

היופי האבסולוטי של כלכלת ישראל

לפני כמה שנים ערך פרופסור אריאל רובינשטיין, כלכלן מאוניברסיטת תל-אביב וחתן פרס ישראל, ניסוי בסטודנטים. הוא הציג לפנייהם תרחיש כלכלי מהסוג שלעתים מתואר בעיתונות הכלכלית. במפעל מסוים יש ירידה ברווחים עקב ההאטה הכלכלית. הנהלת המפעל שוכרת חברת ייעוץ המתמחה בעסקים חולים. חברת הייעוץ מציגה למנהלי החברה שורה של חלופות. החלופות, כך מציע הניסוי של רובינשטיין, כוללות שני מספרים, כל אחת: מספר המפוטרים והרווח הצפוי. אם יפטרו את כל העובדים, המפעל יפסיד. אם לא יפטרו אף אחד – הרווח ירד. יתר החלופות נעות בתחום שבין פיטורי כל העובדים לבין פיטורי אף אחד. לכל כמות של מפוטרים הוצמדה בניסוי תחזית רווח. הסטודנטים התבקשו להשיב על שתי שאלות מרכזיות: האחת, מה לדעתך תחליט ההנהלה? השנייה – מה הפתרון המועדף? רובינשטיין התמקד בסטודנטים לכלכלה, למינהל עסקים, למשפטים, למתמטיקה ולפילוסופיה, וביקש לבדוק אם יש הבדל בין התשובות של הסטודנטים בהתאם להתמחות בה בחרו בלימודיהם. לשאלון אין, כמובן, "פתרון נכון". הפתרון שבו בוחר הנבחן מותנה בהעדפותיו ביחס לפיטורי עובדים ורווחים.

השאלה הראשונה, כזכור, היתה "מה לדעתך תעשה הנהלת המפעל?" התשובה עליה מלמדת האם הסטודנטיות הבינו את התרגיל. הרוב קלע לתשובה שהנהלה היתה בוחרת. ליתר דיוק: לא נמצא הבדל בין התשובות של הסטודנטיות לכלכלה לאלה של הסטודנטים לפילוסופיה באשר לתחזית לגבי התנהגות המנהלים. לעומת זאת, היו הבדלים של ממש בתשובות הסטודנטים באשר למהלך המוצע על ידם. הסטודנטים לפילוסופיה היו ה"חברתיים" מכולם. לשיטתם, הפתרון הנכון יהיה לצמצם למינימום את מספר המפוטרים ובכל זאת להשאיר רווח סביר למפעל. הסטודנטים למשפטים, מינהל עסקים ומתמטיקה התמקמו "מימין" לתלמידות הפילוסופיה. בקצה הימני ישבו הכלכלניות. ולא, הן לא הציעו לפטר את כולם. זה, כאמור, היה מביא את המפעל להפסד. הן בחרו בחלופה שלפיה מספר המפוטרים יהיה כזה התואם את הרווח המרבי. חשוב לציין כי תלמידי המתמטיקה חולקו לשתי תת-קבוצות; הראשונה קיבלה את

התרגיל בניסוח זהה לכלל הסטורדנטים, כלומר הוא הוצג באופן מילולי. תת הקבוצה השנייה קיבלה את התרגיל בניסוח מתמטי, כלומר בצורה של פונקציה מתמטית, המנוסחת באותיות לטיניות, הקושרת בין מספר המפוטרים לרווחים צפויים. התשובות של תת הקבוצה הזו היו דומות לאלה של הכלכלנים.

