bilo brez sleherne menjalne vrednosti, naj bi bilo še tako redko ali naj bi bilo potrebno še toliko dela, da se preskrbi" (Ricardo, 1962, str. 25).

Oba, tako Smith kot Ricardo, pojem koristnosti razumeta le kot lastnost dobrine, ki naj bi bila sposobna zadovoljevati človeške potrebe, in ne kot determinanto vrednosti; pri tem ju ne zanima, kakšne so te potrebe niti kakšen je odnos človeka do posamezne dobrine.

Poleg koristnosti Smith in Ricardo opredelita tudi redkost dobrin. Smith v primeru 'vode in diamantov' redkost diamantov poveže z njihovimi stroški pridobivanja – če so le-ti visoki, potem je vsekakor pričakovati, da jih ne bo v izobilju. Pravi: "Vrednost dragocenih kovin je v vseh obdobjih in narodih pogosto izvirala iz njihove redkosti, ta redkost pa je posledica zelo majhnih količin, ki jih je narava shranila na enem mestu..., in posledično dela in stroškov, potrebnih za njihovo pridobitev" (Smith, 1976).

Ricardo pa, potem ko zavrne uporabno vrednost kot determinanto vrednosti, ugotovi, da je treba v obravnavanju vrednosti upoštevati dva elementa. Pravi: "Blago, če je koristno, dobi menjalno vrednost iz dveh virov: eden je njegova redkost, drugi pa količina dela, ki je potrebna zanj" (Ricardo, 1962, str. 26).

Ricardo se v svoji teoriji vrednosti opre na drugi vir, torej vrednost določa potrebna količina dela, in tako kot koristnost tudi redkost dobrin zavrača kot determinanto vrednosti; če se stvari lahko proizvede, potem ne obstaja naravna redkost le-teh. Nadalje ugotovi, da redkost sicer lahko nastopi kot determinanta vrednosti, vendar le v posebnih primerih; gre za primere, ko imamo opravka z različnimi stvarmi, ki se ne dajo s sedanjim delom pomnožiti, kot npr. dragoceni kipi, slike, redke knjige, kovanci, vina posebne kvalitete itd. V teh primerih ni delo tisto, ki bi določalo vrednost blaga, ampak je ta vrednost odvisna od relativne redkosti blaga (Norčič, 2000, str. 80).

Vendar pri tem ne gre za naravno, dolgoročno ceno. Redkost dobrin ima lahko pomembno vlogo le kratkoročno (ko je ponudba omejena), ne pa tudi dolgoročno.

Zaključek, ki sledi iz navedenega, je, da klasiki priznavajo, da so posameznikove želje in redkost dobrin sicer pomemben dejavnik pri določanju menjalne vrednosti (cene na kratek rok), vendar pa vztrajajo pri tem, da je naravna cena (cena na dolgi rok; ravnotežna cena) določena le z relativnimi stroški produkcije (v primeru delovne teorije vrednosti torej s stroški delovne sile).

Ob zgornjih ugotovitvah ekonomistov iz klasičnega obdobja se pojavi vprašanje, zakaj so le-ti vlogo koristnosti in redkosti tako omejili. Razloge je iskati v tem, da so v omenjenih konceptih predvideli težave in drugačne zaključke, kot jih je prinašala delovna teorija vrednosti.

Vsi poskusi vpeljave in razlage subjektivistične smeri v teoriji vrednosti, ki so sledili, so tako reakcija na delovno teorijo vrednosti.

1.3.1. Italija

Vrednost pri ekonomistih, ki ne sledijo klasičnemu pojmovanju vrednosti, temelji na koristnosti in jo pojmujejo kot subjektivna ocena posameznika. Odvisna je od potrebe, ki se s to dobrino zadovoljuje; pada oziroma raste glede na to, kakšna in kako pomembna je ta potreba v primerjavi z ostalimi potrebami (Pjanić, 1979, str. 17).

Pripadniki te teorije kmalu spoznajo tudi, da ne obstaja vzporednost med vrednostjo in koristnostjo stvari, zato so prisiljeni, da v svojo analizo uvedejo pojem redkosti kot odnos

med razpoložljivo količino posamezne dobrine in količino te dobrine, ki je potrebna za zadovoljevanje potreb (Pjanić, 1979, str. 17).

V obdobju od 1750-1780 je ekonomska znanost v Italiji v razcvetu. Pojavi se veliko število zanimivih ekonomskih piscev, med katerimi velja z vidika teorije vrednosti omeniti predvsem Galianija, ki s svojim delom *Della Moneta* (1751) skuša postaviti splošno teorijo vrednosti, ki naj bi temeljila na koristnosti.

Ferdinando Galiani (1728-1787)

Galianijev največji prispevek je njegova teorija koristnosti, za katero najde osnovo v delih Davanzatija in Montanaria in jo nadgradi s svojim prispevkom.

Kot prvo, zavrne miselnost delovne teorije vrednosti, po kateri je vrednost dobrin določena s stroški produkcije. Trdi, da vrednost določa posameznik s svojo izbiro. Poudarek da na posameznika; analiza vrednosti naj se torej začne z analizo potrošnika in s tem z analizo njegovih potreb. Meni namreč, da sta oba koncepta, koristnost in redkost, odvisna od potrošnikovih potreb. Iz tega sledi, da imajo stvari v očeh posameznika različno koristnost glede na razpoložljivost danih dobrin (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 48).

“Očitno je, da zrak in voda, ki sta izredno koristna za človeštvo, nimata vrednosti, saj nista redka. Po drugi strani pa je vreča peska z japonske obale lahko zelo redka stvar, vendar je, z izjemo da bi imela namensko koristnost, brez vrednosti”. Poudarja, da so pojmi 'koristen', 'manj koristen' ali 'bolj koristen' relativni pojmi, ki so odvisni od posebnih okoliščin (Pjanić, 1979, str. 17).

Ugotovi, da se vrednost dobrine za človeka spreminja glede na to, koliko je te dobrine že porabil. Večji je obseg ponujenih dobrin, manjša bo koristnost, dokler stvar ne bo imela v očeh potrošnika nobene koristi več. Slednje že nakazuje na koncept padajoče mejne koristnosti.

Galiani si prizadeva, da pri analizi obnašanja potrošnika upošteva pogoje danega povpraševanja. Njegov glavni argument je: “Pri vrednosti stvari gre za razmerje med stvarjo, ki jo nekdo ima, in stvarjo, s katero jo v mislih primerja. Torej ko nekdo pravi, da je 10 vreč žita vredno enako kot sod vina, s tem izrazi razmerje med dvema stvarima oziroma ravnotežje...; sledi, da posameznik, ki nikakor noče biti opeharjen, menjava stvari eno za drugo ravno zato, ker ravnotežje v menjavi ne prinaša ne izgube ne sleparstva” (Galiani, 1977).

S tem se Galiani upravičeno šteje za predhodnika teorije vrednosti, ki se je uveljavila z marginalistično revolucijo.

1.3.2. Francija

Z uvajanjem pojma redkosti, ki poleg koristnosti določa vrednost dobrin, se pojavi problem, kako ta dva dejavnika pretvoriti na skupni imenovalec in vzpostaviti enotno teorijo.

Anne-Robert-Jacques Turgot (1727-1781)

Odgovor na zgornje vprašanje skuša podati J. Turgot. Kot eden najpomembnejših predstavnikov fiziokratizma tudi on zagovarja miselnost, da je kmetijstvo edina produktivna dejavnost, ki ustvarja presežek; edino delo v kmetijstvu lahko ustvari presežno vrednost.

Vendar pa v svojem delu *Memoires sur la valeur et les monnaies* (1769) skuša formulirati teorijo vrednosti, ki naj bi temeljila na konceptih koristnosti in redkosti – teorija, ki ne sodi v okvire, ki jih postavlja takratni fiziokratizem.

Uvede koncept estimativne vrednosti – vrednost je odvisna od stopnje estimacije (ocene), ki jo človek pripisuje določeni vrsti blaga. Strinja se z Galianijem, da je 'človek splošna mera vseh vrednosti'.

Menjalno vrednost izvaja iz uporabne vrednosti, to pa iz koristnosti stvari. Podobno kot njegovi predhodniki tudi on v svoji analizi vrednosti ugotovi, da koristnost stvari za potrošnika pada s povečanjem ponudbe te stvari. Prav tako pride do ugotovitve, da se bo posameznikova subjektivna ocena vrednosti spreminjala glede na razmere na trgu, ter namigne, da subjektivna ocena posameznika ne more biti predmet merjenja, pač pa se lahko posamezne ocene le primerja med seboj.

Padanje koristnosti opredeli kot funkcijo obilja, s katero skuša razložiti vrednostni paradoks: "Voda, razen njene nujnosti in užitkov, ki jih nudi za človeka, v svetu, kjer ni čutiti njenega pomanjkanja, ne predstavlja dragocene stvari; ker jo je v obilju in je zato človeku na razpolago, slednji nima interesa nad njenim posedovanjem" (Turgot, 1970).

Pri predstavitvi izolirane menjave predpostavlja, da oba udeleženca v menjavi realizirata enako koristnost in da se menjava odvija po načelih enaka vrednost za enako vrednost. Meni, da se menjalna vrednost, kot količinski odnos v menjavi, oblikuje kot sredina ocenjene uporabne vrednosti obeh stvari pri obeh udeležencih (Burja, 1982, str. 14).

Etienne Bonnot de Condillac (1714-1780)

Enako se od fiziokratskega pojmovanja vrednosti oddalji tudi E. B. Condillac, njegov prispevek v razvoju teorije vrednosti pa je v precejšnji meri vpliv Galianievega dela (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 47).

Leta 1776 objavi knjigo z naslovom *Le commerce et le gouvernement*, ki vsebuje enega od zgodnejših prikazov ideje teorije koristnosti. Smatra, da je vrednost osrednji problem ekonomije. V njej navaja: "Potrebno je upoštevati, da stvari, ki imajo vrednost le zato, ker imajo lastnosti, ki dajejo stvari pomembnost za našo uporabo, za nas sploh ne bi imele vrednosti, če ne bi mi sami presodili, da stvari dejansko imajo te lastnosti" (Pjanič, 1979, str. 16).

Izvor vrednosti, kot sledi iz zgornjega citata, je koristnost, vendar ne v običajnem pomenu besede. Za Condillaca pojem koristnosti ne pomeni le fizične lastnosti blaga, pač pa predstavlja pomembnost, ki jo posameznik pripisuje določeni stvari zaradi njene lastnosti zadovoljevanja določenih potreb s to stvarjo. Koristnost torej pomeni odnos; raste in pada v skladu s potrebami (Roll, 1956, str. 250).

Pri določanju vrednosti se loti problema povezanosti med koristnostjo in redkostjo, ki ga avtorji pred njim niso znali razrešiti. Pravi, da vrednost stvari zaradi svoje koristnosti raste oziroma pada glede na redkost oziroma izobilje te stvari. Temu dodaja, da večja, bolj pomembna (bolj občutena) potreba daje stvari večjo vrednost, kot manjša (manj občutena) potreba, zato naj bi vrednost rasla s pomanjkanjem in padala z obiljem te stvari (Roll, 1956, str. 250).

Kot pravi sam: "Ker je vrednost stvari zasnovana na potrebi, je naravno, da močnejši občutek potrebe daje stvarjem večjo vrednost, slabše občutena potreba pa manjšo. Vrednost stvari torej raste z redkostjo in pada z izobiljem...; če vrednost stvari počiva na koristnosti, je njihova manjša ali večja vrednost, v primeru, da koristnost ostaja enaka, zasnovana torej na njihovem izobilju oziroma bolje rečeno, na mišljenju, ki ga imamo o njihovi redkosti in njihovem izobilju" (Blagojević, 1979, str. 383-384).

Jean-Baptiste Say (1767-1832)

Condillac ima močan vpliv na Saya, najbolj opaznega med ekonomisti tega obdobja, ki ne sprejmejo povsem klasičnega nauka.

Say svojo analizo vrednosti začne na podlagi Condillacovih ugotovitev, da je vrednost stvari odvisna od koristnosti in redkosti le-te; trdi, da je menjalna vrednost kvantitativni izraz subjektivnih ocen koristnosti (Roll, 1956, str. 253).

Naravne cene določa povpraševanje, le-to pa je odvisno od koristnosti.

Čeprav v mnogih pogledih sledi Smithu, Say zavrača njegovo delovno teorijo vrednosti. V skladu s tezo, da je vrednost stvari odvisna od njene koristnosti, pravi, da se mora produktivnost dela meriti s koristnostjo in ne z materijo, ki je proizvod tega dela (Roll, 1956, str. 252).

Say pravi: "Produkcija ne ustvarja materije, ampak ustvarja korist." Produkcija koristnosti je bistven element gospodarjenja. Koristnost izvira iz storitev produkcijskih faktorjev in je sestavina vrednosti (Norčič, 2000, str. 117).

