

Neoliberalny mīt konkurencji

22 lutego 2008

„Konkurencja stymuluje sprzedaż, a więc tworzy zbyt dla przedsiębiorstw, co zachęca je do tworzenia miejsc pracy”, przypomina Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Tymczasem zalety przypisywane konkurencji nie mają oparcia w badaniach naukowych, lecz w interesownej wierze, którą szerzy neoliberalna ideologia kapitału. Afirmacja takiego dogmatu pozwala neoliberalnym ekonomistom zdusić wszelką debatę, a kapitałowi, wbrew podstawowym interesom ogólnospołecznym, daje wolną rękę.

Często debatę polityczną utrudniają rzekome „pewniki” ekonomiczne, z których czyni się autorytatywne argumenty. Wykluczają one pewne wątki z pola dyskusji: protekcjonizm, pozytywną rolę przedsiębiorstw publicznych, interwencję państwa itd. Co więcej, ze względu na swój „obiektywny” charakter, rzekomo stoją ponad podziałami politycznymi.

Gdyby „pewniki” ekonomiczne miały podstawę naukową, ich kontestowanie byłoby niemożliwe. Nikomu nie przychodzi do głowy dyskutować praw natury. Jeżeli jednak okazuje się, że podstawy te są wątpliwe, status uzyskany przez nie w dyskusji okazuje się nie tylko oszustwem, ale również antydemokratyczną uzurpacją, bo ustala je mniejszość („eksperci”), zresztą nie ponosząca za nie odpowiedzialności politycznej. Jeżeli badania ekonomiczne pretendują do naukowości, muszą być podporządkowane regułom weryfikacji i ukształtowane przez praktyki argumentacji [1]. Neoliberalna myśl ekonomiczna nie podlega takim wymogom [2].

Głównym pseudopewnikiem, z którym myśl ta występuje, jest rola konkurencji jako podwaliny życia gospodarczego [3], pozwalająca uzasadniać prymat wolnej wymiany w makroekonomii i prymat elastyczności w mikroekonomii. Dlatego neoliberalni chcieli uczynić z niej kardynalną zasadę europejskiego

traktatu konstytucyjnego. Chodzi o jedną z najstarszych debat w nowoczesnej myśli ekonomicznej. Problem nie polega na tym, czy w pewnych okolicznościach i dla uzyskania określonych wyników konkurencja może pozwolić na koordynację różnych działań gospodarczych. Takie postawienie sprawy ma oparcie w realiach. Sęk w tym, że dla liberałów rola konkurencji stanowi dogmat. Nabiera absolutnego charakteru i nie zależy od konkretnych warunków.

Źródłem tego dogmatu są prace twórców XVIII-wiecznej ekonomii klasycznej: Davida Hume'a, Bernarda Mandeville'a i Adama Smitha. Chcieli oni dowieść, że konkurencja między indywidualnymi działaniami, napędzana jak najbardziej egoistycznymi celami, spontanicznie ma pozytywne skutki dla zbiorowości. Taki jest sens pierwszej ogólnej teorii wolnej wymiany opracowanej przez Hume'a, Bajki o pszczołach Mandeville'a i osławionej „niewidzialnej ręki” Adama Smitha.

Argumentacje tych trzech autorów nie wytrzymują jednak krytyki. Hume'owska teoria automatycznej równowagi handlu międzynarodowego, przejęta prawie słowo w słowo przez apologetów Światowej Organizacji Handlu (WTO), opiera się na nierealistycznych hipotezach – szczególnie takich, zgodnie z którymi aktorzy ekonomiczni są natychmiast i doskonale poinformowani, natomiast popyt na bieżąco i bez ponoszenia kosztów jest dopasowany do podaży, a co więcej podobne dopasowania zachodzą w obrębie samego popytu i samej podaży. W istocie należy założyć, że dobra i usługi dają się w pełni zastępować wzajemnie, tak z punktu widzenia nabywcy, jak i z punktu widzenia oferenta. Teza Mandeville'a – że prywatne wady (egoizm, ambicja) często i w sposób niezamierzony zamieniają się w „cnoty zbiorowe”, trochę tak, jak pszczoła buduje ul nie wiedząc o tym i nie chcąc tego – jest czysto literacką konstrukcją. Jeśli chodzi o Smitha, nigdy nie dowiódł on działania mechanizmu „niewidzialnej ręki” (rynku, na którym, lepiej niż w jakimkolwiek przemyślanym systemie, zachodzi żywiołowa alokacja czynników produkcji i konsumpcji). Historyk