אפשר כמובן להתבשם מהעובדה שהכלכלנים פותרים קושיות באופן מתמטי "טהור", כלומר "מדעי". אלא שהאמת פשוטה יותר. בבתי האולפנה לכלכלה, כלומר בכל אוניברסיטה, מכללה ומגמת כלכלה בבתי ספר תיכוניים, מלמדים כלל יסודי של "יעילות": מטרת המפעל היא למקסם את הרווח שלו. זה בדיוק מה שעשתה כמעט כל מתמטיקאית אשר קיבלה שאלון מנוסח בשפת הפונקציות. היא לא ראתה עובדים. היא ראתה פונקציה. כל תלמיד מתמטיקה יודע שפונקציה יש "לגזור" (הגזירה היא סוג של מניפולציה מתמטית, משהו כמו "לצמצם"). בתהליך הגזירה מחשבים אילו ערכים של רווח ומפוטרים יש להציב בפונקציה כדי לקבל ערכים מקסימליים או מינימליים. וזה בדיוק מה שמלמדים בחוגים לכלכלה – שרווח מקסימלי הוא היעד העסקי של מפעל. הניסוי היפה של רובינשטיין מלמד כי הכלכלנים לא הפעילו שיקול דעת נקודתי. בעוד שהפילוסופים והמשפטנים, ואפילו תלמידי מינהל עסקים, באמת התעניינו במספר המפוטרים ובהשפעת הפיטורים על הרווח, תלמידי הכלכלה לא ראו עובדים, לא שמעו עובדים, ובעיקר לא התעניינו בהם. הם רק ביצעו את חובתם המקצועית, כפי שהיא נלמדת באוניברסיטה: להיות "יעילים" ולהגדיל ככל האפשר את הרווח. ואם בתהליך יצירת הרווח המרבי יפוטרו עשרים עובדים ולא עשרה, אין מה לעשות. צריך להיות יעילים, לא?

מהו יופי אבסולוטי?

נרמה שאין כמו לימודי הכלכלה כדי ללמד כיצד מתבצעת אינדוקטרינציה. העניין המרכזי אותו מנחילים הלימודים באוניברסיטה הוא קונספציה התנהגותית (מודל, בלשון הכלכלנים). על פי הקונספציה הזאת העולם בנוי מצרכנים ויצרנים. הצרכנים הם יצורים אוטונומיים, שיש להם מטרה בחיים: להגדיל ככל האפשר את רווחתם או תועלתם או את רווחיהם. הם יודעים היטב מה קורה בעולם מסביבם, והם רציונליים מאוד בהחלטות שלהם, שמטרתן להפיק תועלת מרבית. ויש יצרנים. של עגבניות, של טלוויזיות ושל שירותים משפטיים, המוכנים למכור את מכולתם, וגם הם מאוד רציונליים בשאיפתם למקסם את רווחיהם. אם מניחים לצרכנים וליצרנים לפעול להשגת מטרתם – קוראים לזה תחרות חופשית – מתקבל מצב שהוא אידיאלי גם לאלה וגם לאלה. שימו לב לתהליך האינדוקטרינציה: בונים מבנה מחשבתי, מעין יופי

אבסולוטי, ואז חוזרים למציאות – שהיא הרבה פחות יפה – וכופים עליה את המודל המחשבתי. התוצאה היא תמיד אותה תוצאה: כל בוגר ומוסמך כלכלה יאמר יום-יום, כמתפלל אדוק, כי הפתרון לכל מצוקותינו הוא תחרות. ואלמלא היו אצלנו איגודים מקצועיים וממשלה – הידועים כמפריעים לתחרות – עולמנו היה יפה ואבסולוטי, ממש כמו המודל המחשבתי.

בשלהי האביב האחרון עבר עלינו שבוע של הפסקות חשמל יזומות. הביקוש באותה עת היה גבוה מזה שחברת החשמל היתה יכולה לספק. מרבית ה"מומחים", כלומר הכלכלנים, ידעו בדיוק מה הסיבה: אין תחרות. ומה קרה למשל בקליפורניה לפני כמה שנים? שם יש תחרות, ובכל זאת היו שם הפסקות חשמל. ומה קרה באיטליה? השוואות לא עובדות במודל הזה, ואת הכלכלנים אי אפשר לבלבל עם עובדות. עם זאת, חשוב להבין את המשמעות החברתית של "תחרות" במדינה שבה אין תחרות – מין ברית המועצות שכזו. אצל הקומוניסטים האלה העדר התחרות העביר את האחריות לחברה, לממשלה. אם אין עגבניות, אז הממשלה לא בסדר. כאשר העולם הוא "תחרות" אזי בפולין החדשה והקפיטליסטית לא רק שלא צריך ממשלה – כלומר התארגנות חברתית מודעת לצורך הסדרת העניינים שלציבור יש עניין בהם – אלא שלממשלה שקיימת אין כל אחריות, אם במקרה ייווצר מחסור בעגבניות. במצב של תחרות, כלומר במצב המחשבתי הזה, העדר העגבניות משקף את "הרצון הכללי של השוק הכלכלי החופשי". ואם אין עגבניות – אז זו לא בעיה בכלל.