V proizvodno sfero aplicira oba koncepta, koristnost in redkost, in s tem kot prvi izrazi princip, da je vrednost produkcijskih faktorjev odvisna od vrednosti njihovega proizvoda. Trdi namreč, da imajo vsi produkcijski faktorji obe lastnosti, ki sta nujno potrebni za ustvarjanje in določanje vrednosti – redkost in koristnost (Roll, 1956, str. 252).

Say ima precejšen vpliv na italijansko-francosko tradicijo, v kateri se poskus vpeljave konceptov koristnosti in redkosti v teoriji vrednosti pojavi že mnogo pred njim, in se tako slednje z njegovo pomočjo še bolj zasidra v idejah italijanskih in francoskih ekonomistov.

A. Jules E. Dupuit (1804-1866)

Dupuitov prispevek je viden predvsem na področju merjenja koristnosti, odkrije pa tudi možnost medsebojne primerjave posameznih koristnosti. Trdi, da je obratno sorazmerje med ceno in količino dejstvo, ki ne potrebuje teoretične razlage, funkcijo povpraševanja pa enostavno ponazori s funkcijo mejne koristnosti: funkcija povpraševanja je padajoča, saj je dodatna koristnost dobrine, ki jo prinaša nakup dodatne enote te dobrine, vedno manjša (Blaug, 1997, str. 304).

Ob analiziranju družbenih koristi javnih dobrin, kot so pitna voda, ceste in mostovi, ugotovi, da uporaba javnih dobrin prinaša za družbo večjo koristnost kot za posameznika, saj je večina pripravljena plačati za uporabo teh dobrin več, kot dejansko plača zanje.

Ob predpostavki, da so stroški produkcije nični, Dupuit zgradi krivuljo mejne koristnosti za javne dobrine pri pogoju, da država za vsako dodatno enoto te dobrine zaračuna maksimalno ceno, ki se postopoma, za vsako nadaljnjo dodatno enoto znižuje (Blaug, 1997, str. 304).

Cena se torej s povečanjem ponudbe ustrezno zmanjšuje, tako da mejna koristnost pada skupaj s ceno te dobrine. Na ta način je celotna vrednost dobrine enaka celotni površini pod krivuljo povpraševanja oziroma velja, da celotno koristnost, ki je seštevek vseh mejnih koristnosti, predstavlja površina pod krivuljo mejne koristnosti.

'Relativna koristnost' (kar A. Marshall kasneje spretneje poimenuje potrošnikov presežek) je enaka presežku celotne koristnosti nad mejno koristnostjo, pomnožen s številom enot te dobrine, in se bo z znižanjem cene povečala. Na ta način Dupuit dokaže, da se bo družbena koristnost ob padajoči mejni koristnosti povečala s povečanjem ponudbe (Blaug, 1997, str. 304).

1.3.3. Nemčija

V tem času se tudi ekonomisti v Nemčiji ukvarjajo s problemom določanja vrednosti in koristnosti. Vendar pa ostanejo prispevki teh ekonomistov za časa njihovega delovanja skoraj prezrti. Razlog je iskati v tem, da delujejo v okviru klasične tradicije, ki jo (sicer) sprejmejo kot 'dokončno logično rešitev teorije vrednosti' in tako skušajo le predelati ter preseči njene dane okvire, zato ne dobijo priznanja s strani ekonomistov, ki zvesto prisegajo na klasično tradicijo. Obenem pa so s svojim mišljenjem mnogo pred časom svojih sodobnikov in njihove ideje daleč presegajo okvire klasične teorije (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 84).

J. Soden (1754-1831) in J. F. E. Lotz (1771-1838), ki sledita Smithu, že ločita med pozitivno vrednostjo, ki jo navezujeta na koristnost dobrin, ter menjalno vrednostjo, ki temelji na Smithovi 'menjalni vrednosti'.

Korak naprej naredi Bruno Hildebrand (1812-1878), ko pri odnosu med subjektivno vrednostjo in ceno izpostavi koristnost kot funkcijo količine dobrin.

Hermann Heinrich Gossen (1810-1858)

Največji prispevek med nemškimi ekonomisti nedvomno da H. Gossen. Velja za neposrednega predhodnika marginalistov, nekateri pa celo menijo, da prav on postavi temelje teoriji mejne koristnosti.

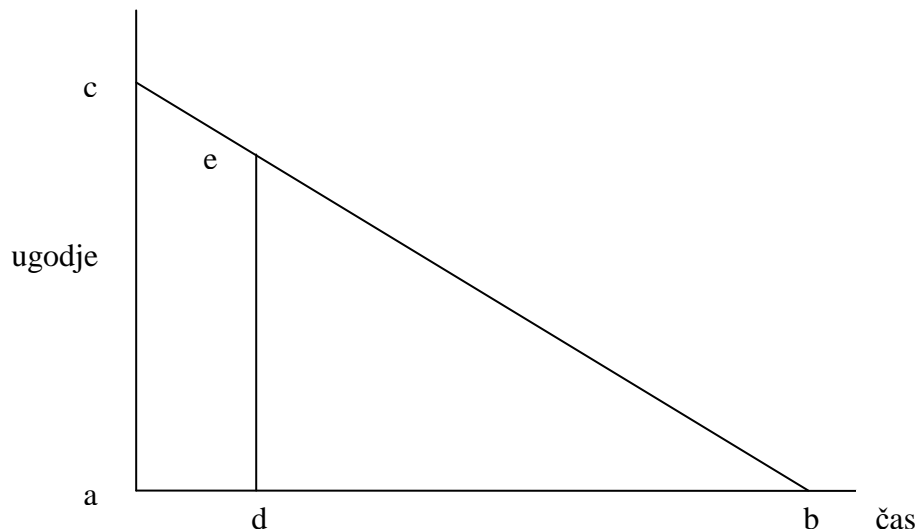
Kljub temu, da svoja odkritja na področju ekonomije primerja s Kopernikovim odkritjem na področju astronomije, ni njegova knjiga (1854) v tistem obdobju deležna nikakršne pozornosti. Tudi sam za časa življenja nima nikakršnega vpliva, saj v njegovi domovini vlada zgodovinska šola (Burja, 1982, str. 18).¹

Izrecno poudarja svojo pripadnost utilitarizmu ter pristaja na čim večje uživanje posameznika za časa njegovega življenja. Smatra, da je to v soglasju z 'naravo človeka'. Po vsebini

¹ Knjiga *Entwicklung der Gesetze des Menschen Verkehrs und der darauf flissenden Regeln für menschliches Handeln* izide v javnosti, ne da bi se ji dalo kakršnokoli publiciteto. Zaradi razočaranja jo avtor po dveh letih potegne iz obtoka (Norčič, 2000, str. 230).

anticipira analizo koristnosti, kot jo kasneje razvijeta Jevons in Menger. Pri tem izrazi nekaj posebnosti, tako npr. na osi x, kjer se ponavadi meri količino, Gossen meri čas, v katerem človek skuša doseči največje uživanje. Odnose, ki jih riše v grafikonih, prikazuje z linearnimi črtami. Pri tem dopušča, da koristnost ni neposredno merljiva, toda vseeno smatra, da se upravičeno lahko nanaša na ordinatno os (Norčič, 1980, str. 287).

Slika 1: Človekovo uživanje v času



Vir: Roll, 1956, str. 297.

Iz vsakodnevnega opazovanja izvede zakone o človeškem uživanju, od katerih sta najvažnejša dva, danes poznana kot Gossenov prvi in drugi zakon.

Gossenov prvi zakon se nanaša na padanje mejne koristnosti. Mejna koristnost popolnoma deljive dobrine se zmanjšuje, če se njena količina v potrošnji povečuje.

Gossenov drugi zakon prikazuje način, s katerim se doseže največjo koristnost: "Da bi dosegel maksimalno vsoto vseh uživanj, mora posameznik, ki lahko izbira med več vrstami uživanj, a nima dovolj časa za vsa uživanja v celoti, ne glede na to, kolikšna je absolutna količina posameznih uživanj, delno izvršiti vsa uživanja, še preden do kraja izvrši največje. Odnos med temi uživanji mora biti tak, da je velikost vseh uživanj enaka v trenutku, ko uživanja prenehajo" (Roll, 1956, str. 297).

Spretnjeje se ta zakon preoblikuje v trditev, da je celotna količina koristnosti neke dane količine dobrine, ki rabi zadovoljevanju različnih potreb, največja, ko se izenačijo mejne koristnosti dobrine v vseh uporabah (Norčič, 2000, str. 231).

Gossen trdi tudi, da je vrednost neke stvari popolnoma odvisna od uživanja, ki ga ta stvar omogoča. Zaradi delovanja prvega zakona imajo posamezne enote iste dobrine različne vrednosti glede na količino te dobrine, ki jo posedujemo; v primeru zadostne količine te

dobrine, bo dodatna enota te dobrine brez vrednosti. Vrednost je treba razumeti le v relativnem smislu. Pravi, da nobena stvar v zunanjem svetu nima absolutne vrednosti; vrednost je v celoti odvisna od razmerja med objektom in subjektom.

Stvari, ki imajo vrednost, se lahko razvrsti na potrošne dobrine, to so tiste, ki neposredno omogočajo uživanje, na dobrine 'drugega razreda', ki skupaj omogočajo uživanje ter 'dobrine tretjega razreda', kjer gre za dobrine, ki so uporabljene za proizvodnjo ostalih dobrin (nadgradnjo te klasifikacije kasneje poda C. Menger). Delo, ki je potrebno za proizvodnjo dobrin, ki omogočajo uživanje, je pogojeno z naporom. Sledi, da se lahko z delom povečuje uživanje, vse dokler je tako pridobljeno uživanje večje od vloženega napora. Na enak način se mora vršiti tudi menjava, in sicer bo koristna za posameznika, vse dokler se vrednosti zadnjih enot dobrin, ki so predmet menjave, ne izenačijo. Gossenova knjiga s tem predstavlja osnovne elemente Jevonsove in avstrijske teorije (Roll, 1956, str. 297).

Gossen svojo teorijo skuša razširiti tudi na področje ponudbe dela z vpeljavo koncepta nekoristnosti (disutility). Njegova teorija dela je precej podobna primerjanju napora in ugodja pri J. Benthamu. V menjavi se po njegovem povpraševanje in ponudba izrazita tako, da se zadovoljstvo potrošnika, ki se meri z mejno koristnostjo dobrine, primerja z mejno nekoristnostjo (disutility), povzročeno s produkcijo dobrine, ki je predmet menjave. Pri tem denar odraža kalkulacijo ugodje – neugodje.

Gossenov prispevek ni opažen vse do leta 1878, t.j. celih 20 let po njegovi smrti. Šele ko Jevons pride do izvoda Gossenovega dela in ga posreduje tudi Walrasu, oba v naslednjih izdajah knjig in člankih dasta priznanje svojemu predhodniku (Norčič, 2000, str. 231).

1.3.4. Anglija

Za razliko od kontinentalne Evrope Anglija najkasneje prične zapuščati delovno teorijo vrednosti. Kljub temu se koncepta koristnosti in redkosti pri določanju vrednosti med angleškimi ekonomisti prav tako pričneta pojavljati že v predklasičnem in klasičnem obdobju ter kasneje dobivata vse bolj pomembno mesto v teoriji vrednosti.

Jeremy Bentham (1748-1832)

Zgodovinarji ekonomske misli dajejo v razvoju teorije koristnosti veliko priznanje J. Benthamu, ki ga nekateri smatrajo tudi za 'utemeljitelja filozofije koristnosti' (Page, 1968, str. 63).

V svojem delu *Principles of Morals and Legislation* (1789) Bentham razširja načelo koristnosti na vsa področja človeškega življenja. Meni, da človeštvo usmerjata dve nasprotni

sili, napor (pain) in ugodje (pleasure), v vsem kar dela, govori ali misli, pa naj človek to prizna ali ne. Načelo koristnosti potrdi ali zavrne vsako dejanje, glede na to, ali bo človeku povečalo ali zmanjšalo srečo oziroma ali bo srečo omogočilo ali ogrozilo.

Bentham razvije tudi ustrezno psihologijo, ki temelji na naslednjih predpostavkah:

1. Človek je hedonistično bitje.
2. Človek je po naravi racionalno bitje.
3. Človek je v osnovni naravi pasiven, spodbujajo in vodijo ga sile ugodja in napora.

Nadalje se loti merjenja ugodja in napora. Pri tem je pomembnejše njegovo mnenje, da se v vsakodnevni praksi individualna občutja lahko indirektno (posredno) kvantificirajo s pomočjo denarja (v tem je neposredna antisipacija Marshalllove rešitve merjenja). 'Denar predstavlja najbolj točno merilo za ugodje in napor' (Stark, 1954, str. 437).

Bentham ne razvija ideje o merjenju s pomočjo denarja, ker ugotovi padajočo mejno koristnost denarja oziroma premoženja. Ugotavlja, da denar, kot merilo ugodja in napora, ni objektivno merilo ampak izrazito subjektivno oziroma različno za različne posameznike – koristnost ene enote denarja je velika za siromaka a majhna za bogataša. Pri tem Bentham že zelo jasno formulira zakon padajoče mejne koristnosti: "Količina sreče, ki jo omogoča en delček premoženja (vsi delčki so enako veliki), bo z vsakim nadaljnjim delčkom vse manjša in manjša" (Stark, 1954, str. 229).