Jean-Claude Perrot wykazał, że w próbie skonstruowania dyskursu naukowego kryje się religijna aporia [4].

Ci trzech autorzy, pretendując do sformułowania quasi-naturalnych „praw”, w rzeczywistości dążyli do celów politycznych. Hume chciał dowieść, że w takiej mierze, w jakiej wolna wymiana wszystkim zapewnia pomyślność, sprawia ona, że konflikty między państwami stają się bezcelowe [5]. Zdaniem Mandeville’a i Smitha, żywiołowa organizacja, którą w ich mniemaniu stwarza konkurencja, pozwala obyć się bez oświeconych despotów i ich samowoli. Trudno nie mieć sympatii do pacyfizmu Hume’a, podobnie jak do potępienia despotyzmu przez Mandeville’a i Smitha, ale nie należy mylić instrumentalizacji pseudonaukowego dyskursu, dokonanej w dobrych intencjach, z prawdziwym dowodem naukowym.

W końcu XIX i w XX w. teoria konkurencji się zróżnicowała. Pojawiły się trzy szkoły. Pierwsza, która jeszcze wywiera największy wpływ, za Léonem Walrasem (1834-1910) utrzymuje, że mechanizm ten prowadzi do równowagi między popytem jednych a zdolnością innych do jego zaspokojenia. Vilfredo Pareto (1848-1923) dodał do tego, że z natury rzeczy taka równowaga gospodarcza jest również równowagą społeczną. Istnieje zatem jedna jedyna odpowiedź na rozmaite problemy realnej gospodarki, a konkurencja jest jednocześnie optymalna w sferze gospodarczej i społecznej – co zamyka wszelką dyskusję [6].

Drugi nurt myśli rozwinął się w obliczu różnych problemów, które zrodziła teoria Walrasa-Pareto. Do tego nurtu, nazywanego „austriackim”, należą tacy autorzy, jak Ludwig von Mises i Friedrich von Hayek. Dla nich konkurencja nie jest mechanizmem żywiołowym, lecz neodarwinowskim procesem eliminacji mniej skutecznych rozwiązań.

Wreszcie dla trzeciej szkoły konkurencja jest przede wszystkim dynamiką innowacyjną, która przyspiesza destrukcję starych rozwiązań na skutek pojawiania się nowych, lepiej dostosowanych. Szkoła ta nie powołuje się już na żadną

równowagę: konkurencja jest po prostu narzędziem permanentnej rewolucji, nazywanej „twórczą destrukcją”, w działalności gospodarczej. Joseph Schumpeter (1883-1950), który najbardziej przyczynił się do rozwoju tej teorii, miał takie same ambicje, jak XIX-wieczni myśliciele. Chodziło o to, aby odpolitycznić ekonomię, zastąpić świadome i planowe działania jednostek ludzkich immanentnymi „prawami” [7].

Te trzy szkoły proponują zupełnie odmienne i niezgodne ze sobą ramy, bo jeśli przyjmiemy się hipotezy modelu Walrasa-Pareto opracowane przez Kennetha Arrowa i Gérarda Debreu, którzy w latach czterdziestych i pięćdziesiątych stworzyli nowoczesną formę szkoły neoklasycznej, nie można zaakceptować ani „austriackiej”, ani schumpeterowskiej teorii konkurencji. I na odwrót – ramy hipotez Hayeka kasują wszelkie odniesienia do teorii równowagi. Te trzy teorie, zamiast się kumulować, po prostu znoszą się wzajemnie.