זה מה שמסתתר מאחורי תאוות התחרות: הרצון להתנער מאחריות קולקטיבית. במצב קומוניסטי (לרבות מדיניות הרווחה בנוסח שהונהג במערב אירופה בשנים הראשונות לאחר מלחמת העולם השנייה) יש מדינה ועליה מוטלת אחריות. במצב של תחרות לא צריך ממשלה (היא רק מפריעה) ולכן אין אחריות.¹

1 אחר העניינים בהם מתגאה ח"כ רן כהן (מרצ) הוא חוק הדיור הציבורי. החוק קובע כי דייר בדירה של עמידר, עמיגור ושאר החברות שמספקות דיור מוגן, יכול לרכוש את הדירה בה הוא מתגורר במחיר מוזל. החוק מהווה את אחת הדוגמאות הבולטות להצלחה חקיקתית מטעם השמאל הישראלי. ואולם, התנהגותה המטופשת של הממשלה בעניין החוק (וזה עניין אחר) מתגמרת מול ביקורת התבונה הסוציאליסטית של רן כהן ודומיו. כי מה יש לנו כאן? הימין מפריט בנקים, השמאל מפריט דירות. בשתי ההפרטות יש זילות של רכוש ציבורי: הפקר המוצע למכירה. בשתי הדוגמאות אין לקניין ציבורי זכות קיום, ואין מקום לדרישה של השמאל לשפר את מצב הדיור, או להשקיע בו עוד כסף ציבורי. כך מסכים החכם השמאלי של מרצ עם החכם הימני של הליכוד, כך בלע השמאל את התיאולוגיה הימנית. ואין זה מקרה בודד. אחר המאבקים המשפטיים המעניינים היה מאבקה של "הקשת המזרחית" נגד תאוות הקרקעות של קיבוצים ומושבים. מינהל מקרקעי ישראל, הגוף המנהל קרקע ציבורית (לא פרטית), ביקש לחוקק הוראה המתירה לאדם, לקיבוץ או למושב, שחכר קרקע לחקלאות, לשנות את ייעודה (בדרך כלל לבניית קוטג'ים ושטחי מסחר) ולקבל בגין כך "פיצוי" מהמדינה – בערך רבע משווי הקרקע. מרדע מגיע לחקלאי "פיצוי" על החלטתו להפסיק להיות חקלאי? ואם מגיע, מרדע על פי שווי הקרקע, ולא שווי התפוקה החקלאית? זו היתה מהות העתירה של "הקשת המזרחית" לבג"ץ. באחת

עניין של חוק וסדר

כל זה מתנהל בשקט ובשלווה במעין כנס קיסריה מתמשך שבו נפגשים "ראשי המשק" ודנים בכובד ראש בשאלה איפה בדיוק אנחנו עדיין "מקולקלים" ולא נותנים לתחרות את המקום המכובד לו היא ראויה. עד שמגיעים לביטחון. כלומר בישראל זה ביטחון. בארצות הברית זה חוק וסדר. אבל המשותף לכל משקי התחרות הללו הוא הקניין הפרטי. כדי להבהיר את הנקודה הזאת, הבה נחזור לרגע אל הכלכלן הלומד ומלמד את האוטונומיה של הצרכן, זה הפועל למען מיקסום התועלת. נתאר לעצמנו מצב שבו, באופן מוזר, תמוה אפילו, התבגר כאן איזה צרכן אוטונומית-תועלתני שכוה, המחליט כי אינו רוצה ביטחון, כלומר אין הוא רוצה את ההגנה שמספק יצרן הגנות ידוע בשם צבא ההגנה לישראל. תחילה טוען התמהוני שלנו כי אינו רוצה לצרוך את המוצר הקרוי "הגנה" או "ביטחון". מגיע לי, ממשיך התמהוני, יחס רומה לזה שמקבל הצמחוני: ההוא לא מחויב לצרוך בשר, ואני לא מחויב לצרוך "ביטחון". לא רוצה, וזהו. לפעמים יש גם תמהוני מסוג אחר. הוא אמנם רוצה לצרוך ביטחון אבל לא את הביטחון הזה. כלומר לא את ההגנה שהיא פרי תפוקתו של היצרן הידוע בשם צה"ל. כמו למשל אחד מעשירי סביון או שכונה מוצלחת אחרת, שיש לו חברת שמירה פרטית, גם הוא רוצה לקנות ביטחון מיצרן אחר. מדוע כופים עליו לקנות ביטחון ממונופול בשם צה"ל, בעוד שידוע – ראו מקרה חברת החשמל – שמונופול הוא דבר מתועב?

