

Jedna lekcja ekonomii

14 lipca 2011

Jeśli spytać statystycznego Kowalskiego „czym jest ekonomia?”, wśród najczęściej powtarzających się odpowiedzi usłyszymy, iż jest to „nauka zajmująca się alokacją dóbr materialnych w celu zaspokajania potrzeb materialnych”, ewentualnie „nauka badająca społeczny proces gospodarowania”, czy w końcu „ekonomia jest tym czym zajmują się ekonomiści”. Paradoksalnie, choć to wariacje tych dwóch pierwszych odpowiedzi najczęściej spotykamy w podręcznikach czy encyklopediach, właściwą wydaje się być ta ostatnia. Ta gałąź nauki dawno wykroczyła w swych analizach poza sektor rynkowy. Już Jeremy Bentham (1748-1832), uważany obok Adama Smitha za twórcę nowożytnej ekonomii posługiwał się nią dla zrozumienia zachowań nie mieszczących się nawet w najszerszych ramach definicji działalności gospodarczej. W swym najsłynniejszym dziele Wprowadzenie do moralności i prawodawstwa pisał: „Natura poddała człowieka władzy dwóch przemożnych panów: przykrości i przyjemności. Oni to zarówno wskazują nam co powinniśmy robić, jak i decydują o tym co robimy, co mówimy co myślimy”. Nie ograniczał on bynajmniej zastosowania owego rachunku do decyzji przeliczanych na pieniądze, wręcz przeciwnie, stosował go do analizowania bardzo szerokiego zakresu zachowań ludzkich. Przy jego pomocy badał zarówno mechanizmy rynkowe jak i prawodawstwo, reformę więziennictwa, sankcje karne czy sądownictwo.

Takie nieortodoksyjne podejście do ekonomii nie jest również obce jej współczesnym przedstawicielom. W ciągu ostatnich 30 lat naukowcy związani głównie z chicagowską i wirgińską szkołą w ekonomii zastosowali ekonomiczną metodologię do analizowania zachowań tak odległych od encyklopedycznej definicji ekonomii jak seks, małżeństwa, rozwody, przestępczość, aborcja, uczęszczanie do kościoła czy ewolucja języka.[1]

Jeden z najwybitniejszych przedstawicieli szkoły z Chicago

prof. Gary Becker otrzymał w 1992 roku Nagrodę Nobla za „mikroekonomiczną analizę ludzkich zachowań i interakcji wraz z zachowaniami nierynkowymi” czyli ni mniej ni więcej za udzielenie teoretycznych odpowiedzi na takie pytania jak „kiedy mały Jaś uzna za stosowne kopnięcie swojej siostrzyczki Małgosi?” (teoria łobuziaka, z ang. the rotten kid theorem), „dlaczego wzrasta liczba rozwodów?” czy „kiedy altruizm przyczynia się do wzrostu własnej konsumpcji”[2]. Profesor David Friedman, uważany za jednego z najbardziej utalentowanych wychowanków prof. Beckera, w swym podręczniku do mikroekonomii tłumaczy studentom, dlaczego armie uciekają z pól bitewnych, jak znaleźć męską ubikację w budynku, w którym jest się pierwszy raz (tzw. pierwsze prawo Friedmana) i jak ustrzec swój dom przed rabusiami.[3] Z kolei Bryan Caplan wykładowca na wirgińskim Uniwersytecie George Masona zyskał rozgłos w środowisku naukowym jako twórca ekonomicznej analizy szaleństwa, a jego kolega z uczelni Robin Hanson specjalizuje się w badaniu ekonomicznej racjonalności pomysłów przedstawianych w powieściach fantastyczno-naukowych.[4]