Inna łamigłówka to hipotezy wyjściowe. Nieodzowna w teorii równowagi ogólnej hipoteza, zgodnie z którą podmioty gospodarcze są w pełni i doskonale poinformowane, to absurd, chyba że uważa się te podmioty za wszechwiedzące. A przecież jest to kluczowa hipoteza. Gdy tylko informacja podmiotów jest niedoskonała i asymetryczna, rynek staje się nieskuteczny, konkurencja powoduje destabilizację i nieodzowna okazuje się bezpośrednia interwencja publiczna. Teoretycy wiedzą o tym od dawna [8].

Inne hipotezy, bez których nie mogą obyć się te teorie, też nie wytrzymują krytyki. Model Arrowa i Debreu zakłada, że hierarchia preferencji jednostek jest niezależna od kontekstów i sytuacji osobistych. Jeśli wolimy dobro A, a nie dobro B, oraz dobro B, a nie dobro C, znaczy to, dzieje się tak we wszelkich okolicznościach i że w obliczu takich samych wyborów nasze reakcje zawsze są niezmiennie. W procesie selekcji, który wyobraził sobie Hayek, preferencje ciągle są identyczne, bo aby dokonywała się selekcja, nasze doświadczenia muszą być zupełnie porównywalne i między dwoma doświadczeniami nie

możemy zmienić zdania na temat tego, co preferujemy. Wszystkie nasze dawne i niedawne doświadczenia muszą również pozostawiać po sobie identyczne wspomnienia. Gdybyśmy chcieli wyrazić to w języku matematycznym, powiedzielibyśmy, że reagujemy na średnią naszych minionych doświadczeń, a nie na konkretny punkt szczytowy.

Model schumpeterowski wymaga, aby wstrząsy wywołane przez innowacje nie miały wpływu na strukturę naszych preferencji. Preferujemy korzyść, a nie bezpieczeństwo – albo na odwrót. Stosunek między stopniami naszej satysfakcji się nie zmienia, nawet jeśli gamy możliwych usług, które świadczą nam nowe dobra, bardzo różnią się od gam usług, które świadczyły nam stare dobra.

Od lat siedemdziesiątych XX w. te wszystkie hipotezy odnoszące się do zachowań jednostek wystawiono na próbę [9] i wszystkie unieważniono na podstawie zaprotokołowanych i powtarzalnych testów, a więc w takich samych warunkach, jakie cechują eksperymenty naukowe.

Tak więc, gdy mamy do wyboru dwa zabiegi medyczne, nasza preferencja zmienia się zupełnie w zależności od tego, czy ich skutki wyraża się w nadziei przeżycia po operacji, czy, przeciwnie, w ryzyku zgonu. Podobnie cena, którą jesteśmy gotowi zapłacić za jakieś dobro, nie równa się cenie, za którą jesteśmy gotowi się go pozbyć. To, czy preferujemy korzyść, czy – przeciwnie – bezpieczeństwo zmienia się gwałtownie. W obliczu takich samych gier loteryjnych, których rezultaty raz wyraża się w pieniądzu, a innym razem w naturze, osoby poddane eksperymentom regularnie zmieniają strategię, choć przecież zakłada się, że będą reagować tak samo. Wreszcie, szybciej zapominamy ostry, ale bardzo krótkotrwały ból niż średni, ale stały ból, którego doznajemy na badaniach lekarskich. Te rezultaty obalają hipotezy modelu neoklasycznego (stałość preferencji i strategii), a także modeli hayekowskiego i schumpeterowskiego.

Nasze preferencje faktycznie określa kontekst wyboru (framing effect) lub nasze bogactwo materialne (endowment effect). Nasz system poznawczy bardziej reaguje na punkty szczytowe niż na postępujące ewolucje, a wprowadzanie nowych elementów nieustannie pociąga za sobą przebudowę naszych modeli wyboru.

