# **Δεύτερο Κεφάλαιο**

# **Οικονομική ανάλυση, μία απόπειρα ορθολογικής(;) ματιάς στα πάντα**

Τί το σημαντικό έχει να κομίσει η οικονομική θεωρία στη νομική σκέψη; Καταρχάς, μία πιο ρεαλιστική ματιά πάνω στον τρόπο με τον οποίο δρα ο άνθρωπος, όταν προβαίνει σε ορθολογικές επιλογές για να καλύψει *αποτελεσματικά* τις ανάγκες του (Ι). Η αποτελεσματικότητα συνιστά προέκταση της ορθολογικότητας και κριτήριο για την αξιολόγηση κάθε απόφασης, ιδιωτικής ή δημόσιας, ώστε να επιτυγχάνεται η κοινωνική ευημερία (ΙΙ). Ωστόσο, η ορθολογικότητα δεν αρκεί. Σε ορισμένες καταστάσεις, δεν προφυλάσσει τον άνθρωπο ή και τον οδηγεί σε αποτυχημένες, άρα και αναποτελεσματικές επιλογές (ΙΙΙ). Ο νομικός επιβάλλεται να γνωρίζει, τόσο τα πλεονεκτήματα, όσο και τα όρια της ορθολογικής επιλογής· έτσι, θα χρησιμοποιεί το δίκαιο για να αυξάνει τα μεν και να θεραπεύει τα δε.

## **Ι. Η ορθολογική επιλογή, απάντηση στο χαμένο παράδεισο των λωτοφάγων**

### *Αφετηρία και μεθοδολογικές βάσεις*

#### Ανάγκες, αγαθά και στενότητα των πόρων

Η οικονομική θεωρία[[1]](#footnote-1) ξεκινά από την πεζή πραγματικότητα: τη ζωή μακριά από τον Παράδεισο της Γενέσεως και τη Χώρα των Λωτοφάγων της Οδύσσειας. Δεν υπάρχει μέρος όπου ο μελιστάλαχτος καρπός του λωτού να διώχνει κάθε έγνοια[[2]](#footnote-2)· ο άνθρωπος καλείται να ζήσει σε μία «*κατηραμένη*» γη και να καλύψει την πείνα του με λύπη και ιδρώτα, πριν επιστρέψει στο χώμα από το οποίο προήλθε[[3]](#footnote-3). Έχει *ανάγκες* κάθε είδους, από τις πλέον απτές (τροφή) μέχρι τις πλέον ασαφείς (κοινωνική αναγνώριση). Οι ανάγκες είναι *απεριόριστες*: όταν καλύπτονται εκείνες που ιεραρχούνται ως πιο βασικές, καθίστανται σημαντικότερες κάποιες άλλες, που ίσως να μην ήταν καν ορατές προηγουμένως. Όπως, για παράδειγμα, η όψιμη προτεραιότητα των προηγμένων, δυτικών κοινωνικών να μην τεθούν καν σε «διακινδύνευση» -δηλαδή, σε καθεστώς μη, επιστημονικά βεβαιωμένης, επικινδυνότητας- η ανθρώπινη υγεία και η περιβαλλοντική προστασία[[4]](#footnote-4), ή εκείνη που μας επιβάλλει να ντυνόμαστε με ρούχα στη μόδα (η οποία προϋποθέτει να έχει κανείς ήδη γεμάτη τη ντουλάπα του).