Cóż jest takiego w podejściu ekonomicznym, iż umożliwia ono analizowanie tak szerokiego kręgu zagadnień? Odpowiedzi należy szukać w leżącym u podstaw ekonomii założeniu, że ludzie są racjonalni, tj. mają własne cele i zazwyczaj wybierają właściwe sposoby ich osiągnięcia. Założenie to jest błędne (wszyscy wszak dokonujemy czasem wyborów, które trudno racjonalnie wytłumaczyć), ale z punktu widzenia nauk społecznych, do których zalicza się ekonomia, użyteczne. Po pierwsze dlatego, że na jego podstawie łatwiej jest przewidzieć zachowanie ludzi, niż przy założeniu przeciwnym. Po drugie dlatego, że gdy analizujemy zachowania tak giełdy jak i np. jakiegoś zgromadzenia czy grupy przestępców, tym co ma dla nas znaczenie jest nie zachowanie poszczególnych osób, ale suma zachowań jednostkowych. Jeśli nieracjonalne zachowania stanowią jedynie wyjątek to nie wpłyną one w znaczącym stopniu na obraz całości. Znajduje tutaj zastosowanie prawidłowość zwana w socjologii regułą

wyśrodkowania (z ang. principle of aggregation), zaś w statystyce i matematyce prawem wielkich liczb, a którą najłatwiej zilustrować za pomocą przykładu z rzucaniem kostką do gry. Jeśli rzucimy nią raz, jest nam bardzo trudno przewidzieć jaki uzyskamy wynik; jest równie prawdopodobne, że będzie to 1, 6 lub 3. Jeśli jednak zsumujemy wynik 10 rzutów, zakres niepewności jest dużo mniejszy. Jest bardzo prawdopodobne, że otrzymamy wynik pomiędzy 30 a 40 i niemal w 100% pewne, że nie będzie to ani 10, ani 60. Podobnie wyśrodkowując wyniki badań statystycznych możemy założyć, iż prawdopodobieństwo, że wszyscy ludzie postąpią w danej sytuacji w sposób nieracjonalny jest równie prawdopodobne jak to, że w dziesięciu kolejnych rzutach kostką otrzymamy same jedyńki lub szóstki.

Wreszcie trzecim powodem dla którego przyjmuje się założenie o racjonalności jednostek, jest fakt iż ekonomiści w swych badaniach mają często do czynienia nie z przypadkową osobą lecz z jednostką wybraną do pełnienia określonej funkcji ze względu na swoje kwalifikacje. Jak zauważa David Friedman: „Gdyby firmy wybierały swoich zarządców na chybił trafił, Bill Gates byłby dziś jedynie programista, a Microsoft nie przysporzyłby posiadaczom jego akcji tak olbrzymich profitów. Ludzie którzy nie chcą lub nie potrafią maksymalizować zysków zazwyczaj nie zostają kierownikami przedsiębiorstw, a nawet jeśli na skutek jakiegoś zbiegu okoliczności (np. odziedziczenia rodzinnego interesu) tak się stanie, to nie utrzymają tego stanowiska zbyt długo, gdyż groziłoby to upadkiem przedsięwzięcia. Z powodzeniem zatem możemy założyć, iż managerowie, tak jako grupa jak i jednostki są osobami o odpowiednich kwalifikacjach, a ponieważ każdy biznes który prowadzony jest ze stratą w końcu bankrutuje, założenie, że firmy działają w sposób racjonalny dla maksymalizowania swojego zysku stanowi całkiem dobrą podstawę dla formułowania wniosków o ich działalności.”[5]