Zmasowane i bezsporne unieważnienie modelu „indywidualnego podmiotu”, którego reakcje miały być przewidywalne bez względu na kontekst i sytuację – a więc hipotezy leżącej u podstaw tych teorii – z pewnością jest jednym z najważniejszych osiągnięć minionych trzydziestu lat w dziedzinie nauk społecznych. Należy podkreślić, że większość ekonomistów obrała strategię negowania wyników tych badań, które skutkują radykalną destabilizacją ich modeli. Tak postępując pokazują, że przestali być uczonymi [10]. Okazuje się, że rola konkurencji jako podwaliny organizacji działalności gospodarczej nie jest hipotezą, lecz wiarą typu religijnego.

Na początku XXI w. powracamy więc do sytuacji z końca XVIII w. Uprawniony projekt naukowy – badanie sposobu, w jaki społeczeństwa ludzkie produkują, wymieniają i konsumują – zdefraudowano w czysto ideologicznych celach. Dodajmy, że w świetle przeróżnych skandali, w które byli zamieszani „eksperci” w związku z prywatyzacjami w Rosji [11] czy aferami związanymi z Enronem, WorldComem i Parłamatem [12], cele te wydają się znacznie mniej szlachetne niż te, do których dążyli Hume, Mandeville i Smith...

Niektórzy ekonomiści, prostytuując w ten sposób swoją dyscyplinę czy to dla blichtru władzy, czy dla brzęczącej monety, popełnili podwójną zbrodnię moralną. Po pierwsze, przeciwko demokracji, starając się przedstawić mit, który sieje spustoszenia społeczne, jako prawdę naukową, bezsporny „pewnik”. Po drugie, przeciwko samej idei badań naukowych, dyskredytując w oczach wielu prawowitość prawdziwie naukowych badań w dziedzinie ekonomii.

Autor: Jacques Sapir

Tłumaczenie: Andrzej Staroń i Zbigniew M. Kowalewski
Źródło: „[La Monde diplomatique](#)” (edycja polska) nr 6/2006

PRZYPISY:

1. B.J. Caldwell, „Economic Methodology: Rationale, Foundations, Prospects”, w: U. Mäki, B. Gustafsson, Ch. Knudsen (red.), Rationality, Institutions and Economic Methodology, Londyn – Nowy Jork, Routledge 1993.
2. Patrz D.M. Hausman, The Inexact and Separate Science of Economics, Cambridge, Cambridge University Press 1994, zwłaszcza rozdz. 13.
3. Patrz F. Lordon, „Et les lendemains n’ont pas chanté”, Le Monde diplomatique z maja 2005 r.
4. J.-C. Perrot, Une histoire intellectuelle de l’économie politique, Paryż, Editions de l’EHESS 1992, s. 141-142.
5. Patrz analizę dialogu Hume – Turgot u J.-C. Perrot, Une histoire intellectuelle de l’économie politique, s. 237-255.
6. Patrz J. Sapir, Les trous noirs de la science économique: Essai sur l’impossibilité de penser le temps et l’argent, Paryż, Albin Michel 2000.
7. J. Généreux, Les vraies lois de l’économie, Paryż, Seuil 2002.
8. Patrz S.J. Grossman, J. Stiglitz, „On the Impossibility of Informationally Efficient Markets”, American Economic Review t. 44 nr 2, 1980, s. 451-463.
9. D. Kahneman, „New Challenges to the Rationality Assumption” i A. Tversky, „Rational Theory and Constructive Choice”, w: K.J. Arrow, E. Colombatto, M. Perlman, Ch. Schmidt (red.), The Rational Foundations of Economic Behaviour, Nowy Jork, Saint Martin’s Press 1996.

10. D.M. Hausman, The Inexact and Separate Science of Economics, rozdz. 13. Patrz również H. Henderson, „Prix Nobel, l'imposture”, Le Monde diplomatique z lutego 2005 r.

11. N. Bachkatov, „Le Kremlin contre les oligarques”, Le Monde diplomatique z grudnia 2003 r.

12. Th. Frank, „Enron aux mille escroqueries”, Le Monde diplomatique z lutego 2002 r.