Οι ανάγκες ικανοποιούνται με *αγαθά,* τα οποία ποικίλλουν σε αριθμό και χαρακτηριστικά, ακριβώς λόγω της πληθώρας των αναγκών[[5]](#footnote-5). Μπορεί να είναι υλικά (προϊόντα) ή άυλα (υπηρεσίες) και να παρέχονται ή όχι έναντι ανταλλάγματος. Διακρίνονται ακόμη, ανάλογα με το αν μπορούν ή όχι να απονεμηθούν σε συγκεκριμένα πρόσωπα, τα οποία αποκτούν δικαιώματα *αποκλεισμού* επ’αυτών (*excludability/non excludability*). Ένας άλλος διαχωρισμός τους γίνεται με κριτήριο κατά πόσον η απόλαυσή τους γίνεται ή όχι σε συνθήκες *αντιπαλότητας* μεταξύ των χρηστών (*rivalry/non rivalry)*. Εάν το αυτοκίνητο είναι ένα αντικείμενο, για το οποίο ο ιδιοκτήτης του διαθέτει την αποκλειστικότητα και η χρήση του από εκείνον καθιστά εξορισμού αδύνατη την οδήγησή του από τρίτους, η εθνική άμυνα προστατεύει το σύνολο των προσώπων που βρίσκονται εντός των συνόρων, χωρίς να αποκλείει κανέναν· η ασφάλεια του καθενός ικανοποιείται μαζί με την ασφάλεια των υπολοίπων. Τα παραπάνω παραδείγματα αναδεικνύουν, αφενός, την ευρύτητα με την οποία προσήκει να ορισθεί η έννοια αγαθό και να μην ταυτίζεται με τα αμιγώς καταναλωτικά, αφετέρου, τη μεγάλη απόσταση που χωρίζει τα *ιδιωτικά* (αυτοκίνητο) από τα *δημόσια* (εθνική άμυνα) αγαθά. Στα πρώτα, συντρέχουν τα χαρακτηριστικά του αποκλεισμού και της αντιπαλότητας ενώ στα δεύτερα, όχι. Η διάκριση είναι κεφαλαιώδης για την οικονομολογική θεώρηση του δημοσίου δικαίου.

Κρίσιμες είναι, ακόμη, άλλες δύο υποκατηγορίες αγαθών, τα «*αγαθά με αυξημένη κοινωνική σημασία*» (*merit goods*)[[6]](#footnote-6) και τα «*κοινά αγαθά*» (*commons*)[[7]](#footnote-7), που θα μας απασχολήσουν παρακάτω. Τα πρώτα – όπως η παιδεία και η υγεία- μπορούν μεν να παρασχεθούν σε συνθήκες αποκλεισμού και αντιπαλότητας όπως τα αμιγώς ιδιωτικά αγαθά, πλην όμως οι συνθήκες αυτές δεν ευνοούν την παραγωγή και κατανάλωσή τους σε ποσότητες ικανοποιητικές για το κοινωνικό σύνολο · ποιος θα πλήρωνε για να σπουδάσει αντί να πάει διακοπές ή ποιο νοσοκομείο θα παρείχε μία ακριβή θεραπεία σε όσους δεν έχουν να την πληρώσουν; Τα δεύτερα αποτελούν ειδικότερη μορφή δημόσιων αγαθών, η χρήση των οποίων, ωστόσο, ενδέχεται να ενέχει αντιπαλότητα: όταν απολαμβάνω έναν μη ανανεώσιμο περιβαλλοντικό πόρο –αντλώντας το νερό του ποταμού ή καταλαμβάνοντας μία παραλία- το στερώ από τους υπόλοιπους εν δυνάμει χρήστες· αντίστοιχα, όταν χρησιμοποιώ υπερβολικά μία δημόσια υποδομή (αυτοκινητόδρομο) ή προσφεύγω κάθε τρεις και λίγο στα δικαστήρια. Για το λόγο αυτό, όπως θα δούμε, είναι περισσότερο εκτεθειμένα σε καταχρήσεις.