Prawidłowość tą jeszcze lepiej ilustruje sposób, w jaki

funkcjonują giełdy papierów wartościowych – inwestorzy, którzy konsekwentnie lokują swoje pieniądze w chybione inwestycje szybko je tracą i koniec końców przestają grać na giełdzie. Z kolei inwestorzy, którzy stale zyskują na obrocie akcjami mają coraz większe środki do zadysponowania. W rezultacie racjonalni gracze mają znacznie większy wpływ na zachowanie giełdy niż gracze nieracjonalni. Przyjęcie za ekonomiczny aksjomat tezy, iż jednostki mają własne cele i zazwyczaj wybierają właściwe sposoby ich osiągnięcia nie odnosi się wyłącznie do zachowań rynkowych. Dostarcza nam ono jednolity schemat do zrozumienia każdego zachowania. „Dlaczego stałem na głowie na kuchennym stole trzymając w ręku płonący tysiąc dolarowy banknot? Dlatego że chciałem stać na głowie na kuchennym stole trzymając w ręku płonący tysiąc dolarowy banknot”. [6] Dlaczego X został złodziejem? Gdyż znając swoje możliwości uznał, że osiągnięte w ten sposób korzyści będą wyższe niż potencjalne korzyści osiągane w innych profesjach. Dlaczego Y wyszła za mąż? Gdyż uznała, że uzyskana korzyść jest większa niż korzyści wynikające z pozostania w stanie wolnym lub większa od kosztów dalszego poszukiwania idealnego partnera. Jak pokazują przytoczone tutaj przykłady podejście ekonomiczne jest podejściem bardzo szerokim możliwym do stosowania „niezależnie od tego, czy chodzi o (...) decyzje powtarzające się czy podejmowane bardzo rzadko, o decyzje ważne czy mniej ważne, o cele o charakterze emocjonalnym czy mechanicznym, o osoby bogate czy ubogie, o mężczyzn czy kobiety, o dorosłych czy dzieci, o ludzi błyszczących inteligencją czy tępych, o pacjentów czy lekarzy, o ludzi interesu czy polityków, o nauczycieli czy o uczniów.” [7] Powyższe stwierdzenie pozostaje w jawnej sprzeczności z powszechnym przekonaniem, że ekonomia zajmuje się jedynie analizowaniem działań zmierzających do osiągnięcia korzyści majątkowych. Jak jednak stwierdza prof. Milton Friedman zainteresowanie wąsko rozumianym rynkiem odnoszonym tylko do dziedziny ekonomii, doprowadziło do zawężającej interpretacji pojęcia zysk przez co utożsamiane jest ono z krótkowzrocznym egoizmem i wyłączną troską o szybkie zdobycie pieniędzy.

„Ekonomia została oskarżona o wyciągnięcie rzekomo zbyt daleko idących wniosków z całkowicie nierealnej koncepcji człowieka ekonomicznego (*homo oeconomicus*), który reaguje wyłącznie na bodźce pieniężne. Jest to wielki błąd. Własny interes nie jest krótkowzrocznym egoizmem. Jest tym wszystkim co wzbudza zainteresowanie uczestników wymiany. (...) Naukowiec pragnący posunąć do przodu własną dziedzinę, misjonarz pragnący nawrócić pogan na własną wiarę, filantrop pragnący nieść ulgę potrzebującym – wszyscy oni zabiegają o własne interesy, takie jakimi je widzą i jak je oceniają według własnych wartości”.[8] Słowa profesora Friedmana, jakkolwiek mogą się wydawać wielu nieekonomistom niedorzecznymi (czy Matka Teresa też była egoistką?), wynikają wprost z zastosowania ustalonej w języku ekonomii definicji zysku zgodnie z którą za zysk uznaje się „subiektywną różnicę pomiędzy wartością tego, co wskutek jakiegoś działania się osiąga, a wartością tego, co wskutek tego działania się traci”.[9] Tym samym jeśli dana jednostka wartościuje wyżej to, co osiągnęła od tego, co straciła odnosi zysk niezależnie od tego, czy na skutek dokonanego wyboru uzyskała ona możliwą do wyrażeniu w pieniądzu nadwyżkę przychodu nad wydatkami, czy też jej nie uzyskała. Tak np. jeśli ktoś kupuje płytę kompaktową za 50 zł, to w owej chwili zyskuje, ponieważ uważa, że płyta ta jest warta dla niego utraty tych 50 zł i posiadanie jej wartościuje wyżej niż posiadanie tej kwoty. Na transakcji tej zyskuje też sprzedawca, gdyż on akurat preferuje posiadanie w kasie otrzymanych od kupującego pieniędzy nad posiadanie na składzie egzemplarza płyty. Wybór uwidacznia zatem nasze preferencje, jeśli dobrowolnie rezygnujemy ze stanu X na rzecz stanu Y odnosimy zysk niezależnie od tego czy mamy do czynienia z transakcją handlową, czy np. podjęciem studiów prawniczych w zamian za rezygnację z dodatkowego czasu wolnego. Jak z wynika z powyższego rozumowania ekonomiczny zysk (czy dokładniej maksymalizacja własnej użyteczności) jest podstawowym motywem działania racjonalnej jednostki i co za tym idzie działania te dadzą się bez wyjątku sprowadzić do wymiaru ekonomicznej opłacalności w każdej rzeczywistości, tak rynkowej, jak i