Pod vplivom Benthama in delno francoskih ekonomistov v začetku 19. st. tudi nekateri angleški ekonomisti, kot so William Forster Lloyd, Nassau William Senior, Richard Jennings in William Edward Hearn, začnejo uporabljati pojem koristnosti v svojih ekonomskih tekstih. Nekateri celo opredelijo pojem mejne koristnosti, ki postane temeljna kategorija teorije vrednosti, ki se uveljavi z marginalistično revolucijo, vendar ga ne uporabljajo pri reševanju ekonomskih problemov.

Samuel Bailey (1791-1870)

Eden izmed najbolj opaznih nasprotnikov delovne teorije vrednosti v klasičnem obdobju je S. Bailey, ki s svojim delom kritizira predvsem Ricarda in njegove somišljenike. Bailey delovne teorije vrednosti sicer ne nadomesti s kakšno novo teorijo vrednosti, pač pa poda nov pristop k reševanju ekonomskih vprašanj, ki se kasneje tudi uveljavi (Roll, 1956, str. 263).

Baileyeva kritika se prične na podlagi Ricardovih ugotovitev glede menjalne vrednosti; slednjega namreč pri menjalni vrednosti zanima predvsem menjava sama, t.j. menjava z relativnega vidika, in ne pojasni odnosa med menjalnimi vrednostmi različnih dobrin.

Bailey ugotovi, da se menjalna vrednost pojavlja kot kvantitativen odnos med dvema stvarima; ključni problem vrednosti vidi v tem, da menjalna vrednost v praksi pomeni nek odnos. V končnem, pravi, vrednost pokaže 'koliko cenimo določeno stvar' (Roll, 1956, str. 264).

Vrednost po Baileyu tako pomeni odnos: "Kot ne moremo govoriti o 'oddaljenosti' določene stvari, ne da bi pri tem mislili na drugo stvar, ki je s prvo v tem odnosu, tako tudi ne moremo govoriti o vrednosti določene stvari, ne da jo pri tem primerjamo z vrednostjo druge stvari" (Roll, 1956, str. 265).

Nassau William Senior (1790-1864)

N. W. Senior v svojem delu *An Outline of the Science of Political Economy* (1836) navede, da je vrednost dobrin odvisna tako od pogojev ponudbe kot od pogojev povpraševanja. Ponudba naj bi bila omejena, in sicer naj bi se prilagajala povpraševanju, medtem ko povpraševanje povezuje s koristnostjo dobrin, po katerih se povprašuje (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 85).

Meni, da vrednost določajo tri lastnosti: koristnost, prenosljivost in omejenost ponudbe. Za koristnost pravi, da: "...ne pomeni dejanske kakovosti stvari, ki jo smatramo uporabno, pač pa izraža odnos stvari do človekovega napora in užitka" (Jevons, 1965, str. 2). S prenosljivostjo misli, da se sposobnost stvari, ki daje občutek napora ali užitka, z izročitvijo te stvari lahko prenese z enega uporabnika na drugega v celoti, delno ali pa se ne more prenesti. Omejenost ponudbe, s katero je mišljena redkost stvari, pa določa relativno vrednost - povečanje ponudbe dobrin, ki jih ima posameznik v obilju, zanj ne bo predstavljalo dodatne koristnosti; nasprotno se bo v primeru redkosti teh dobrin zaradi želje po dodatni količini teh dobrin posameznikova koristnost oziroma zadovoljstvo, ki mu ga prinaša dodatna količina, povečalo.

Vrednost za Seniorja pomeni vzajemen odnos med dvema stvarima; natančneje, gre za odnos, ki ga določa količina ene stvari, ki se jo dobi v zameno za določeno količino druge. To ga pripelje do analize povpraševanja in ponudbe, pri čemer prvo definira kot koristnost dobrin in drugo kot količino dobrin, ki je dejansko dostopna na trgu. Za delo meni, da je glavna determinanta vrednosti le v redkih primerih; omejenost ponudbe oziroma redkost stvari je tisto, kar določa tako vrednost dela kot vrednost proizvodov.

S svojim razmišljanjem pride tudi blizu ideji o mejni koristnosti, saj pravi: "Ne le, da je zadovoljstvo ob koriščenju stvari omejeno..., pač pa to zadovoljstvo začne padati z naraščajočo stopnjo, še preden se doseže ta meja; ...dva enaka izdelka bosta redko dala dvakrat večje zadovoljstvo, kot ga da en sam tak izdelek" (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 85).

Priznanje Seniorju da tudi W. S. Jevons v svojem delu *The Theory of Political Economy* (1871), v katerem ugotavlja, da že Senior pred njim s svojim prispevkom postavi temelje zakona o padajoči mejni koristnosti.

Senior predstavlja vmesni člen v razvoju teorije vrednosti. Predniki teorije vrednosti, za katere je vrednost določena s pomočjo koncepta koristnosti, so pogosto povod za razpravo - nekateri teoretiki trdijo, da je Senior uveljavil koncept mejne koristnosti, spet drugi ugotavljajo, da je Senior s svojo razlago zakona padajoče mejne koristnosti predhodnik Jevonsa.

Koncept padajoče mejne koristnosti tako v nadaljnjem razvoju teorije vrednosti postaja vse pomembnejši predmet razprave mnogih ekonomistov.

William Forster Lloyd (1794-1852)

Lloydova predstavitev koncepta mejne koristnosti, kot ga predstavi v svojem delu *A Lecture on the Notion of value* (1834) je, da je vrednost odvisna od 'občutja' posameznika, ki se kaže kot meja med ločevanjem zadovoljenih in nezadovoljenih želja, zato je povpraševanje po dobrinah odvisno od zadovoljstva, ki ga te dobrine prinašajo in se bo spreminjalo glede na količino teh dobrin, ki jih posameznik že poseduje (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 86).

Mountifort Longfield (1802-1884)

Do ugotovitev ter spoznanj na področju teorije vrednosti, ki se kasneje uveljavijo z marginalistično revolucijo, pride tudi M. Longfield v svojem delu *Lectures on Political Economy* (1834). Po njegovem koristnost predstavlja tista moč, ki jo ima določena stvar, da zadovolji eno ali več različnih človeških potreb. Nadaljuje, da vrednost vsebuje koristnost, menjava pa zagotavlja posamezniku, da bo imel takšno kombinacijo stvari, ki bo zanj predstavljala največjo koristnost v primerjavi z vrednostjo teh stvari. V menjavi tako vsak nekaj pridobi, saj posameznik za odtujeno stvar dobi drugo, ki ima zanj relativno večjo koristnost (Roll, 1956, str. 267-268).

2. MARGINALISTIČNA REVOLUCIJA V EKONOMSKI TEORIJI

Razdobje, v katerem se razvije marginalistična revolucija in v katerem pride do temeljnih sprememb v ekonomski teoriji, traja od leta 1870 do leta 1914. To je razdobje, ko je John Stuart Mill (1806-1873) s svojim delom *The Principles of Political Economy* (1848), pri čemer gre za klasično pojmovanje teorije vrednosti, poglobljena figura na zahodnih univerzah. Dvajset let po izidu njegovega dela vlada med ekonomisti relativno zatišje, zgodovinarji ekonomske misli ga imenujejo za sterilno razdobje, ker se ne zgodi nič bistvenega na

področju ekonomske teorije. Millova tradicija se nadaljuje, toda začnejo se uveljavljati ideje, ki se razvijajo že v predklasičnem ter klasičnem obdobju in se ne skladajo s splošno sprejeto delovno teorijo vrednosti. Avtorji teh idej šele kasneje postanejo poznani kot začetniki marginalistične teorije, začetniki matematičnega obravnavanja ekonomskih pojavov in začetniki psihološke razvojne poti nove ekonomske teorije. To so W. S. Jevons, C. Menger in L. Walras.

Pojavi se vprašanje, zakaj se revolucionarno obdobje pojavi v tem času, zakaj ne že za časa ekonomistov kot so Senior, Longfield ali Dupuit.

Za nadaljnji razvoj teorije koristnosti in uveljavitev subjektivistične smeri v ekonomski teoriji, ki v svojo ekonomsko analizo vpelje koncept koristnosti in redkosti ter elemente subjektivizma in ki traja vse do danes, nekateri današnji avtorji ločijo dve vrsti razlogov: notranje in zunanje (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 152).

Prvi, notranji upoštevajo nezmožnost klasične teorije pri reševanju vse bolj pogostih teoretičnih problemov. Tako delovna teorija vrednosti kot teorija produkcijskih stroškov ne dajeta rešitve za nastajajoče probleme v produkciji, zato tudi nista več ovira pri prodoru marginalističnih idej in inštrumentarijev.

Iz hitrega in vse večjega prodora in razvoja marginalističnih idej pa izhajajo zunanji razlogi. Že nekaj časa v ekonomiji velja, da Ricardovo teorijo uporabljajo socialistični avtorji kot obrambo pred napadi antirikardiancev na socialistične teorije. Od leta 1870 dalje se socializem vse bolj začinja približevati marksističnemu nauku ter vse bolj dobiva veljavo znanstvene teorije. Marxova delovna teorija vrednosti s teorijo presežne vrednosti, ki razkriva izkoriščanje delovne sile, postane orožje za delavski razred, ki postaja vse bolj organiziran.

Ker oba, tako socializem kot marksizem temeljita in izhajata iz klasične politične ekonomije, se je pri kritiki omenjenih sistemov ter njunih pglavitnih izhodiščih potrebno osredotočiti na temelje klasične ekonomske teorije. Delovna teorija vrednosti namreč ne pomeni samo, da je zagovornik take teorije prepričan, da je delo edini izvor vrednosti, temveč pomeni predvsem, da je teoretik, ki izhaja iz delovne teorije vrednosti, zagovornik politične ekonomije, ki proučuje objektivne ekonomske pojave ter družbene odnose: odnose med ljudmi (Norčič, 2000, str. 218).

Prav zato je potrebno ekonomsko znanost ponovno zgraditi na temeljih, ki nadomestijo sprejete koncepte klasične politične ekonomije, kot so družbeni razredi, delovna sila, kapitalizem, izkoriščanje, presežek...

Rešitev ponudi teorija, ki jo da marginalistična revolucija, po kateri obstaja skoraj popolna družbena organizacija, ki se dejansko lahko realizira v konkurenčnem gospodarstvu (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 152).

Spremenijo se tudi razmere v kapitalizmu, in sicer to ni več kapitalizem Smithovega ali Ricardovega časa, ko se gleda na njega kot na sistem, ki prinaša harmonijo med družbenimi razredi. To je sedaj sistem, kjer se pokažejo izraziti konflikti med delavskim in kapitalističnim razredom. Prav zaradi tega vse več političnih in kulturnih krogov postane sprejemljivih za novo teorijo, ki zagovarja kapitalistične institucije in njihove nosilce ter naslednike, ki iz njih izhajajo.

Izkaže se, da se črnoglede Malthusove² trditve o razvoju prebivalstva ne bodo uresničile, ampak, kot kaže, bo ta sistem sposoben reševati ekonomske probleme. Zato ga družba sprejme in ga skuša le perfekcionirati, da bi učinkoviteje deloval.

Prav zaradi tega ni dvoma, da so trije veliki ekonomisti tega obdobja, W. S. Jevons, C. Menger in L. Walras, katerih nauk je popolnoma odvrčal pozornost od vse bolj motečih problemov, ekonomiji predstavili teorijo, ki jo takratni trg zahteva. V obdobju od leta 1880 do leta 1890 je povpraševanje tako močno, da se prav nobenemu ekonomistu ni bati, da bi s svojim prispevkom ostal prezrt. To dokazuje tudi Gossenovo delo, ki začasa njegovega življenja ostane popolnoma prezrto, 30 let po njegovi smrti pa ponatis njegove knjige z novo letnico izdaje 1889 doživi izjemen uspeh (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 152).

2.1. Vzroki za uveljavitev teorije koristnosti

Razloge in vzroke za uveljavitev teorije koristnosti, ki jo prispeva marginalistična revolucija, M. Blaug (Blaug, 1997, str. 282-287) v grobem razdeli v štiri razrede:

1. razvoj neodvisne miselnosti v ekonomiji,
 2. pomembnost spoznanj iz filozofije,
 3. posledice institucionalnih sprememb v ekonomiji,
 4. nasprotovanje socializmu.
1. V obdobju 1850-ih in 1860-ih let pride do razhajanja v klasični politični ekonomiji, ki pomeni opustitev delovne teorije vrednosti.

V Angliji na področju teorije vrednosti v tem obdobju William Thomas Thornton in Francis Davy Longe pritegneta pozornost s prispevkom o funkciji ponudbe in povpraševanja na trgu delovne sile, kar navduši H.C. Fleeming Jenkina, da začrta krivuljo ponudbe in povpraševanja; njegov prispevek je objavljen leta 1870. Mnogo pred njim, leta 1838 do podobnega spoznanja pride že A. Cournot, ki pa v Angliji ostane skoraj nepoznan. Leto 1850 zbudi tudi veliko zanimanje po delu J. Benthama: po njegovih sledih leta 1855 Richard Jenningsu uspe določiti princip padajoče mejne koristnosti v obliki 'zakona o spremenljivosti občutkov'. Imenovani avtorji so za

² Thomas Robert Malthus (1766-1834).