אהה, עכשיו קחו את הטענה הזאת אל הכלכלן המצוי, ועולם של תירוצים מופלאים ייפתח בפניכן. התשובה הרי ידועה מראש: ככל שהמדינה "תחרותית" יותר, ככל שהיא תומכת יותר בקפיטליזם צרוף ובצמצום מעורבותה של הממשלה בחיי אזרחיה, ככל שהיא מיננית יותר, שונאת קיצבאות זיקנה ופנסיה ממלכתית – אזי יש לה גם תקציבי צבא ומשטרה גדולים יותר. משום מה, דווקא המדינה שהשקפת עולמם של מנהיגיה היא הקרובה ביותר למודל היופי האבסולוטי, משום מה דווקא אותה ארצות הברית, מוציאה את הסכומים הגבוהים ביותר בעולם על צבא ומשטרה. לארצות הברית הזאת לא היו אפילו אויבים של ממש מאז גורשו ממנה חייליו של המלך ג'ורג' השלישי. מה זה משנה? כאן ממשלה של צבא ומשטרה היא דבר טוב.

הפרשיות הדרמטיות במשפט הישראלי זכתה "הקשת" לתמיכת היועץ המשפטי לממשלה, ויחד זכו בניצחון בבית המשפט העליון. קניין ציבורי, למדנו, אינו הפקר ליזמים פרטיים גם כשהם קלאים בוני ארצנו. לפחות פרסום וזה מהלך שנרקם, תוך כדי הריון המשפטי, בין כמה מבכירי "הקשת המזרחית" לראשי התנועה הקיבוצית. במהלך זה הושגה הסכמה לפיה ויתרה ה"קשת" על העתירה, ואילו הקיבוצים הסכימו להתחלק בסכומי ה"פיצוי" עם "עוירות פיתוח ושכונות מצוקה". מה אנחנו למדים מכל זה? שאפילו חלק מאנשי "הקשת המזרחית" חשבו שלעזאזל העיקרון (קניין ציבורי), ויחי הכסף – ובלבד שהוא ילך ליקירנו. קניין ציבורי? שקשוש. חשוב שקהילת הבוחרים שלי תקבל ביס מהעוגה.

התירוצים מרובים. למשל, ביטחון הוא "מוצר ציבורי", כלומר מוצר (או שירות) שאי אפשר לצרוך אותו באופן אינדיווידואלי. יש בזה משהו, אבל זה תופס, למשל, גם ביחס לבריאות. מי שאינו מקפיד בבריאותו (בניח שאין לו כסף לקנות תרופה) עלול לגרום למחלות גם אצל שכנו. מחלות הן הרבה פעמים "נוק ציבורי" באותו מובן שבו ביטחון הוא "מוצר ציבורי". ובכל זאת אין זה מפריע למומחים לכלכלה לצדד במערכת בריאות פרטית, "תחרותית ויעילה" כמו מערכת העגבניות. הכלכלנים הללו מחפשים הצדקות במקום שבו לכל היותר הן דחוקות. הרי יש לנו, כידוע, בעיות עם אסלאם פונדמנטליסטי-טרוריסטי-אש"פיסטי וכו'.

הקניין של הירשזון והקניין של באפט

ובכל זאת, מדוע נשמר המונופול של המדינה הקלוקלת דווקא בצבא ובמשטרה? מדוע רק שם יש הצדקה לארגון מונופולי? משום שיש למונופול הוזה תפקיד בהגנה על הקניין. בשביל הגנה על הקניין מוכן הקפיטליסט, חובב התחרות "החופשית", למכור את כל עקרונותיו. התחרות גזה למען הקניין הפרטי. מובן שלא כל קניין ראוי להגנה בעולמם של הכלכלנים. קניין ציבורי, למשל, ראוי להפרטה. רק אחרי שיופרט – יזכה להגנה. ועד שיופרט – הוא יקולל, יבוזה ובעיקר יקולקל, כדי שהכל ישנאו אותו ויעבירו אותו לידיים פרטיות, יעילות ותחרותיות.