rynku pozbawionej. Homo oeconomicus praktykuje we wszystkich sferach swej aktywności nieustającą wymianę handlową – podlicza walory i mankamenty czytania nocą w łóżku, waży niedogodności związane z dyskryminacją rasową, sumuje plusy i minusy angażowania się w działalność społeczno-polityczną, oblicza szanse i ryzyko życia zgodnie z literą prawa w porównaniu z angażowaniem się w działalność przestępczą etc. Rynek będący „sumą dobrowolnych działań jednostek”[10] pozwala zweryfikować te kalkulacje i modyfikuje je poprzez konfrontację z ograniczonością dostępnych zasobów. Wszystkie te decyzje wiążą się z alokacją rzadkich zasobów pomiędzy konkurujące ze sobą cele, stąd też wynika pochwala konkurencji, która lepiej od jakiegokolwiek monopolu rozdziela dostępne środki.[11] Należy tu podkreślić, że podejście ekonomiczne nie zakłada, że racjonalne decyzje są efektem logicznej dedukcji. Aksjomat racjonalności jednostek odnosi się do działań a nie do kierujących nim motywów. Dokonany wybór może być zarówno efektem długotrwałych kalkulacji jak i wynikiem ewolucyjnie wykształconego instynktu, czy metody prób i błędów. „Racjonalność to coś, co ma do czynienia ze środkami i celami oraz z ich racjonalnymi relacjami. Sama racjonalność nie określa, jakie są cele. Pojęcie racjonalności uświadamia nam zgodność lub rozbieżność środków i celów”.[12] Przekonanie, że jednostki mają własne cele i zazwyczaj wybierają właściwe sposoby ich osiągnięcia nie zakłada też, że dysponują one pełną informacją. Założenie, że ich wiedza często jest w dużej mierze niepełna wykorzystuje się w ekonomii do analizowania zachowań, które w innych ujęciach tłumaczy się irracjonalnością, szaleństwem czy np. uprzedzeniami.[13] Co więcej, rozumowanie to „nie wprowadza rozróżnienia między decyzjami ważnymi i mniej ważnymi (jak np. decyzje, w których w grę wchodzi życie lub śmierć, w porównaniu z decyzją wyboru takiego czy innego gatunku kawy) ani też między decyzjami związanymi z jak się ogólnie uważa, z gwałtownymi decyzjami a tymi przy których zaangażowanie emocjonalne jest znikome (np. gdy chodzi o decyzje co do wyboru (...) liczby dzieci w przeciwieństwie do decyzji o