Jevonsa, kot pravi sam, vir iz katerega črpa sredstva za svoje delo. Tako svoje delo obdeluje od leta 1860 dalje in medtem leta 1862 že objavi *Brief Account of a General Mathematical Theory of political economy*, ki pomeni osnutek teorije mejne koristnosti.

V preostali Evropi je situacija drugačna. Ne Walras ne Menger nimata takšnega izhodišča, kot ga ima Jevons v avtorjih, ki so že vpeljali pojem mejne koristnosti, prav tako pa se marginalistične ideje za razliko od preostale Evrope v britanskih univerzah v letih 1850-1860 že dodobra ustalijo. Walras tako črpa ideje od svojega očeta, Avgusta Walrasa, inspiracijo pa išče v delih Cournota in Dupuita. Menger je sicer založen s celo vrsto francoskih in nemških avtorjev 18. in 19. stoletja, ki so se ukvarjali s teorijo koristnosti, vendar nihče od teh avtorjev marginalističnih idej ni povezal s problemom določanja cen, Gossenovo delo, s katerim je slednji formuliral zakon o padajoči mejni koristnosti in ga navezal na posameznika v potrošnji, pa je prezrto. Kljub temu Walras in Menger z idejo mejne koristnosti prideta na dan skoraj istočasno.

2. Iskanje vzrokov za razvoj takšnih idej pripelje do vsesplošnih premikov v razvoju filozofije in družbenih ved, ki dajejo nov pogled v ekonomiji, kar pripelje do preusmeritve na proučevanje obnašanja potrošnika v ekonomiji. Čeprav ni zagotovo trditi, da sta tako Menger kot Walras pod vplivom filozofskih avtorjev, do takšnega sklepanja pripelje primer Jevonsa, na katerega hedonizem, ki je v letu 1850 v Angliji v modi, nedvomno pusti močan vpliv.

Kasnejši razvoj teorije koristnosti v Angliji je možno proučevati tudi na podlagi različnih pogledov na teorijo vrednosti, in sicer subjektivna teorija vrednosti naj bi bila produkt katoliške kulture, medtem ko delovna teorija vrednosti izhaja iz protestantskega pogleda na svet. Protestantizem postavlja delo kot produkt človeka v središče svojega nauka, medtem ko katolicizem bolj kot delo in pridobivanje bogastva poudarja iskanje zadovoljstva, sreče. Ker v tistem času katolicizem prevladuje v preostali Evropi, bi to lahko dalo razlago za prodor teorije koristnosti v 18. stoletju v ekonomski teoriji francoskih in italijanskih ekonomistov in mnogo kasnejši uspeh v Angliji in Nemčiji. Takšno stališče v proučevanju razvoja teorije koristnosti pa postane dvomljivo, saj temu vzorcu ne ustrezajo nekateri predhodniki 19. stoletja, kot so Lloyd, Longfield in Senior, ki so vsi protestantje, ter Gossen, ki je striktno anti-katoliško usmerjen.

Še eno zanimivo tezo o vzrokih razvoja in uveljavitve teorije koristnosti je moč najti v delu Mirowskega; Philip Mirowski, *More heat than light* (1989). Mirowski razvoj marginalistične teorije razlaga na podlagi spoznanj na področju fizike in energetike – po njegovem naj bi bila omenjena teorija samo kopija oziroma imitacija slednjih dveh. O tezi Mirowskega se obširno razpravlja, zato jo je težko oceniti. Sam trdi, da je

pojasnil izvor neoklasične ekonomije s poskusom posnemanja moderne fizike. Hkrati obsoja Jevonsa in Walrasa zaradi nerazumevanja fizike, ki si jo 'sposodita', čeprav avtorja zanikata opiranje nanjo. Ta teza je v določeni meri pravilna, saj je možno, da so vsi trije protagonisti marginalistične revolucije seznanjeni s takratnim dogajanjem na področju energetike, vendar pa tudi Mirowski ne more mimo tega, da Mengerja, kot popolnega amaterja na področju fizike, izvzame iz tega konteksta.

3. Tretji vzrok za razvoj in uveljavitev teorije koristnosti naj bi bil posledica institucionalnih sprememb v drugi polovici 19. stoletja. To tezo najbolj zastopa in prikaže Nikolaj Ivanovitch Bukharin v svojem delu *Economic Theory of Leisure Class* (1927). Marginalistično revolucijo skuša razložiti na podlagi dveh predpostavk:
 - potrošnikovo mišljenje je potrebno obravnavati s stališča rentnika,
 - marginalistična teorija je 'ideologija buržuazije, ki je že zapostavila proces produkcije'.

Zgornji dve tezi, čeprav nekorektni, imata določen pomen: potrošnik (ki ni kapitalist) ima prevladujočo vlogo v neoklasični teoriji, delodajalec ni več definiran kot investitor kapitala, upravitelj, podjetnik in lastnik rente so postali posebni del ekonomije, poudarek je na osebni varčevanju kot vir sredstev za investiranje. Vse to oblikuje nove ekonomske institucije, ki so drugačne od tistih, ki jih najdemo v predhodnih obdobjih.

4. Končno je tukaj še argument, da razvoj in uveljavitev teorije koristnosti ni nič drugega kot odgovor na marksizem. O razpravljanju tega argumenta pa je potrebno upoštevati nekatera dejstva, ki ne govorijo v celoti temu v prid. Prva knjiga Marksovega Kapitala izide leta 1867 in ni prevedena v angleščino do leta 1887. Jevons svoj prvi prispevek o teoriji koristnosti napiše leta 1862, izdan pa je leta 1863 – v tem prispevku obdela celotno teorijo mejne koristnosti in celo teorijo o mejni koristnosti kapitala. A. Marshall s svojim delom prične leta 1867, smernice njegove teorije pa je opaziti že v kritiki Jevonsove knjige iz leta 1872. V njihovih predhodnih letih ne Jevons ne Menger niti Walras ali Marshall ne slišijo za Marxa. Res je, da kasnejši ekonomisti v 90-tih letih 19. stoletja (Eugen von Böhm-Bawerk, Philip H. Wicksteed, Vilfredo Pareto in Friedrich von Wieser), ko se marksizem razširi z delavskim gibanjem po vsej Evropi, s svojimi prispevki dejansko kritizirajo in napadajo Marksovo ekonomijo, kar je eden od načinov, da prikažejo še drugačne poglede na rešitev sistema, vendar se slednje nanaša na teorijo koristnosti, ki je v tistem času že v veljavi, in ne na njene izvore. Prva generacija ekonomistov nove smeri v ekonomiji naj bi tako ne bila pod vplivom socialističnih misli ali marksizma.

Kljub temu gre razloge za uspeh in razvoj teorije obravnavanega obdobja iskati v dejstvu, da je to obdobje označeno kot obdobje velike depresije, obdobje, kjer se pokaže nesposobnost kapitalizma rešiti probleme in anarhijo, ki se pojavi na trgu; v večini močno razvitih

kapitalističnih deželah namreč akumulacija sredstev ne predstavlja več problema, zato ni potrebe po teoriji o akumulaciji sredstev, kot jo ponuja Smith. Prav zato uspeh nove teorije, ki dokazuje sposobnost trga, da reši probleme, in sposobnost uspešnega alokatorja sredstev ter razloge za nefunkcioniranje trga išče v delavskih združenjih, ki ovirajo delovanje trga, ne preseneča (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 155).

2.2. Teorija marginalistične revolucije in klasična ekonomska teorija

Za nadaljnje razumevanje razvoja teorije koristnosti je potrebno poudariti spremembe in razlike, nastale med klasično ekonomsko teorijo in teorijo, ki jo prispeva marginalistična revolucija.

Najpomembnejši teoretični prispevek nove šole je najti v izpopolnjeni formulaciji teorije koristnosti in hipotezi o padajoči mejni koristnosti; gre za način, kako ekonomisti združijo že poznana dejstva o koristnosti na področju politične ekonomije v enotno formulacijo. S svojim marginalizmom prispevajo k teoriji koristnosti, po kateri je obnašanje posameznika podvrženo racionalnim odločitvam, katerih cilj je maksimirati koristnost. Na podlagi takšnega razmišljanja bi bilo mogoče razložiti celotno ekonomsko stvarnost. Prav v tem je smisel tega drugačnega, 'revolucionarnega' pogleda nove ekonomske teorije in ne, kot mnogo še vedno mislijo, v argumentu, da so cene dobrin odvisne od njihove koristnosti (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 148).

Razdelitev je za teoretike nove šole le stranski proizvod delovanja cenovnega mehanizma; v ravnotežju so razdelitveni deleži posameznih produkcijskih faktorjev enaki njihovi mejni produktivnosti (torej so v skladu z njihovim prispevkom k celotnemu proizvodu), zato tudi 'pravičnost' takega modela razdelitve ne more biti sporna.

Razlike med klasičnim in marginalističnim (neoklasičnim) teoretičnim sistemom, ki so pomembne za področje teorije vrednosti, so naslednje:

1. Do nastopa marginalistov se ekonomisti v prvi vrsti osredotočajo na probleme produkcije in odnose v razdelitvi, zato ni večje potrebe, da bi se ukvarjali z zakonom povpraševanja.

Sedaj postaneta povpraševanje in zakon povpraševanja nadvse pomembni področji, ki ju marginalisti proučujejo in pri tem naredijo velik razvoj.

2. Za klasične politične ekonomiste je gospodarska rast funkcija razdelitve dohodka (vrednosti), zato menijo, da je z odkritjem zakonitosti na področju razdelitve možno sklepati tudi na zakonitosti rasti neke ekonomije oziroma ekonomskega sistema. Za Ricarda je tako proučitev zakonov razdelitve glavni problem politične ekonomije.

Njegove ugotovitve, ki jih kasneje nadgradi Marx (oba izhajata iz delovne teorije vrednosti), implicirajo, da je razdelitev v kapitalizmu nepravična, saj temelji na prisvajanju presežka oziroma presežne vrednosti, ki jo s svojim delom ustvari delavski razred.

Marginalistični teoretiki tovrstne pomisleke odpravijo s tem, da se usmerijo izključno v analizo gibanja cen in količin in v prikaz delovanja cenovnega mehanizma, preko katerega se vzpostavlja tržno ravnotežje. Tako zgodnjim ekonomistom tega obdobja odnos med cenami in količinami predstavlja bistvo ekonomskega življenja (Sušjan, 2001, str. 8).³

3. Medtem ko klasiki iščejo poreklo vrednosti v produkciji in jo prikazujejo kot neko objektivno lastnost stvari, ki je popolnoma neodvisna od subjektivnih ocen posameznika, se ekonomisti nove teorije osredotočijo prav na analizo teh subjektivnih ocen. Vso pozornost posvetijo povpraševanju in potrošnji – opazujejo le površinske pojave, kot se le-ti kažejo na zunaj, nasprotno od klasikov, ki proučujejo objektivne zakone ekonomskega procesa in pojavov v kapitalistični družbi z analizo produkcije in odnosov v njej (Alič, 1981, str. 38).
4. S tem ko marginalisti raziskujejo subjektivne, psihične odnose posameznika do dobrine (in ne odnose med ljudmi) in opazujejo družbo le kot skupino posameznikov, eliminirajo družbeno-razredno komponento klasične politične ekonomije, ki razdelitev obravnava z razrednega vidika (v smislu delitve novo ustvarjene vrednosti oziroma presežka med kapitaliste, zemljiške lastnike in delavce). V marginalistični analizi je namesto družbenih razredov v ospredju nevtralni ekonomski subjekt – posameznik (kot producent ali potrošnik), ki ob danih omejitvah maksimira profit oziroma koristnost (Sušjan, 2001, str. 9).

Zagovorniki subjektivistične teorije trdijo, da so razvili takšno teorijo, ki je neodvisna od določenega družbenega reda, njihovi zakoni pa so splošno veljavni (Roll, 1956, str. 295).

5. Želja po iskanju optimuma za posameznika pripelje do uporabe matematike. Izhajajoč iz danih količin, do katerih se potrošniki in producenti obnašajo v skladu s svojimi psihološkimi motivi o zadovoljevanju svojih potreb, je uvedba diferencialnega računa logična posledica. Odnosi med ekonomskimi količinami se postavljajo kot

³ Seveda že klasični ekonomisti opazijo, da visoke cene nekega blaga zmanjšujejo njegovo potrošnjo in obratno, vendar pa se jim z vidika ekonomije kot znanosti analiza cenovnih in količinskih nihanj ne zdi tako pomembna. Predpostavljajo namreč, da konkurenca dolgoročno vzpostavlja t.i. 'naravne cene'. Bistven problem zato klasiki vidijo v tem, kako pojasniti razvoj nekega gospodarstva ob predpostavki, da se dobrine menjajo po 'naravnih cenah' (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 148).

funkcionalni, ki se jih lahko izrazi simbolično ali z grafikonom. Ena sprememba v teh funkcionalnih odnosih pomeni spremembo druge. Funkcionalne zveze se postavljajo v obliki enačb in iščejo se njihove rešitve (npr. enačbe ponudbe in povpraševanja).