חינוך ציבורי הוא סוג כזה של קניין מבוזה. לכן ראוי להפריטו. נכון שבית ספר פרטי עולה למשתמש הרבה יותר מבית ספר ציבורי, ונכון שבית ספר פרטי הוא הוכחה ניצחת לכלל הקובע כי אבות אכלו בוסר (כלומר אין להם כסף לחנך את הילדים), ושיני בנים תקהינה (והם יהיו עוד יותר עניים), ונכון שבמקרה כזה התחרות הכלכלית הכליך נחוצה נפתחת בנקודות מוצא שונות, אבל אלה הם פרטים שוליים בעולמם של הכלכלנים. על פי ערכי העולם הזה, חינוך ובריאות מוזנחים רק כל עוד הם ציבוריים. בעולם הכלכלני הזה, בשלב הבא, אחרי שהבנו את התועלת שבפרטי ואת הנזק שבציבורי, עלינו להפעיל את מה שנשאר ציבורי למען הפרטי, היעיל והתחרותי. אחת הדוגמאות המאלפות ביותר היא אותה עיסקה בה רכש אמריקאי עשיר, וורן באפט שמו, את ישק"ר – מפעל לעיבוד מתכות ישראלי שנמצא בבעלות משפחת ורטהיימר – תמורת ארבעה מיליארד דולר.

אפשר היה להבין מדוע התקשורת מוצאת בעיסקה שלל רב. אחרי הכל, העיסקה נחתמה בין עשירים, כלומר סלבריטאים. היתה בה המון גאווה לאומית, כי הנה הגוי מתלהב מייצור ישראלי, ויש עיתונאים שכותבים משרדים מפרשנים כמה זה טוב ל"משק", כלומר לנו. אבל לא מיותר לספר כאן איך רוב העיתונאים שדיווחו על הפרשה

המופלאה תודרכו ומומנו בידי המוכרת, משפחת ורטהיימר. המשפחה הנאמנה הזמינה כרטיסי טיסה, בתי מלון ואירוח כיד המלך, כדי להבטיח דיווח הוגן וראוי על מה שראוי שיהיה. לא, לא מדובר בשוחד חס ושלום, כי הרי העיתונאי לא יוכל לדווח על עיסקה, אם לא יעמוד בקוקטייל עם באפט וביל גייטס ושאר שועי המניות.

אבל העיתונות איננה הסיפור כאן. על פי עדותו של מנכ"ל משרד ראש הממשלה, הוא והבוס דווחו, בידי ורטהיימר, על העיסקה, חודשיים קודם לפירסומה. ולא לשם רכילות או מידע חיוני סיפר ורטהיימר לאולמרט על הנרקת. לא ולא. העניין קצת פשוט מזה: ורטהיימר ביקש מראש הממשלה (שהיה גם שר אוצר) ייעוץ: כיצד אפשר לצמצם למינימום את חבות המס – אם בכלל יש כזו.

ואכן, כך היה. ראש הממשלה ומנכ"ל רתמו לרשימת יודעי הסוד את מנהל רשות המסים ומנהל רשות ההשקעות, שהתייעצו, נברו וייעצו איך לצמצם בתשלומי המס. מקובל אמנם לחשוב שמנהל רשות המסים תומך בהעמקת גביית המסים, הוא הרי בודק בקבלות ובספרי חשבונות כדי לגלות מעלימים למיניהם. אהה, לא תמיד. כאן עשה המנהל עבודה של משרת ציבור נאמן. ואם יש אורח שמבקש לשלם פחות מסים, נניח מיליארד דולר פחות, אז נותנים לו ייעוץ. ואיך זה שאנחנו לא ירדעו שמנהל רשות המסים מעניק ייעוץ במניעת תשלומי מסים? כנראה שלא קראנו את הקטלוגים הנכונים.