zakupie puszki farby), ani wreszcie między decyzjami podejmowanymi przez osoby o różnych dochodach, różnym poziomie wykształcenia i różnych warunkach rodzinnych”.[14] Możemy je zatem stosować zarówno do analizowania transakcji zawieranych na przygranicznych targach jak i wymian dokonywanych na płaszczyźnie politycznej. Ponieważ w obu tych obszarach podmiotem sprawczym jest racjonalna jednostka w obu będą rządzić te same prawidłowości – rynki konkurencyjne będą zaspokajać preferencje konsumentów efektywniej niż rynki monopolistyczne bez względu na to czy w grę wchodzi rynek aluminium czy system partyjny. Obciążenie podatkiem jakiegoś produktu na rynku doprowadzi do zmniejszenia ilości tego produktu niezależnie od tego, czy chodzi o akcyzę na papierosy, powodującą zmniejszenie ich spożycia, czy też o wymiar kar za przestępstwa kryminalne etc. Dla ekonomisty nie ma zatem różnicy pomiędzy wyborem konsumenta między jabłkami i pomarańczami (ulubiony przykład J. Buchanana), a wyborem między kandydatem A lub B w wyborach powszechnych. W obu dziedzinach działają podobne mechanizmy: zarówno ceny rynkowe wyrażone w pieniądzu jak i ceny nierynkowe zwane w ekonomii cenami-cieniami (z ang. shadow price) będące miarą utraconych możliwości (z ang. opportunity cost) czyli subiektywną wartością tego co musimy oddać by zyskać coś innego, reagują w ten sam sposób na te same bodźce. Jeśli cena jabłek spadnie znacząco w stosunku do ceny pomarańczy, skutkuje to wzrostem ilości sprzedawanych jabłek. Jeśli darowizny na cele kampanii wyborczej będzie można odliczyć w zeznaniu podatkowym od dochodu, więcej osób będzie skłonna je czynić.

Autor: Włodzimierz Gogłóza

Źródło: [Libertarianizm](http://libertarianizm.pl)

OD AUTORA

Copyright is a nine letter word. Wszelkie opinie i komentarze na temat tego tekstu proszę wysyłać na adres wlodek@anarchism.net; mój klucz publiczny można pobrać z <http://libertarianizm.pl/pubring.txt>.

PRZYPISY

- [1] R. B. McKenzie i G. Tullock The New World of Economics, Homewood 1978.
- [2] G. Becker Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich, Warszawa 1990 ; G. Becker i G. N. Becker The Economics of Life. From Baseball to Affirmative Action to Immigration: How Real-World Issues Affect our Everyday Life, Chicago 2000.
- [3] D. Friedman Price Theory. An Intermediate Text, South-Western 1986
- [4] B. Caplan The Economics of Insanity, Fairfax 1998; „Rethinking Thinking”, The Economist, 18 grudnia 1999, str. 63-67; R. Hanson „The Economics of Science Fiction”
- [5] D. Friedman Hidden Order. The Economics of Everyday Life, New York 1997, str. 5.
- [6] Ibidem, str. 4
- [7] G. Becker Ekonomiczna... , op. cit., str. 26-27
- [8] M. Friedman Wolny wybór, Sosnowiec 1994, s. 25
- [9] L. von Mises Human Action. A Treatise on Economics, third revised edition, Chicago, str. 97.
- [10] M. Rothbard Power and Market. Government and the Economy, Kansas City 1977,
- [11] Ze względu na cel tego tekstu nie będę w nim przedstawiał argumentów przemawiających za słusnością tej tezy mając jednak nadzieję, iż efekty czterdziestoletnich doświadczeń z gospodarką planową stanowią jej dostateczne potwierdzenie. Nieprzekonanych odsyłam do pracy prof. Hansa-Hermann Hoppe A Theory of Socialism and Capitalism: Economics, Politics, and Ethics, Boston 1988 i eseju B. Caplana „The Efficiency of Free Competition”

[12] K. Arrow Granice organizacji, Warszawa 1985, str 9.

[13] B. Caplan The Economics of Insanity, Fairfax 1998 ; B. Caplan „Rational Irrationality: A Framework for the Neoclassical-Behavioral Debate”, Eastern Economic Journal 26 (2), Wiosna 2000, str. 191-211.

[14] G. Becker Ekonomiczna... , op. cit. str. 26.