Mejna enota se z uporabo diferencialnega računa izraža kot prvi odvod. Mejna koristnost se interpretira kot diferencialni kvocient koristnosti glede na celotno količino dobrin, ki jo ima na razpolago posameznik. Ko je prvi odvod nič v določenih primerih, se doseže maksimum ali minimum, npr. celotne koristnosti. Na podoben način se izrazi tudi potrošnikovo ravnotežje. To nastopi, ko se izenačijo mejne koristnosti vseh dobrin.

2.3. Najpomembnejši predstavniki marginalistične revolucije

Leto 1871 velja za prelomno na področju razvoja teorije koristnosti. Takrat neodvisno na treh različnih lokacijah izidejo dela treh različnih avtorjev, ki danes veljajo za utemeljitelje marginalizma: C. Menger z delom *Grundsätze*, W. S. Jevons z delom *Theory of Political Economy*, tri leta kasneje, l. 1874 pa se neodvisno od njiju pojavi še L. Walras z delom *Eléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*.

Medtem ko vsi trije avtorji s svojimi prispevki pridejo do enakih zaključkov, so njihove poti do teh zaključkov različne, kot so različne tudi tradicije, katerih dela nadaljujejo.

Jevonsovo izhodišče so že poznana dejstva na področju teorije koristnosti; v njegovih delih je pogosto zaznati navezovanje na Benthama in utilitariste. Zagovarja mnenje, da je zaradi opravka s količinami potrebno ekonomska spoznanja predstaviti matematično; sam se, ker ima pri svoji teoriji neprestano opraviti z odstopanji, močno poslužuje diferencialnega računa in grafičnih prikazov (Mills, 2002, str. 113).

Menger deluje na Univerzi na Dunaju, ki je takrat center političnega in kulturnega dogajanja. Tradicija, ki jo podeduje, se močno razlikuje od tiste, ki se razvije v Angliji. Pri oblikovanju svojega teoretičnega pristopa glede vprašanja cene in vrednosti se sooči z mnogo bolj strogo nemško šolo – ekonomisti te šole se v nasprotju z angleškimi ekonomisti, med katere spada Jevons, ne poslužujejo nobenih abstraktnih razlag ekonomskih pojavov, čeprav je njihov vpliv v Avstriji šibkejši kot v Nemčiji. Na Mengerja močno vpliva tudi idealistična filozofija Immanuel Kanta, s katero so takrat prepredene vse nemško govoreče dežele. Kantov nauk, v katerem poudarja filozofijo samostojnosti človeškega razuma, predstavlja 'most' za razvoj subjektivnega pogleda na teorijo vrednosti (Mills, 2002, str. 113).

Prednost, ki jo ima Menger, je tudi, da ima dostop do mnogih del nemških ekonomistov, iz kateri obsežno črpa takratno znanje na področju ekonomije.

Walras ima prav tako močno intelektualno zaledje ekonomistov, med katerimi ima precejšen vpliv nanj A. Cournot, ter uveljavljeno francosko tradicijo na področju abstraktnega mišljenja. Z idejo o splošnem ekonomskem ravnotežju njegovi teoretični prispevki daleč presegajo dela Mengerja in Jevonsa (Mills, 2002, str. 113).

2.3.1. William Stanley Jevons (1835-1882)

William Stanley Jevons svoj neodvisni prispevek o mejni koristnosti (sam jo poimenuje 'končna stopnja koristnosti') prvič objavi v članku leta 1862 (izdan l. 1863). Leta 1871 napiše monografijo z naslovom *Theory of Political Economy*, v kateri med drugim poskuša prikazati svoj model procesa menjave.

Jevonsova ekonomska filozofija počiva na hedonizmu Benthamovega tipa (račun užitka in žrtve). Človek je po svoji naravi nagnjen k temu, da izbira med dobrinami, s katerimi zadovolji svoje potrebe, in se pri tem izbiranju vedno racionalno obnaša. "Zadovoljiti do skrajnosti naše želje z najmanjšimi stroški tistega, kar je nezaželeno, z drugimi besedami doseči maksimalno zadovoljstvo, je problem ekonomije" (Jevons, 1957, str. 37).

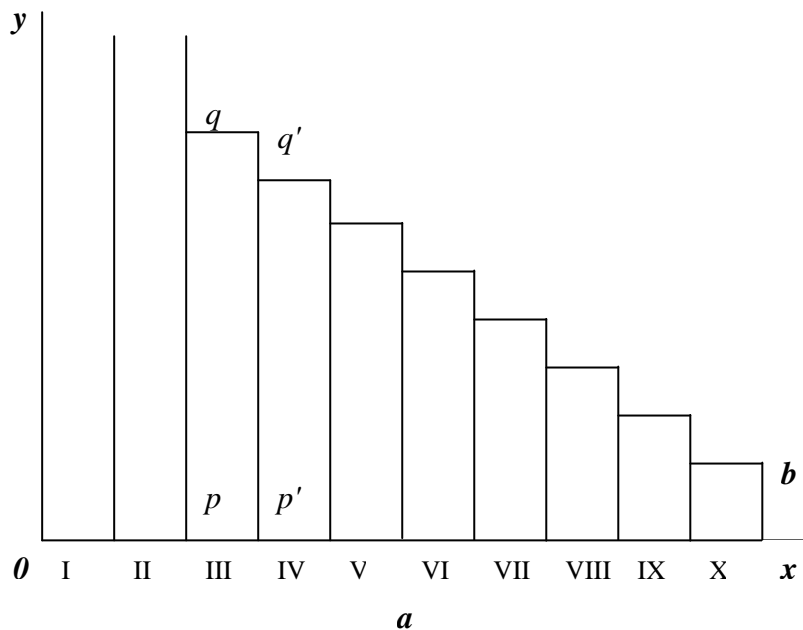
"Vrednost," kot pravi "je odvisna izključno samo od koristnosti" (Jevons, 1957, str.1). Nadaljuje: "Koristnost... ne predstavlja resnične lastnosti stvari. Bolje rečeno, izraža odnos med človekovimi potrebami in stvarjo, s katero naj bi te potrebe zadovoljeval" (Jevons, 1957, str. 43).

Dalje ugotavlja, da koristnost ni proporcionalna količini stvari, pač pa je odvisna od tega, koliko te stvari posameznik poseduje in kakšen pomen ji pripisuje: "Celotno koristnost hrane, ki jo dnevno zaužijemo, lahko zaradi dejstva, da nam slednje omogoča preživetje, smatramo kot neskončno veliko; vendar če bi od te hrane odtegnili eno desetino, bi bila naša izguba neznatna. Zagotovo to ne bi pomenilo, da smo izgubili desetino njene celotne koristnosti. Vprašanje bi bilo, ali smo pri tem sploh utrpeli kakšno škodo" (Jevons, 1957, str. 45).

Na primeru hrane ponazori tudi padanje koristnosti. Celotno količino hrane, ki jo posameznik zaužije dnevno, razdeli na deset enakih delov. Ugotavlja: "Če se količina hrane posameznika zmanjša za zadnji del, bo utrpel majhno škodo; če bo manjkal še en del, bo opazil razliko; pomanjkanje tretje desetine hrane bo pomenilo odločilno škodo; z vsakim nadaljnjim odvzemom desetine hrane bo njeno pomanjkanje vedno bolj usodno za posameznika, dokler se ne bo soočil s stradanjem. Če torej vsak deseti del hrane predstavlja določen prispevek, sledi, da je vsak nadaljnji prispevek k hrani manj pomemben oziroma za posameznika predstavlja manjšo koristnost kot prejšnji" (Jevons, 1957, str. 45-46).

Primer ponazori tudi grafično (Slika 2). Na osi x meri količino hrane, porazdeljene na deset enakih delov. Pravokotniki, ki so začrtani nad vsakim delom, predstavljajo koristnosti, ki jih imajo posamezni deli kot prispevek k že zaužiti hrani.

Slika 2: Velikosti koristnosti za posamezne dele hrane



Vir: Jevons, 1957, str. 46.

Pri tem predpostavlja, da je koristnost prvega in drugega dela hrane nedefinirana, saj je količina hrane, ki jo predstavljata prvi in drugi zaužiti del, nepogrešljiva za življenje in je tako njuna koristnost neskončno velika. Koristnost naslednjih delov postopoma pada; največjo koristnost tvori tretji del in je zato prikazana z največjim pravokotnikom, koristnost, ki jo prispeva deseti, zadnji zaužiti del hrane, pa je najmanjša in je prikazana z najmanjšim pravokotnikom. Celotna koristnost hrane je seštevek vseh pravokotnikov in je tako neskončno velika.

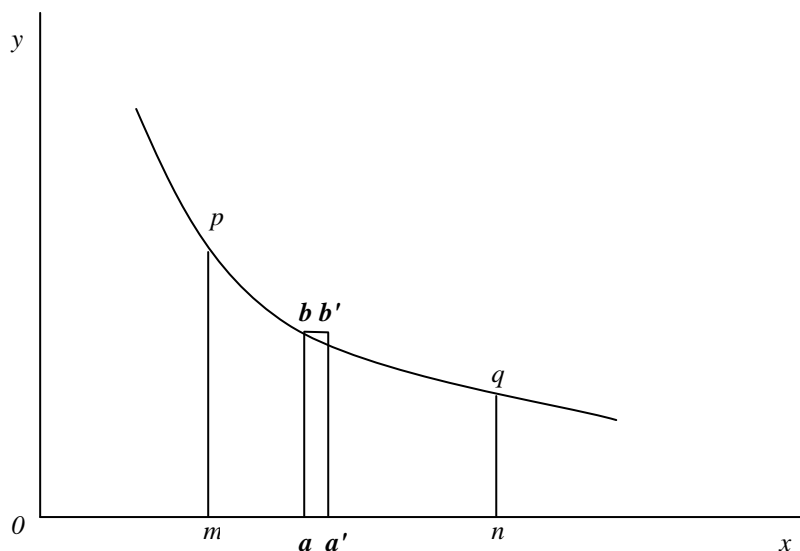
Pri analiziranju koristnosti se Jevons osredotoči na primerjavo posameznih koristnosti med seboj, pri čemer ugotavlja, da se koristnost meri preko dveh dimenzij – s količino stvari, ki se meri na osi x , ter z intenzivnostjo učinka stvari za posameznika ob zadovoljevanju potreb, ki se meri na ordinatni osi. Intenzivnost koristnosti tretjega dela je tako merjena s pq ali $p'q'$, velikost koristnosti pa je produkt med pp' in pq .

V nadaljevanju proučevanja teorije koristnosti in vrednosti Jevons na splošno uporablja izraz "stopnja koristnosti zadnjega dodatka ali naslednjega možnega dodatka zelo majhne ali neskončno majhne količine obstoječe zaloge" (Jevons, 1957, str. 51).

Ker predpostavlja, da je delitev dobrin na dele lahko poljubno majhna, predstavi zmanjševanje koristnosti z neprekinjeno padajočo krivuljo pbq (Slika 3). Razdalja $0a$ predstavlja količino hrane, za katero je stopnja koristnosti enaka dolžini ab ; če se zaužije dodatni del hrane, aa' , bo koristnost tega dela približek produkta med aa' in ab ; manjša je razdalja med a in a' , manjše je odstopanje od produkta. Stopnja koristnosti se tako meri z zelo ozkimi pravokotniki: "ki ustrezajo zelo majhnim količinam hrane, ki morajo biti teoretično neskončno majhne" (Jevons, 1957, str. 49).

Ob upoštevanju ugotovljene zakonitosti gibanja stopnje koristnosti Jevons nadaljuje s proučevanjem. Če se x označi količino dobrine in z u celotno koristnost x -a, sledi, da je $u = f(x)$. Če se x poveča za Δx , pride tudi do povečanja u za Δu . Pri tem se povečanje u za Δu pripisuje dodatni enoti Δx . Če je koristnost enakomerna po vsem x , potem je stopnja koristnosti enaka $\Delta u/\Delta x$.

Slika 3: Gibanje stopnje koristnosti



Vir: Jevons, 1957, str. 49.

Navedeno prikazuje Slika 3. Razdalja $0a$ predstavlja dobrino x , ab pa stopnjo koristnosti v točki a . Če se x poveča za majhno količino aa' , kar predstavlja Δx , se koristnost poveča za pravokotnik $abb'a'$, kar predstavlja Δu . Temu sledi, da je dolžina stranice ab , ki predstavlja stopnjo koristnosti, enaka izrazu $\Delta u/\Delta x$.⁴

⁴ Pri svoji analizi se Jevons osredotoči le na področje med p in q , kjer je določljivost stopnje koristnosti možna. Pri ocenjevanju celotne koristnosti ugotavlja, da slednja za posameznika ni tako pomembna kot ocena dodatne koristnosti. Kot pravi sam: "Zelo bogat človek bo težko ocenil svoje celotno bogastvo; bo pa imel točen izračun svojih prihodkov in izdatkov na podlagi dodatno pridobljenega ali izgubljenega bogastva" (Jevons, 1957, str. 52).