Η παραγωγή των αγαθών για την ικανοποίηση των αναγκών έχει *κόστος*, με την έννοια ότι απαιτεί τη χρήση συγκεκριμένων *πόρων,* τη γεμάτη αγκάθια γη και τον ανθρώπινο ιδρώτα της Γενέσεως*.* Αντίθετα από τις ανάγκες που είναι απεριόριστες, οι πόροι είναι πεπερασμένοι. Δεν υπάρχει «μηχανή που γεννά λεφτά», όπως δεν υπάρχει η χώρα των Λωτοφάγων. Η *στενότητα των πόρων* αποτελεί την αφετηρία της οικονομικής θεωρίας, είναι ο θεμελιακός κανόνας που οι δημοσιολόγοι του ηπειρωτικού δικαίου συνηθίζουμε να ξεχνάμε όταν βάζουμε μπροστά στόχους όπως η δωρεάν παιδεία ή το κοινωνικό κράτος. Η στενότητα των πόρων είναι ακόμη πιο βέβαιη από τους φόρους και το θάνατο, για να παραφράσουμε τον *Benjamin Franklin*. Εξάλλου, ακόμη και εάν κάποιος διαθέτει όλα τα πλούτη του κόσμου, δεν είναι σε θέση να ικανοποιήσει κάθε επιθυμία στο διάστημα της ζωής του. Ο χρόνος είναι πεπερασμένος, οπότε η κάλυψη των αναγκών ενέχει, αν μη τι άλλο, χρονικό κόστος.

#### Η διενέργεια ορθολογικών συναλλαγών, απάντηση στο πρόβλημα της στενότητας

Επομένως, είναι νομοτελειακά απαραίτητο να γίνουν *επιλογές,* να ιεραρχηθούν, δηλαδή, οι ανάγκες και να δοθεί προτεραιότητα σε εκείνες που θα καλυφθούν κάθε φορά αντί για κάποιες άλλες. Η βάσανος της επιλογής είναι η απαρέγκλιτη συνέπεια της στενότητας των πόρων. Αντίστοιχα, η οικονομική θεωρία χρησιμοποιεί ως κρίσιμη έννοια το *κόστος ευκαιρίας,* το οποίο υφίσταται κανείς για τις επιλογές του. Κόστος ευκαιρίας είναι ό,τι καλείται να θυσιάσει για να αποκτήσει εκείνο που τελικά προτίμησε: το αυτοκίνητο που αγόρασε αντί για κάποιο άλλο, το δείπνο με φίλους αντί να εργασθεί, την παρακολούθηση ενός αγώνα μπάσκετ στην τηλεόραση αντί να πέσει για ύπνο.

Η διαδικασία της επιλογής εμφανίζει την επιπρόσθετη δυσχέρεια ότι, τις περισσότερες φορές, ενεργείται σε συνθήκες *αβεβαιότητας*, όπου ο κίνδυνος αρνητικής έκβασης μίας κατάστασης δεν είναι δυνατόν να προσδιορισθεί σαφώς εκ των προτέρων[[8]](#footnote-8)*.* Η κάλυψη αναγκών ενέχει ρίσκο, το οποίο αυξάνεται σε βάθος χρόνου. Η αβεβαιότητα είναι μία ιδιαίτερη μορφή κόστους, η διαχείριση της οποίας είναι απαραίτητη ώστε να αυξηθούν τα περιθώρια ορθότητας των επιλογών. Οι επιλογές επικαθορίζονται από την αβεβαιότητα και τη θαρραλέα ή μη προδιάθεση με την οποία τη βιώνουμε. Οι άνθρωποι διακρίνονται ανάλογα με το αν έχουν την τάση να αναλαμβάνουν ρίσκα ή όχι (*risk averse*), και η προδιάθεση αυτή ενδέχεται να τους οδηγήσει σε σφάλματα. Σε κάθε περίπτωση, η αβεβαιότητα είναι εγγενής συνιστώσα των επιλογών μας· η κατανομή και η μετάθεση του αβέβαιου κινδύνου είναι οικεία στους νομικούς, ιδίως στο δίκαιο των συμβάσεων.