כך אמר שר האוצר ב"כנס קיסריה", אותו כנס שאמור לעצב את המפה הכלכלית שלנו: "אם לא די בכך, רק לפני מספר שבועות התבשרנו בגאווה על עסקת 'ישקר'. גדול המשקיעים בעולם, מר וורן באפט, רכש סמל 'כחול לבן', ובכך נתן ביטוי, קבל עם ועולם, למה שכולנו יודעים ומרגישים: התעשייה הישראלית נמצאת על המפה!". שימו לב: כמה "אנחנו" גאים ברכישה. אמנם רק מר באפט הגדול יקבל ממר הירשזון, כלומר באמת מ"איתנו", מיליארד דולר בהטבות מס, אבל הגאווה היא "שלנו". ומי שחושב כי רק באפט צריך להיות גאה, כי רק הוא תיחמן ממשלה שלמה שתעביר לו מיליארד צנוע – טועה. באפט הוא משקיע גדול, ואנחנו גאים שבחר בנו. אולי משום כך אנחנו מצניעים עובדה זעירה: הוא בחר בנו, אחרי שהבטחנו לו מיליארד דולר.

אחרי כל זה ראוי לחזור למקורות, ולשאול באיזו מידה היופי האבסולוטי של המודל הכלכלי התחרותי הוא באמת כליכך יפה, וכליכך אבסולוטי.

כמה עולה מלכפון

בשנים האחרונות הוענקו שני פרסי נובל בכלכלה לשני "חריגים". האחד, ג'וזף סטיגליץ, חקר ומצא כי בשוק המכוניות המשומשות אין תחרות אמיתית. בתחרות אמיתית, זו הלקוחה מן המודל המחשבתי של היופי האבסולוטי, כמות הידע של המוכר

והקונה על המוצר היא שווה. זהו התנאי היסודי הדרוש לצורך ביצוע החלטה רציונלית מצד הקונה, במסעו לעבר מקסום התועלת, או הכסף, או הרווחה האישית שלו או שלה. בשוק המכוניות המשומשות, כך הראה חתן הפרס המאושר, אין זה כך. אבל אין זה כך לא רק בשוק המכוניות המשומשות. האם על מכונית חדשה אני יודע יותר מאשר על משומשת? סטיגליץ, לשעבר כלכלן סורר בבנק העולמי, זכה ליוקרה כלוחם בשורות האופוזיציה של מודל "היופי האבסולוטי". הוא היה מאלה שטענו כי אותה ארצות הברית של אמריקה, וקרן המטבע הבינלאומית, והבנק העולמי, כל אלה אינם פועלים לטובתן הכלכלית של מדינות שגורלן לא שפר עליהן.

חתן הפרס השני, דניאל כהנמן, מעניין הרבה יותר. הוא שייך לאסכולה המתעקשת על כך שהאדם הרציונלי, הממקסם תועלות, הוא עוף נדיר. ההומו אקונומיקוס המצוי הרבה יותר אהבל, וההחלטות שהוא מקבל היו מתקשות לעמוד במבחן היופי הרציונלי. באסכולה זו עורכים ניסויים בבני אדם – עניין שכלכלנים ארציים יותר נמנעים מלעשות. האחרונים מעדיפים יצורים כמו תוצר מקומי גולמי, אינפלציה, יצוא, השקעה, אופציות. בני אדם – לא. ובכן, אחד המבחנים לטיב הרציונליות האנושית הוא כזה: מציבים בפני נבחנים מוצר, נניח מלפפון. שואלים אותם מהו לדעתם מחיר המלפפון. "את התשובה אנא כתבו על דף הנייר המצורף. אך אנא, בטרם תשיבו, כתבו בבקשה את שתי הספרות האחרונות של תעודת הזהות שלכם." זה כל הניסוי. פשוט ואלגנטי ונוסה רבבות פעמים.

מה הממצא? ובכן, מי ששתי הספרות האחרונות של מספר הזיהוי שלו קטנות, ינקוב כרגיל במחיר נמוך למלפפון. מי שספרותיו גדולות – יפריז בהערכת מחיר המלפפון. מה הקשר בין מחיר המלפפון למספר תעודת הזהות? שאלה טובה. הפסיכולוג המצוי יענה כי אדם מושפע מהאירוע האחרון שקרה לו. במקרה זה – רישום מספר תעודת הזהות. מבחינת הכלכלן זו בעיה. אם הצרכן הולך לקנות מלפפון, ולפתע פוגש בחבר שמספר לו כי הרוויח בפיס 700, הוא יסכים לקנות מלפפון ב-7, אף על פי שהמחיר הנפוץ הוא 2. הצרכן איננו רציונלי, והתחרות בשוק היא בדיחה, והתוצאה היא אינפלציה מלפפונית שתשפיע אולי על שערי הריבית. ולא תאמינו לאן כל זה יכול להתגלגל.