Medtem ko je stopnja koristnosti predstavljena z vertikalno črto v določeni točki med krivuljo in osjo x , je celotna koristnost ploščina pod to krivuljo.

Da se izogne napaki, ki nastaja ob takšnem izračunu, Jevons reducira Δx na neskončno majhne dele, z njimi pa tudi Δu . V limiti preide $\Delta u/\Delta x$ v du/dx . Zadnji izraz predstavlja stopnjo koristnosti količine dobrine x . "Stopnja koristnosti je diferencialni kvocient koristnosti glede na količino" (Jevons, 1957, str. 51). Končna stopnja koristnosti (koristnost zadnje enote ali naslednje neskončno majhne enote blaga) je tako glavni koncept te ekonomske teorije. Iz navedenega Jevons izvaja splošno zakonitost, da se stopnja koristnosti spreminja s količino dobrine, in sicer se le-ta zmanjšuje, če se količina dobrine povečuje.

Za dobrine, ki služijo potrošniku, da z njimi zadovoljuje več različnih potreb, pride Jevons do podobnih ugotovitev kot Gossen. Svojo ugotovitev ponazori na primeru dobrine, s katero potrošnik zadovoljuje dve različni potrebi; z s označi celotno količino dobrine, z x_1 in y_1 pa posamezne količine te dobrine v različnih uporabah, pri čemer velja $x_1 + y_1 = s$. Z u_1 označi koristnost ob zadovoljevanju prve potrebe, z u_2 pa koristnost, ki jo ima potrošnik ob zadovoljevanju druge potrebe. Racionalno obnašanje potrošnika bo pripeljalo do tega, da bo količino dobrine - s razdelil med dve različni uporabi, x_1 in y_1 , tako da se bosta mejni koristnosti dobrine v obeh uporabah izenačili in bo veljalo $\Delta u_1 = \Delta u_2$ oziroma v limiti $du_1/dx = du_2/dy$, pri čemer velikosti x in y ustrezata velikosti x_1 in y_1 . Navedeni izraz predstavlja izenačitev končnih stopenj koristnosti dobrine v različnih uporabah, kar predstavlja 2. Gossenov zakon.

Pri določevanju koristnosti Jevonsa zanima tudi, kdaj in pod katerimi pogoji je dobrina za posameznika koristna. Pri tem loči dejansko, pričakovano in potencialno koristnost dobrine, kar ponazori na primeru železa: "Železo, ki tvori železniške tire... ima dejansko koristnost; železo, ki ga prodaja trgovec, trenutno ni koristno, pač pa bo postalo koristno v prihodnosti; obstaja pa velika količina železa v zemlji, ki samo po sebi nima koristi, vendar bi s pridobivanjem in predelavo lahko postalo koristno" (Jevons, 1957, str. 69-70).

Na podlagi navedenih ugotovitev Jevons izvaja teorijo menjave. Pri tem ponovno upošteva, da se potrošnik ravna po načelu, da mora v ravnotežju doseči tako stanje, da se bodo vse potrebe zadovoljile do enake stopnje.

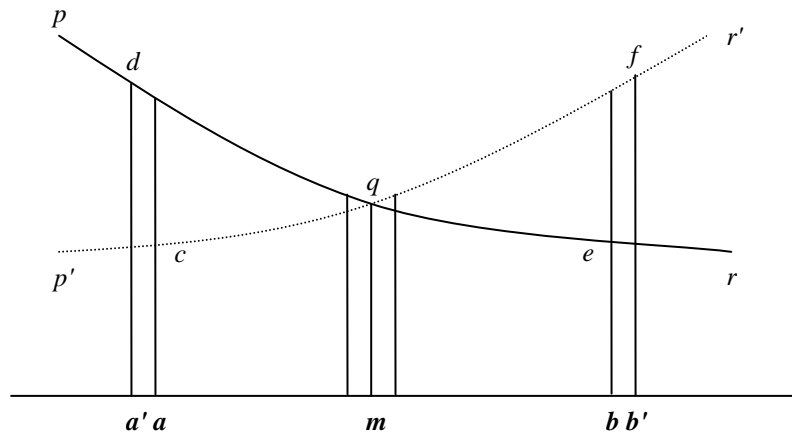
Obenem predpostavlja, da je blago, ki se menja, homogeno v kvaliteti in se lahko katerakoli količina blaga zamenja za enako količino drugega blaga. Tako se na istem trgu v danem trenutku vse količine blaga menjajo po enakem razmerju in zato ne moreta obstajati dve različni ceni za enak izdelek. Na podlagi tega predpostavlja: "Zadnja enota v procesu menjave se menja v enakem razmerju kot celotna količina, ki se menja" (Jevons, 1957, str. 94), kar poimenuje kot zakon indiference.⁵ Slednje ponazori z izrazom:

⁵ To pomeni, da velja na istem trgu za homogeno blago, ki se menja, isti menjalni količnik, ne glede na to, kakšna količina se menja, kar predstavlja pogoj za popolno konkurenco (Norčič, 2000, str. 240).

- $dy/dx=y/x$ (Jevons, 1957, str. 95),

model menjave pa grafično prikaže s Sliko 4.

Slika 4: Model menjave



Vir: Jevons, 1957, str. 97.

Krivulja pqr predstavlja krivuljo koristnosti prve dobrine, prekinjena krivulja $p'qr'$ pa krivuljo koristnosti druge dobrine in je v diagramu prikazana glede na krivuljo pqr . Glede na postavitev obeh krivulj se količina prve dobrine meri na liniji v smeri od a do b , medtem ko se količina druge dobrine meri v nasprotni smeri. Če je količina obeh dobrin predstavljena z enako razdaljo, sledi, da razdalja aa' meri povečanje količine prve in zmanjšanje količine druge dobrine. Če se menjava vrši v razmerju 1:1, bo udeleženec v menjavi, ki bo povečal količino prve dobrine za $a'a$, povečal koristnost za ad in hkrati zmanjšal koristnost za $a'c$; to pomeni, da bo prišlo do neto povečanja koristnosti, ki na diagramu ustreza ploščini lika med obema krivuljama in je določen s točkama c in d . Zaradi neto povečanja koristnosti bo udeleženec želel z menjavo nadaljevati. Če bi prišel do točke b in še vedno nadaljeval z menjavo, bi pri naslednji menjavi povečal koristnost za be ter jo obenem zmanjšal za $b'f$, kar bi pomenilo, da bi imel neto izgubo koristnosti, ki ponovno ustreza ploščini lika med obema krivuljama, določenega s točkama e in f . Točka q tako predstavlja tisto točko, kjer se neto povečanje koristnosti prevesi v neto zmanjšanje koristnosti, črta mq pa mejo, ko je menjava za udeleženca še smiselna.

Iz grafičnega prikaza modela menjave preide na konkreten izračun. Za ponazoritev vzame dva partnerja, in sicer A, ki razpolaga z a količino žita, in B, ki razpolaga z b količino mesa. Predpostavlja, da sta žito in meso homogeni dobrini in zato velja zakon indiference, kar pomeni, da se vsi deli prve in druge dobrine menjajo po enakem menjalnem razmerju:

- $\Delta y/\Delta x = y/x$ oziroma $\Delta y = y/x \cdot \Delta x$ (Jevons, 1957, str. 98);

Δx predstavlja majhno povečanje količine žita, Δy pa majhno povečanje količine mesa.

Menjava se vrši zaradi vzajemnega povečanja koristnosti med partnerjema A in B. V ravnotežju se koristnosti obeh delov, ki se menjata, izenačita.

Po menjavi x enot žita za y enot mesa, razpolagata oba partnerja z naslednjimi količinami blaga:

- A ima $(a-x)$ žita in y mesa,
- B ima $(b-y)$ mesa in x žita.

Mejne koristnosti obeh vrst blaga za vsakega posameznika so:

- za A: mejna koristnost žita = $\Phi_1(a-x)$, mejna koristnost mesa = $\Psi_1 y$,
- za B: mejna koristnost žita = $\Phi_2 x$, mejna koristnost mesa = $\Psi_2 (b-y)$.

Udeleženca menjavo nadaljujeta. Nadaljevanje menjave znižuje mejno koristnost blaga, ki se z menjavo pridobiva in večja mejna koristnost blaga, ki se v menjavi daje. Menjata tako dolgo (majhne količine, in sicer dx za dy), dokler velja $dy > dx$ za A (oziroma $dx > dy$ za B). Ko se obe mejni koristnosti izenačita, menjava preneha.

Za A je dosežen maksimum, ko je

$$- \Phi_1 (a-x) \cdot dx = \Psi_1 y \cdot dy ,$$

za B je dosežen maksimum, ko je

$$- \Psi_2 (b-y) \cdot dy = \Phi_2 x \cdot dx .$$

Iz navedenega sledi

- $\Phi_1 (a-x) / \Psi_1 y = dy/dx ,$
- $\Phi_2 x / \Psi_2 (b-y) = dx/dy .$

Jevonsov zakon indiference dovoljuje zamenjavo oziroma substitucijo dy/dx z y/x . Na podlagi $dy/dx = y/x$ je enačba menjave:

$$- \Phi_1 (a-x) / \Psi_1 y = y/x = \Phi_2 x / \Psi_2 (b-y) ,$$

ki pravi: "Razmerje v menjavi dveh dobrin bo reciprok razmerja končnih stopenj koristnosti količine dobrine, ki ostane potrošniku po menjavi" (Jevons, 1957, str. 95).

Pri določanju vrednosti tudi Jevons, podobno kot Senior pred njim, ugotavlja, da je kot determinanta vrednosti poleg koristnosti pomembna tudi redkost dobrin. Le-ta preprečuje padanje končne stopnje koristnosti: "Kruh ima neskončno veliko koristnost za življenje in pri vprašanju preživetja že majhna količina te hrane presega vrednost vseh drugih dobrin. Pri vsakodnevem obroku pa ima hlebec kruha majhno vrednost, saj je koristnost dodatnega hlebca majhna, ko smo se že nasitili z dnevnim obrokom" (Jevons, 1957, str. 162).

Jevnos zavrača klasično teorijo vrednosti, po kateri je delo determinanta vrednosti. Pravi: "Delo, ko je bilo potrošeno, nima nobenega vpliva na vrednost dobrine..." (Jevons, 1957, str. 165). Vendar vlogo dela ne zanemari v celoti, saj ugotavlja, da se končna stopnja koristnosti,

ki določa vrednost dobrin, spreminja s količino dobrin, slednja pa je odvisna od dane ponudbe, ki je določena z delom.

Svoje ugotovitve Jevons (Jevons, 1957, str. 165) povzame v naslednjih navedbah:

“Stroški produkcije določajo ponudbo;
ponudba določa končno stopnjo koristnosti;
končna stopnja koristnosti določa vrednost.”

Prva vrstica naj bi določala količino proizvedenih dobrin, kot je obrazloženo v predhodnih odstavkih, in sicer, gibanje mezd glede na mejno koristnost prihodka oziroma nekoristnost dela, ki ju določa krivulja nekoristnosti dela, povzroča spreminjanje dane ponudbe.⁶ Druga navedba pravi, da se na podlagi tako določene ponudbe ugotovijo mejne koristnosti proizvedenih dobrin. Tretja vrstica povzema proces menjave.

Vendar je zgornji citat nejasen, saj bi se lahko njegov vmesni del izpustil in bi se ga povzelo v enem stavku, in sicer 'stroški produkcije določajo vrednost', kar bi pomenilo le predelano verzijo klasične teorije Ricarda in Milla. Očitno pa je, da Jevons ni imel tega v mislih. Na podlagi teorije koristnosti zavrača delo kot izvor vrednosti. V nasprotju s klasičnimi ekonomisti trdi, da je vrednost delovne sile: "...določena z vrednostjo produkta in ne obratno, da delovna sila določa vrednost produkta" (Jevons, 1957, str. 166).

Jevonsove navedbe je zato potrebno preoblikovati in jih postaviti v pravilni vrstni red, kar nekaj let pozneje stori A. Marshall.

2.3.2. Carl Menger (1840-1921)

Mengerjev prispevek je bolj jasen, toda manj formalen. Čeprav v svoji analizi predstavi koncept padajoče mejne koristnosti, sam tega izraza ne uporablja, pač pa ga poimenuje kot 'pomembnost zadovoljevanja potreb' in za ponazoritev svoje ideje uporabi preproste izračune.

Rezultat, s katerim Menger pride do marginalističnih zaključkov, je: "Vrednost tako ni nekaj, kar bi bilo vgrajeno v dobrinah. Gre namreč za pomembnost, ki jo pripisujemo dobrini ob zadovoljevanju potreb... in jo prenašamo na ekonomske dobrine, kot glavne elemente pri zadovoljevanju potreb" (Menger, 1871).