Το βασικό όπλο του ανθρώπου ώστε να κάνει τις «σωστές» επιλογές, σε συνθήκες στενότητας πόρων και αβεβαιότητας, είναι η λογική του. Μπορεί μεν να αντιλαμβάνεται τη πραγματικότητα με τις αισθήσεις του, ωστόσο, το ανταγωνιστικό του πλεονέκτημα συγκριτικά με τα υπόλοιπα όντα είναι ότι προσαρμόζεται και εξελίσσεται μέσα από *ορθολογικές επιλογές*[[9]](#footnote-9). Αποφασίζει αντιδρώντας σε *κίνητρα[[10]](#footnote-10),* θετικά ή αρνητικά, μέσα από τη λογική του. Οι επιλογές του είναι καταρχήν *υποκειμενικές*· εξαρτώνται από το πώς ιεραρχεί ο ίδιος τις ανάγκες του σε συνθήκες ελευθερίας, οπότε και διαφέρουν από άνθρωπο σε άνθρωπο. Σε αντίθετη μεθοδολογική τροχιά από το δημόσιο δίκαιο, η μικροοικονομική επιστήμη αντιμετωπίζει επιφυλακτικά τον πατερναλισμό, τον άνωθεν και έξωθεν καθορισμό των αξιών/αναγκών που «πρέπει»να υπηρετούνται, και προτάσσει τις *υποκειμενικές προτιμήσεις* ως το υπόβαθρο των ορθολογικών επιλογών. Έχει, δηλαδή, ωφελιμιστικές και ατομοκεντρικές καταβολές.

Η πρόταξη των υποκειμενικών προτιμήσεων σημαίνει, περαιτέρω, ότι *δεν είναι δυνατόν να προκαθορισθεί μία «αντικειμενική» ή «δίκαιη» αξία / τιμή για κάθε συγκεκριμένο αγαθό*. Αυτή προκύπτει από τις ατομικές προτιμήσεις του καθενός, το πόσο είναι διατεθειμένος να πληρώσει ή να εισπράξει για να το αποκτήσει ή να το αποχωρισθεί αντίστοιχα [*willingness to pay* (*WTP*)*, willingness to accept* (*WTA*)][[11]](#footnote-11): η τιμή ενός μεταχειρισμένου αυτοκινήτου δεν είναι δεδομένη, αποτελεί συνάρτηση του πόσο το πουλά ο ιδιοκτήτης του και του τιμήματος που θα κατέβαλαν οι εν δυνάμει αγοραστές. *Τα πάντα έχουν μία τιμή*, όσο ιερόσυλο και εάν ακούγεται κάτι τέτοιο, διότι η εξασφάλισή τους έχει κόστος: όχι μόνο τα υλικά αγαθά αλλά και η ασφάλεια, η ησυχία, η ξεκούραση, η θέα, το σύνολο των στοιχείων που πλέον ονομάζουμε «ποιότητα ζωής», το προσδόκιμο ζωής, η ίδια η ζωή. Ο άνθρωπος τιμολογεί τα πάντα για να προσδιορίσει τις υποκειμενικές προτιμήσεις του και να προβεί, μέσω της σύγκρισης και του κόστους ευκαιρίας, σε ορθολογικές επιλογές. Η οικονομική επιστήμη επιχειρεί να ποσοτικοποιήσει την τιμολόγηση αυτή *αποτυπώνοντας το σύνολο των αγαθών σε οικονομική κλίμακα (χρήμα),* όχι για να καταστήσει τα πάντα αντικείμενο συναλλαγής, αλλά ώστε να υπολογισθεί το κόστος και το όφελος των επιλογών. Το συγκεκριμένο εγχείρημα προφανώς και σκανδαλίζει, ιδίως όταν βάζει μία χρηματική τιμή σε κάτι που θεωρούμε -και είναι- καταρχήν ανεκτίμητο, όπως ένας επιπλέον χρόνος ζωής ή η σωτηρία του πλανήτη από την υπερθέρμανση· είναι από τις σπαζοκεφαλιές που θα μας απασχολήσουν και παρακάτω[[12]](#footnote-12).