ואיך משפיע עלבון על ריבית?

בכנס של האגודה הישראלית לכלכלה תיאר חתן פרס נובל אחר, ישראל אומן, את מסע הייסורים של משחק האולטימטום. במשחק זה יושב פלוני בחדר, ומקבל, נניח, 100 שקלים שעליו לחלקם בינו לבין אלמוני – משתתף שני הנמצא בחדר הסמוך. השניים אינם מכירים איש את רעהו, ולמעט הגשת ההצעה (משהו כמו 90% לי 10% לך), ולמעט

האמירה: מסכים (או לא מסכים), לא עוברת כל תשדורת בין השניים. לבטח אין משא ומתן. משהוגשה ההצעה לחלוקת הכסף חייב המשתתף השני לומר אם הוא מסכים או לא מסכים. אם יאמר שאיננו מסכים – אף אחד מהם לא יקבל דבר.

זהו משחק בעל סיבוב אחד בלבד, ושיחקו בו רבבות אנשים במסגרת הניסויים הכלכליים בבני אדם. הכלכלן הרציונלי בעל מודל התועלת המרבית יודע היטב איך יסתיים המשחק: המשתתף השני יאמר כן לכל הצעה שאיננה אפס. הוא יאמר כן לשקל אחד, ל-10 שקלים ולכל מספר אחר. מדוע? כי כאשר יאמר כן יקבל משהו שלא היה לו קודם לכן – זוהי ההגדרה האולטימטיבית לשיפור מצב כלכלי.

בפועל אין זה עובר. בממוצע, סיפר אומן, אנשים מסרבים לכל הצעה הקטנה מ-35%. מדוע אנשים מתנהגים בצורה כליכך לא רציונלית? התשובה המקובלת היא עלבון. במצב של עלבון אדם מסרב לקבל מתנה, ואף שמח להעניש את נותנה. האם ההסבר הזה נכון? קשה לדעת. אם העלבון משחק תפקיד בכלכלה, אזי הכלכלנים נמצאים בצרה צרורה. לך תדע איך העלבון משפיע על הריבית. ועל האינפלציה? ועל הרווחה?

כאשר כלכלן מצוי מתיז בפרהסיה טענה כלכלית בסגנון "צריך לקצץ בקיצבאות ולשלוח אותם (את מקבלי הקיצבה) לעבוד", הוא מסתמך בין השאר על הטענה שלפיה אנשים לא יסרבו למתת בן 10 שקלים, בטח לא בגלל עלבון. מי שמשקלל עלבון בהתנהגות הכלכלית, שומט את הקרקע מתחת לטענת הקיצבה-עבודה. כלכלנים נשענים אפוא על תיאוריה בעייתית, שממנה הם משליכים על מציאות המתעקשת להתנהג אחרת מכפי שנקבע בתיאוריה. עד לפני שנים ספורות ידע כל כלכלן להשיב על השאלה "כיצד משפיעה העלאת הריבית על המחירים?" בעזרת תשובה פשוטה: "דרך הכסף, כמובן." התהליך המכני שבו מתגלגלת ריבית, דרך כסף, למחירי מלפפון, אינה מעניינת במיוחד. אבל מעניין שכמעט בכל מקום, לבטח בישראל, הכסף הומק מהסיפור הזה. לא מכבר נשאל נגיד בנק ישראל, סטנלי פישר, המומחה מספר 1 לריבית, על הקשר ריבית-אינפלציה והוא השיב ביושר: "אני לא יודע איך זה עובד, אבל זה עובד." ובתמצית: בהרבה מקרים כלכלנים טוענים טענות נטולות בסיס מדעי. אך זה לא מפריע להם לטעון שהם מדברים בשם המדע, בשם היעילות, ובשם הטוב.

אחד ממושגי היסוד בהטפה הכלכלית המקובלת הוא התחרות. פעם, בימי שלטון מפא"י, לא היתה תחרות, והיה רע, כך לפחות טוען התיאור המקובל. עכשיו, כשסוף סוף נפטרנו מהמפא"יניקים (שהרי רובם המירו את דתם לקפיטליזם) צריך תחרות, כדי שיהיה טוב. איך יודעים? זה חלק מאותה תיאוריה קלושה שמתעקשים ללמד באוניברסיטה ולהטיף לכולנו באמצעות פרשנים מלומדים לענייני כלכלה.