⁶ Ideja mejnega koncepta se pri Jevonsu odraža tudi v njegovi teoriji mezde v razpravi ravnotežja užitek in naporov. Podobno kot Gossen pred njim tudi on trdi, da je ponudba delovne sile odvisna od vloženega napora oziroma 'žrtve' dela (disutility); večja je količina dela, večji je vložen napor. Posledično, kot sledi tudi iz drugega Gossenovega zakona, mora biti mejna koristnost potrošenih dobrin enaka mejni 'žrtvi' vloženega napora za proizvodnjo teh dobrin.

Posebno pozornost posveti pojmu dobrin, za katere navede štiri pogoje za njihov obstoj: človeško potrebo, možnost njene zadovoljitve z dobrino, človekovo znanje o tej možni zadovoljitvi ter tehnično možnost, da se usmeri dobrina v zadovoljevanje potreb. Za obstoj dobrine morajo biti izpolnjeni vsi štirje pogoji.

Nadalje loči proste in ekonomske dobrine:

1. proste dobrine - so na razpolago v taki količini, da lahko brez gospodarjenja zadovoljijo vse človeške potrebe,
2. ekonomske dobrine - so na razpolago v omejeni količini in zato ne omogočajo popolne zadovoljitve potreb. Te dobrine so relativno redke, z njimi je treba ekonomizirati, njihova redkost pa se s produkcijo zmanjšuje.

Dobrine dalje loči tudi po redih. Z dobrinami prvega reda ljudje neposredno zadovoljujejo potrebe, dobrine drugega in višjih redov pa se ne morejo neposredno uporabiti za zadovoljevanje potreb, ampak morajo imeti svoje komplementarne dobrine. Dobrine prvega reda postanejo le na ta način, da gredo skozi proces produkcije, pri čemer Menger poudarja čas kot najpomembnejši faktor.

Vrednost dobrin višjega reda je odvisna od vrednosti dobrin nižjega reda, ki jih prva dobrina producira. Ko ni več povpraševanja po katerikoli potrošni dobrini, izgubijo pomen tudi ustrezne dobrine višjega reda.

Slabost take delitve dobrin je, da je neka dobrina lahko uporabljena kot gotov proizvod, sredstvo za delo ali predmet dela v naslednji fazi in je torej lahko klasificirana v različne rede. Menger te klasifikacije ne uporablja pogosto. Njegov glavni namen je, da napravi razliko med proizvodnimi in potrošnimi dobrinami in da proizvodne tvorce predstavi kot nepopolne potrošne dobrine.

Dobrine pa se ne razlikujejo samo po redih, ampak Menger pri isti dobrini loči tudi različne stopnje zadovoljevanja potreb. Zadovoljevanje potreb se namreč razlikuje po svoji pomembnosti. Različne dobrine zadovoljujejo potrebe različnih pomembnosti. Za določenega posameznika obstaja v danem trenutku popoln vrstni red potreb. Zato človek kot racionalno bitje rangira dobrine po tem, kako življenjsko važne potrebe mu zadovoljujejo (Norčič, 2000, str. 233).

Zadovoljevanje določene potrebe pomeni v začetku večji užitek, kasneje pa manjši, dokler se končno ne doseže točka za vsakega posameznika, pri kateri bi nadaljnja uporaba dosegljive dobrine postala popolnoma indiferentna za njega in končno celo v nadlego, npr. prvi kozarec vode pomeni za žejnega večjo zadovoljitev od drugega, ta zopet od tretjega itd. Čim manj je potreba zadovoljena, tem večji pomen ji posameznik pripisuje in obratno.

Na podlagi teh ugotovitev sestavi Menger lestvico dobrin in njihovih koristnosti glede na potrebe posameznika.

Slika 5: Lestvica dobrin in njihovih koristnosti

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Vir: Roll, 1956, str. 30.

Rimske številke od I do X predstavljajo različne dobrine, arabske številke pa predstavljajo stopnjo zadovoljitve potreb - koristnost dodatne enote dobrine. To je nazorna predstavitev načela padajoče mejne koristnosti. Na podlagi tabele opredeli Menger potrošnikovo ravnotežje kot stanje, ko posameznik izenači mejne koristnosti v različnih primerih zadovoljevanja potreb (ob predpostavki enakih cen za enoto dobrine). "Najpomembnejše zadovoljitve, ki jih ne moremo doseči, imajo enak pomen za vse posamezne dobrine in od tod so vse potrebe, ki smo jih zadovoljili, zadovoljene do enake stopnje pomembnosti v različnih primerih zadovoljevanja" (Menger, 1871).

Za razumevanje Mengerjeve teorije, s katero nasprotuje klasični ekonomski teoriji, se je potrebno osredotočiti na naslednje vprašanje: pod katerimi pogoji postane princip mejne koristnosti temelj, na katerem naj bi bila zasnovana celotna ekonomska teorija?

Odgovor, ki ga daje Menger, je, da morajo ti pogoji omogočati, da se lahko princip mejne koristnosti razširi od enostavnih primerov menjave do bolj kompleksnih problemov produkcije in distribucije v ekonomiji. Z drugimi besedami, ni dovolj le, da uporaba omenjenega principa pripelje do splošnega ravnotežja v menjavi, kjer se za potrošnika ob dani ponudbi dobrin v menjavi doseže maksimalna koristnost ter izenačitev relativnih cen. Nujno je, da se uporaba principa mejne koristnosti razširi tudi na področje produkcije in distribucije. Prav tu pa se težave šele pojavijo (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 173).

Medtem ko koristnost predstavlja subjektivno determinanto povpraševanja, nastane problem na strani ponudbe. Ponudbo določajo stroški, katerih višina je odvisna od produkcije različnih dobrin in se tako ne morejo zožiti le na koristnost proizvedene dobrine. Edini način, da se ohrani simetrija med ponudbo in povpraševanjem, je, da se stroški navežejo na določen homogen 'proizvod', ki bi bil primerljiv s koristnostjo (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 173).

Prav v tem se Mengerjev prispevek loči od Jevonsovega in Walrasovega. S teorijo imputacije in oportunitetnih stroškov Menger stroške 'prevede' v koristnost, pri čemer si pomaga s svojo klasifikacijo dobrin glede na 'oddaljenost' od končne potrošnje. Koristnost dobrin višjega reda oziroma 'dejavnikov proizvodnje' izhaja iz dobrin prvega reda (potrošne dobrine), ki so proizvedene s pomočjo prvih. Gre za imputacijo neposredne koristnosti s pomočjo mejnega inštrumentarija. Na ta način se dobi oportunitetne stroške; to so stroški, določeni z 'žrtvovano' koristnostjo - koristnost dobrine, katere proizvodnji se je potrebno odpovedati oziroma katero bi se lahko proizvedlo z danimi resursi, če se ne bi proizvedlo danih dobrin. Producerski stroški tako niso več obravnavani absolutno pač pa relativno – glede na alternative, katerim se je potrebno odpovedati (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 174).

Menger tako s principom mejne koristnosti skuša razložiti problem določitve stroškov ter pogoje ponudbe. S tem ko omenjeni princip uporabi in razširi tudi na ponudbeno stran, pa se izkaže, da naj bi bili ponudba in povpraševanje le dve strani enega problema, obe pa bi se lahko razlagalo s pomočjo principa koristnosti.

2.3.3. Léon Walras (1834-1910)

Walrasov prispevek po svoji jasnosti, točnosti in preglednosti presega tako Jevonsa kot tudi Mengerja ter vse njune predhodnike. Prav pri njem je mogoče najti najbolj popolno obliko teorije, ki jo prispeva marginalistična revolucija. Po mnenju J.A. Schumpetra, *History of Economic Analysis* (1954), velja Walras za: "...enega največjih ekonomistov. Njegov sistem ekonomskega ravnotežja, način vrednotenja... je edino delo v ekonomiji, ki ga je mogoče primerjati s spoznanji na področju fizike."

Walras spoznanja na področju teorije koristnosti podeduje od svojega očeta, Avgust Walras, vendar slednjemu koncepta koristnosti in redkosti ne uspe povezati v enotno teorijo. Po očetovih stopinjah tako že v svojih zgodnji delih trdi, da je vrednost dobrin odvisna od koristnosti in redkosti le-teh. Redkost opredeli objektivno – dobrina je redka, če velja, da: "Ponudba dobrine za splošno povpraševanje je količinsko omejena" (Walras, 1970).

Že malo pred letom 1872 razvije teorijo preference, v kateri predvideva, da osebe, ki nastopajo v menjavi, želijo maksimirati svojo koristnost ter da so koristnosti posameznikov med seboj neodvisne; loči med celotno in dodatno koristnostjo ter ugotavlja, da je mejna koristnost dobrine padajoča funkcija količine te dobrine, ki je namenjena potrošnji.

Z mejno koristnostjo, kot jo sam poimenuje 'rarete', skuša razložiti vrednost, menjavo in produkcijo. Matematično teorijo menjave komplementira s tem, da jo posploši na veliko število trgov, kjer se menja mnogo dobrin in je veliko število udeležencev. Iz te teorije potegne doktrino doseganja maksimalnega zadovoljstva (Norčič, 2000, str. 242).

Njegov največji uspeh je koncept ekonomije kot celote. Gre za matematično formulacijo splošnega ravnotežja v gospodarstvu, izhajajoč z mikroekonomskega vidika, upošteva vse posamezne odnose. Koncept je zgrajen na predpostavki popolne konkurence, z njim pa se dokazuje, kako je mogoče doseči maksimum zadovoljstva (Norčič, 2000, str. 242-243).

2.4. Teorija koristnosti in nastanek neoklasične ekonomske teorije

Omenjeni ekonomisti, ki predstavljajo prvo generacijo marginalistov, se osredotočijo predvsem na razrešitev vprašanj potrošnikove izbire in teorije mejne koristnosti ter splošnega ravnotežja. Druga generacija marginalistov se osredotoči bolj na ponudbeno stran, kar da razvoj teorije mejne produktivnosti, vpeljava koncepta oportunitetnih stroškov in produkcijskih razdobij, koncept stacionarnega stanja ter parcialno ravnotežje. Pojavi se tudi koncept elastičnosti, vpeljava potrošnikovega presežka v ekonomsko analizo ter indiferenčne krivulje. Prispevek marginalistov druge generacije naj bi bil torej sistematiziranje ekonomske teorije, končni cilj pa iznajdba nevtralnega analitičnega orodja za teoretično in empirično raziskovanje v ekonomski znanosti, kar najbolje uspe angleškemu ekonomistu A. Marshallu.

2.4.1. Alfred Marshall (1842 – 1924)

Za časa Marshalla je Anglija v polnem zagonu, tako po gospodarski rasti kot optimizmu o usodi takratne industrialistične družbe, saj konstantna rast mezd in tehnološki razvoj postopoma zmanjšujeta dolžino delovnega tedna.

A. Marshall, kot tipični predstavnik takratne angleške intelektualne struje – poleg ekonomije je študiral tudi teologijo, matematiko in fiziko – se pojavi ravno v času, ko se v angleških akademskih krogih začne uveljavljati Darwinova teorija evolucije. Proučevanje slednje ter krščanske moralne filozofije in Benthamovega utilitarizma oblikuje Marshallovo intelektualno ozadje, ki ga na področju ekonomije združi v edinstveno sintezo ter na podlagi odličnega znanja na področju matematike in fizike v ekonomski teoriji predstavi moderen shematičen prikaz ekonomskih zakonitosti (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 178-179).

Njegov glavni prispevek na področju ekonomije je delo *Principles of Economics*. Knjiga prvič izide leta 1890, čeprav prva poglavja segajo v obdobje, ko se prične marginalistična revolucija. Knjiga doživi izjemen uspeh, še posebej v Angliji, kjer postopoma nadomesti Millove Principe kot osnovno literaturo na vseh glavnih univerzah, večina Marshallovih

spoznanj, ki jih zajame v njej, pa danes prevladuje v vseh mikroekonomskih tekstih (Screpanti, Zamagni, 1993, str. 179).

Marshallovi 'Principi' obsegajo šest delov. Glavni del njegove ekonomske teorije se prične s tretjim delom, kjer analizira potrebe, potrošnjo in povpraševanje.

Pri oblikovanju zakona povpraševanja poskuša s parcialno analizo (pri kateri predpostavlja, da se spreminjata samo cena in količina dobrine, vse ostalo pa je v času analize nespremenljivo) raziskati vzroke, ki vplivajo na to, da se povpraševanje spreminja na nek tipičen, zakonit način, in sicer v obratni smeri, kot se spreminja cena posamezne dobrine.

Kot vsi marginalisti, tudi on pri tem predpostavlja, da se potrošnik obnaša racionalno. To pomeni, da skuša doseči maksimalno koristnost in minimalno žrtev. Nadalje predpostavlja, da je mejna koristnost določene dobrine neodvisna funkcija količine, ki se jo da meriti posredno, s pomočjo denarja, za katerega predpostavlja, da ima konstantno mejno koristnost, ki je izvedena iz koristnosti vseh ostalih dobrin, ki jih potrošnik z denarjem kupuje.⁷

MU_i/p_i predstavlja mejno koristnost denarja, ki ga posameznik potroši za dobrino x_i . V skladu z 2. Gossenovim zakonom velja:

$$- \quad MU_i/p_i = MU_j/p_j \text{ za vse dobrine } i, j.$$

Potrošnik pri nakupih primerja mejne koristnosti dobrine in mejno koristnost denarja in pri tem išče svoje ravnotežje. Sledi, da se lahko mejna koristnost denarja definira kot:

$$- \quad MU_Y = MU_i/p_i = MU_j/p_j = \dots,$$

torej, potrošnik doseže ravnotežje, ko je žrtvovana koristnost denarja enaka koristnosti dobrine, ki jo v menjavi pridobi.