#### Ελευθερία και γνώση, τα συστατικά των ορθολογικών και αποτελεσματικών αποφάσεων

Για να είναι ορθολογικές, οι ανθρώπινες επιλογές προϋποθέτουν δύο κρίσιμα στοιχεία, αφενός την *ελευθερία* εκείνου που αποφασίζει, αφετέρου την κατάλληλη *γνώση.* Η ελευθερία επιλογής, την οποία θεωρεί βάση της ευημερίας ο *Adam Smith* από το 1776, επιτρέπει στο άτομο να καθορίσει με ποια ιεράρχηση και με ποιο κόστος θα ικανοποιήσει τις ανάγκες του. Προϋποθέτει, επομένως, την ανυπαρξία και την άρση των κάθε είδους εμποδίων που δυσχεραίνουν τις επιλογές / συναλλαγές στις οποίες θα προέβαινε κάποιος, αν αποφάσιζε ελεύθερα. Η ζωή είναι, πάντως, γεμάτη με τέτοια εμπόδια, τα οποία αυξάνουν το *κόστος* των επιλογών· ορισμένα τα θέτει το δίκαιο μέσω των αναγκαστικών κανόνων, εισάγοντας απαγορεύσεις, περιορισμούς και προϋποθέσεις, κάτι το οποίο εξηγεί μία καταρχήν επιφύλαξη των οικονομολόγων απέναντί του. Σε κάθε περίπτωση, η ελευθερία δεν θα αρκούσε γιατί από μόνη της δεν οδηγεί στις βέλτιστες, ωφελιμιστικά πάντοτε, αποφάσεις. Χρειάζεται, επιπλέον, και πλήρης *πρόσβαση στις πληροφορίες* που είναι αναγκαίες ώστε οι αποφάσεις αυτές να υπηρετούν με τον πλέον πιστό τρόπο τις ατομικές προτιμήσεις με τον πλέον πιστό τρόπο. Η σωστή απόφαση εξαρτάται από το αν είναι κανείς σε θέση να γνωρίζει το σύνολο των παραμέτρων και να είναι σε θέση να τις διαχειριστεί. Αντιθέτως, εάν υπάρχουν ζητήματα τα οποία αγνοεί γιατί συναρτώνται, είτε με την εγγενή αβεβαιότητα της ζωής, είτε με πληροφορίες τις οποίες δεν διαθέτει (ακόμη χειρότερα, τις διαθέτει κάποιος άλλος με διαφορετικά συμφέροντα), τότε η επιλογή κινδυνεύει να μην αποδειχθεί η πλέον ορθολογική: η απόκτηση ενός αυτοκινήτου, για το οποίο ο αγοραστής δεν θα πλήρωνε το συγκεκριμένο τίμημα αν γνώριζε τι βλάβες έχει υποστεί[[13]](#footnote-13)· η απόφαση δύο ανθρώπων να ενώσουν τη ζωή τους χωρίς να γνωρίζουν τα προβλήματα χαρακτήρα και υγείας του συντρόφου τους αλλά και το τι τους επιφυλάσσει το αύριο.

Συνοψίζοντας, η μικροοικονομική προσέγγιση στηρίζεται στην παραδοχή ότι *ο άνθρωπος, έχοντας ως κίνητρο την ικανοποίηση των υποκειμενικών του προτιμήσεων, προβαίνει σε επιλογές, οι οποίες, όταν γίνονται ελεύθερα και με τις κατάλληλες γνώσεις, είναι ορθολογικές· μέσω των επιλογών αυτών επιτυγχάνει να αποκτήσει, με το μικρότερο κόστος για τον ίδιο, τα αγαθά που απαιτούνται για την κάλυψη των αναγκών του σε συνθήκες αβεβαιότητας και στενότητας πόρων*. Πρόκειται για την *θεωρία της ορθολογικής επιλογής,* η οποία ενέχει ένα διπλό τεκμήριο. Αφενός, την *τεκμαιρόμενη ορθολογικότητα* *των επιλογών*: ένα ελεύθερο και «γνωστικό» άτομο, έχοντας ως κίνητρο τη δική του ωφέλεια, θα ικανοποιήσει ορθολογικά τις ανάγκες του. Αφετέρου -και αυτό έχει ακόμη μεγαλύτερη σημασία για την οικονομική ανάλυση- την *τεκμαιρόμενη αποτελεσματικότητα και αποδοτικότητα των επιλογών*: ενεργώντας ορθολογικά, όχι μόνο θα επιτύχει την ικανοποίηση των αναγκών του αλλά και θα το καταφέρει με το μικρότερο κόστος, άρα χωρίς σπατάλη πόρων οι οποίοι είναι, εξ ορισμού, ανεπαρκείς. Αυτός είναι ο *homo oeconomicus* για την οικονομική θεωρία.