תחרות מחשמלת

בתיאוריה, אותה תחרות נמדדת בעזרת כלי אחד. איך יודעים שיש תחרות? ובכן, תחרות היא מצב שבו אף יצרן אינו יכול להשפיע על מחיר המוצר. הבה נחזור למציאות שלנו ונחפש בה מקום אחד שבו היצרן מנוע מהשפעה על המחיר. קשה. זה קורה אולי בסחר המלפפונים, אבל כאן פחות או יותר זה גם מסתיים. המקום היחיד שבו היצרן אינו יכול להשפיע על מחיר המוצר שלו הוא במונופול. כדי להתגונן מפני מצב המוגדר כאנטי תחרותי, חוקקה הכנסת חוקים השוללים מהיצרנים המונופוליסטים את יכולתם לקבוע מחיר. וכך, את מחיר המים קובעת ועדה של הכנסת, ובעתיד תוקם רשות מים שתעשה כן. ובחשמל, כבר שנים קיימת רשות חשמל, גוף ציבורי המנוהל בידי פקידים שלכם אטום לסבלה של חברת החשמל, ולכן הוא קובע מחיר נמוך למדי. הנה האבסורד: במקום הכי פחות תחרותי, בתחום אספקת חשמל, מתקיים המנגנון הכי דמוי תחרות שאפשר להעלות על הדעת: היצרן מנוע מקביעת המחיר. בכל שאר התחומים, בתחומי הקשקוש השקרי הקרוי אצלנו תחרות – היצרנים חוגגים. שמעתם על תחרות בטלפון סלולרי? סיפורים יש, אך באורח פלא סלקום, ופרטנר, ופלאפון, ומירס, מצליחות לשנות כל הזמן את מחיר המוצר שלהן. נס תחרותי.

לאחרונה בוצע שינוי בדרך שבה נמדדת התפוקה הלאומית, שינוי במתודה הסטטיסטית שבה מודדים כל מיני דברים שכלכלנים מודדים. התוצאה לא כל-כך מעניינת, אבל היא האירה את המשבר שפקד את ישראל בשנת 2002. באותה שנה, לאחר הבחירות לכנסת, הקים אריאל שרון ממשלה חדשה והחליף את שר האוצר. במקום סילבן שלום מונה לתפקיד בנימין נתניהו. חודשיים לאחר מכן הציג נתניהו תכנית חירום כלכלית. הממשלה אישרה אותה, והכנסת הצביעה בעדה. אם קוראים היום את מה שנכתב בדברי ימי העתים, כלומר בעיתונים, מבינים מן הכתוב שהיה לנו משבר, וכי נתניהו ותכניתו הצילו אותנו משואה כלכלית.

עדכון נתוני התפוקה הלאומית שנעשה עתה מלמד על דבר אחד: משבר לא היה. והיציאה מההאטה, שאכן התחוללה, החלה זמן רב לפני שנתניהו מונה לשר האוצר, והרבה הרבה לפני שתכניתו רקמה עור וקיצוצי עור של עניים. ובכל זאת, קשה למדי למצוא היום כלכלן אשר יקום ויאמר: סליחה, טעיתי, לא היה משבר, וכיבי לא הציל אותנו. הרי כמעט כולם נשבעו שמשבר היה ונתניהו הוא מושיענו. ואפילו ספקן-שמאלן מקומי, נוסח ירון לונדון, אינו נלאה מלחזור ולשנן את המנטרה הזאת.

וכך נעה לה התודעה הכלכלית בתוך פנטזיה של תיאוריה. כך נעה המציאות הישראלית בערפל של תיאוריה קלוקלת. המומחים מסבירים, מנמקים ומציעים. יש רק קול אחד – קולם של הכלכלנים המקצועיים – המדבר בשם האלוהים המקצועי,

שאיננו אלוהים ואיננו מקצועי. איך זה עובר? כיצד לא נחשף הקלון? בעולם רואים את הניצנים של חשיפה זו. שני פרסי נובל לכופרים (סטיגליץ וכהנמן) אינם עניין שיש להקל בו ראש. בישראל זה הולך קשה יותר. ממילא כל אופנה תופסת כאן רק אחרי שהיא משתרשת בניו יורק, ובכך, עוד חזון למועד.