Ob predpostavki, da je mejna koristnost denarja MU_Y konstanta, izpelje funkcijo povpraševanja, in sicer:

$$- \quad dMU_i/dx_i = (dp_i/dx_i) \cdot MU_Y,$$

tako da je

$$- \quad dx_i/dp_i = MU_Y/(dMU_i/dx_i),$$

ob upoštevanju zakona o padajoči mejni koristnosti, kar pomeni, da če je $dMU_i/dx_i < 0$, potem velja, da je $dx_i/dp_i < 0$, tako da povečanje cene dobrine x_i vodi v zmanjšanje povpraševanja po tej dobrini. Zaradi tega je krivulja povpraševanja padajoča (in konveksna).

⁷Predpostavka, da je mejna koristnost dohodka konstanta, je vprašljiva in se izkaže za napačno. Izpeljavo povpraševanja iz koristnosti brez te predpostavke poda šele Vilfredo Pareto, (1892).

Tako dobljena krivulja prikazuje, kakšne količine bo posameznik kupil pri raznih cenah. Ko se posameznik sooči z dano ceno na trgu, bo kupil tako količino, ki odgovarja tej ceni, tako da bo v ravnotežju mejna koristnost dobrine enaka produktu cene in mejne koristnosti denarja. Vsako povečanje cene privede do znižanja povpraševanja in vsako znižanje cene privede do povečanja povpraševanja. Zaradi zakona padajoče koristnosti se povpraševana količina spreminja obratno kot cena blaga.

Toda Marshall meni, da analiza povpraševanja predstavlja zelo majhen del celote – to naj bi bil le dodatek h klasični ekonomski teoriji in slednja zato ostaja v svojem bistvenem delu še naprej aktualna. Zanj namreč marginalistična revolucija ne pomeni opustitev klasične doktrine, nasprotno, verjame, da lahko združitev klasične ekonomske teorije ter ekonomskih ugotovitev in rešitev, ki jih daje marginalistična revolucija, pripelje do nove ekonomske teorije, kar mu uspe tudi izpeljati in kar danes poznamo kot neoklasična sinteza.

Po njegovem ima povpraševanje odločilno vlogo, ker se produkcija prilagaja potrošnikovemu povpraševanju, zato mora logična analiza povpraševanja slediti analizi prilagajanja ponudbe. Obenem pa se strinja z Ricardom, da kljub dejstvu, da pogoji povpraševanja igrajo glavno vlogo v kratkem času v opredeljevanju relativnih cen in profitabilnosti posameznih dejavnosti, ostaja poglobljena naloga teorije analizirati in proučiti procese in prilagajanja produkcije in ponudbe na daljši rok. Zato se v četrtem delu 'Principov' loteva problemov ponudbene strani, kot so določanje cen produkcijskih faktorjev in produktov, produkcijskih procesov in tržnega mehanizma, s poudarkom na funkciji ponudbe.

Marshall tako oblikuje novo teorijo, ki predstavlja edinstveno sintezo takratnih ekonomskih znanj. Navsezadnje tako klasična kot teorija, ki jo daje marginalistična revolucija, pripeljeta do istega zaključka - cene določata ponudba in povpraševanje, le da vsaka od navedenih teorij predstavlja svojo stran: klasična ponudbeno, teorija, ki jo daje marginalistična revolucija, pa stran povpraševanja. Marshall meni, da se klasiki pri določanju cen preveč osredotočijo na ponudbo, kot determinanto cene in se zato niso ukvarjali z vlogo povpraševanja, Jevonsu in ostalim marginalistom pa očita, da se osredotočijo le na stran povpraševanja in zapostavijo ponudbeno stran.

Sam navedeno povzame z naslednjimi besedami: "Lahko se še tako prepiramo, katero rezilo škarij, zgornje ali spodnje, je zrezalo kos papirja, kot tudi ali je vrednost določena s koristnostjo ali s stroški produkcije. Lahko trdimo da smo v primeru, če eno rezilo škarij držimo pri miru in režemo papir z uporabo drugega rezila, papir zrezali z drugim rezilom; vendar ta izjava ni popolnoma pravilna in jo lahko zagovarjamo le, dokler jo smatramo kot splošno in ne kot znanstveno ugotovitev dogodka" (Marshall, 1890).

Na podlagi teh ugotovitev Marshall (Marshall, 1890) preoblikuje Jevonsove navedbe ter jih postavi v pravilni vrstni red:

“Koristnost določa količino ponudbe;
količina ponudbe določa produkcijske stroške;
stroški produkcije določajo vrednost.”

Tako Marshallu uspe postaviti temelje za kasnejšo neoklasično teorijo, ki predstavlja temelje današnje mikroekonomske teorije, teorija koristnosti pa s tem dobi ključno vlogo pri določevanju vrednosti.

SKLEP

Razvoj in uveljavitev teorije koristnosti v teoriji vrednosti, ki ga prikazuje diplomsko delo, je odraz sprememb v ekonomski znanosti, ki se razvijajo skozi celotno obravnavano obdobje.

S problemom določanja vrednosti se soočijo že v starem veku. V predklasičnem obdobju, ko se ekonomska znanost prične dodobra razvijati, z njo pa tudi teorija vrednosti, ki še nima prave oblike in tako še ne predstavlja neke sprejemljive rešitve problema določanja vrednosti, se ekonomisti za rešitev omenjenega problema poslužujejo različnih idej in konceptov. Večina se pri razlaganju vrednosti opira na delo, kot izvor vrednosti, vzporedno s tem pa se pojavljajo avtorji, kot so B. Davanzati, G. Montanari, N. Barbon, R. Cantillon, ki jih vrednost dobrin zanima predvsem z vidika njihove uporabnosti za zadovoljevanje človeških potreb.

Klasično obdobje, t.j. obdobje A. Smitha in D. Ricarda, obdobje industrijske revolucije in velikega razmaha kapitalističnega gospodarstva, prispeva delovno teorijo vrednosti, katere osnovno determinanto vrednosti predstavlja delo. Takšna teorija, ki ustreza takratnim ekonomskim razmeram, predstavlja logično rešitev problema določanja vrednosti in postavi okvire za nadaljnji razvoj teorije vrednosti. Kljub temu se med klasičnimi ekonomisti, tako med angleškimi, pri katerih se delovna teorija vrednosti najbolj uveljavi, kot med italijanskimi, francoskimi in nemškimi, pojavijo avtorji, ki ne sledijo klasičnemu pojmovanju vrednosti. Med njimi so F. Galiani, J. Turgot, E. B. Condillac, J. Dupuit, H. Gossen, S. Bailey, N. W. Senior in drugi. Zanje vrednost temelji na koristnosti in redkosti dobrin in se zato upravičeno štejejo za predhodnike teorije koristnosti, vendar njihovi prispevki zaradi prevlade klasične teorije vrednosti začasa njihovega življenja ostanejo bolj ali manj prezrti.

Zatišje, ki ga med ekonomisti povzroči klasična teorija, pa ne traja dolgo. Razmere v kapitalizmu se kmalu začnejo spreminjati – ne gre več za kapitalizem, ki prinaša harmonijo med družbenimi razredi, pač pa se pokažejo izraziti konflikti med delavskim in kapitalističnim razredom. Klasična teorija postane nezmožna dati rešitve za nastajajoče probleme v produkciji, zato je sprememba sprejetih konceptov klasične teorije v ekonomski znanosti, kot so družbeni razredi, delovna sila in kapitalizem, neizogibna.

Sledi obdobje zadnjih desetletij 19. stoletja, v katerem pride do marginalistične revolucije in temeljnih sprememb v ekonomski teoriji. Vzrokov za spremembe in razvoj nove teorije je več, prav gotovo pa gre izpostaviti razvoj neodvisne miselnosti v ekonomiji, nova spoznanja na področjih drugih znanosti ter nasprotovanje socialističnim in marksističnim idejam.

Predstavniki tega obdobja v središče svoje teorije postavljajo koncept mejne koristnosti kot glavno kategorijo in osnovno analitično orodje, s katerim razlagajo ekonomsko stvarnost. Ukvarjajo se predvsem z vprašanji in razlagami osnov, vzrokov in značilnosti vrednosti v subjektivističnem smislu. Najpomembnejši med njimi so W. S. Jevons, C. Menger, L. Walras in A. Marshall, ki z uveljavitvijo novega pogleda na reševanje ekonomskih problemov z uporabo marginalističnega inštrumentarija in tako dobljenimi rezultati odločilno vplivajo na nadaljnji razvoj ekonomske teorije.

Uporaba rezultatov in spoznanj ekonomistov te dobe tako vodi do formuliranja nove ekonomske teorije, ki predstavlja združitev klasične ekonomske teorije ter ekonomskih ugotovitev in rešitev, ki jih daje marginalistična revolucija, kar se s časoma razvije v sodobno neoklasično sintezo.

LITERATURA

1. Alič Andreja: Razvoj teorije vrednosti. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1981. 62 str.
2. Aristoteles: Nikomahova etika. Ljubljana : Slovenska matica, 1994. 391 str.
3. Blagojević Obren: Ekonomske doktrine. 3. izdanje. Beograd : Privredni pregled, 1979. 527 str.
4. Burja Maks: Uporabna vrednost v razvoju teorije vrednosti. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1982. 69 str.
5. Blaug Mark: Economic Theory in Retrospect. 5th ed. Cambridge : Cambridge University Press, 1997. 725 str.
6. Cantillon Richard: Opća rasprava o prirodi trgovine. Zagreb : Centar za kulturnu djelatnost, 1982. 170 str.
7. Davanzati Bernardo: A Discourse Upon Coins. London.
[URL: <http://socserv.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/davanzati/coins>], 1696.
8. Galiani Ferdinando: On Money. Michigan : University Microfilms International.
[URL: <http://homepage.newschool.edu/het/essays/margrev/phases.htm#classical>], 1977.
9. Jevons, William Stanley: The theory of political economy. 5th ed. New York : Kelley & Millman, 1957. 342 str.
10. Jevons, William Stanley: The principles of economics and other papers. New York : Augustus M, Kelley, 1965. 273 str.
11. Marshall Alfred: Principles of Economics.
[URL: <http://homepage.newschool.edu/het/>], 1890.
12. Menger Carl: Principles of Economics.
[URL: <http://homepage.newschool.edu/het/>], 1871.
13. Mills John: A Critical History of Economics. New York : Palgrave MacMillan, 2002. 226 str.
14. Norčič Oto: Razvoj ekonomske teorije. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1980. 435 str.
15. Norčič Oto: Razvoj in temelji sodobne ekonomske misli. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 488 str.
16. Page N. Alfred: Utility Theory: A book of Readings. New York, London, Sydney : John Wiley&Sons, 1968. 454 str.
17. Pjanič Zoran: Savremene buržoaske teorije vrednosti i cena. Beograd : Institut društvenih nauka, 1979. 281 str.
18. Ricardo David: Načela politične ekonomije in obdavčenja. Ljubljana : Cankarjeva založba, 1962. 374 str.
19. Roll Eric: Povjest ekonomske misli. Zagreb : Kultura, 1956. 439 str.
20. Screpanti Ernesto, Zamagni Stefano: The Outline of the History of Economic Thought. Oxford : Oxford University press, 1993. 441 str.

21. Smith Adam: Istraživanje priroda i uzroka bogastva naroda I. Zagreb : Kultura, 1952. 454 str.
22. Smith Adam: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Oxford edition. Indianapolis : Liberty Classics.
[URL: <http://homepage.newschool.edu/het/essays/margrev/phases.htm#classical>], 1976.
23. Stark Werner: Jeremy Bentham's Economic Writings III. London : George Allen&Unwin Ltd., 1954. 604 str.
24. Sušjan Andrej: Klasična politična ekonomija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 83 str.
25. Šoškić Branislav: Teorija vrednosti. Beograd : Savremena administracija, 1971. 225 str.
26. Turgot, Anne-Robert-Jacques: Valeurs et Monnaies (Projet d'article). Paris : Calmann-Levy.
[URL: <http://homepage.newschool.edu/het/essays/margrev/phases.htm#classical>], 1970.
27. Walras Leon: L'Economie Politique et la Justice: Examen critique et réfutation des doctrines économiques de M. P-J. Proudhon précédés d'une introduction a l'étude de la question sociale. New York : Burt Franklin.
[URL: <http://homepage.newschool.edu/het/essays/margrev/phases.htm#classical>], 1970.

VIRI

1. The History of Economic Thought website.
[URL: <http://homepage.newschool.edu/het/>], 13.03.2005.
2. McMaster University, Archive for the History of Economic Thought.
[URL: <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/>], 13.03.2005.