Οι παραπάνω σκέψεις συμπυκνώνουν τη μεθοδολογική αφετηρία μίας επιστημονικής προσέγγισης η οποία φιλοδοξεί να κατανοήσει, όχι μόνο τις στενά οικονομικές σχέσεις, αλλά το σύνολο της ανθρώπινης δράσης. Το *Lebensraum* της οικονομικής ανάλυσης -η εξέταση των πάντων μέσα από το πρίσμα της ωφελιμιστικής ορθολογικότητας/ αποτελεσματικότητας- υπερβαίνει τον κόσμο της οικονομίας· επιχειρεί να δώσει απαντήσεις για κάθε είδους ανθρώπινη σχέση, τόσο συνεργατική όσο και αντιπαραθετική, όπως είναι η επίλυση διαφορών. Δίνει τη δική της οπτική αναφορικά με το αν και το πώς το άτομο συμμετέχει σε συλλογικά μορφώματα, στην κοινωνία, στο Κράτος, σε ομάδες πίεσης ή σε πολιτικά κόμματα. Θεωρεί ότι κατέχει το κατάλληλο εργαλείο για την αξιολόγηση των αποτελεσμάτων κάθε συμπεριφοράς, τόσο ατομικής όσο και συλλογικής, καθώς και των θεσμών μέσω των οποίων ο άνθρωπος κατευθύνει τη δράση του, οικονομικών και μη. Μπορεί μεν να ξεκίνησε εξετάζοντας την αποτελεσματικότητα των συστημάτων οικονομικής οργάνωσης, χρησιμοποιείται, όμως, πλέον για την αξιολόγηση του δικαίου και των νομικών θεσμών, των πολιτικών διαδικασιών, των διοικητικών συστημάτων αλλά και κάθε μορφής συλλογικής δράσης, ακόμη και άτυπης (αυτορρύθμιση) ή και παράνομης (εγκληματικές οργανώσεις). Η ιδέα είναι απλή: ο καλύτερος τρόπος για να βελτιωθεί ένας θεσμός που υπάρχει για το κοινό καλό (δίκαιο, δημοκρατικοί θεσμοί, κοινωνική ασφάλιση), ή, αντιστρόφως, για να αντιμετωπισθεί μία προβληματική συμπεριφορά (καρτέλ, κακοδιοίκηση, φοροδιαφυγή, έγκλημα), είναι να εκτιμηθούν κατά τρόπο ψυχρό και αντικειμενικό τα αποτελέσματά τους στην πράξη.

### *Θεωρητικές εξελίξεις με επίκεντρο την ορθολογικότητα: θεωρία παιγνίων και οικονομικά της συμπεριφοράς*

Η κατανόηση της ανθρώπινης λογικής είναι κρίσιμη για τη θεωρία της ορθολογικής επιλογής. Δύο επιστημονικές σχολές, πιο σύγχρονες από τα κλασσικά οικονομικά, προσπαθούν να ρίξουν περισσότερο φως. Η πρώτη, στην οποία συναντώνται η παραδοσιακή με τη θεσμική θεώρηση της οικονομίας, είναι η θεωρία παιγνίων (*game theory*). Η δεύτερη, πιο πρόσφατη, είναι γνωστή ως τα «οικονομικά της συμπεριφοράς», ή «συμπεριφορικά οικονομικά» (*behavioral economics*). Η πρώτη εξετάζει τη «στρατηγική» των ανθρώπων. Η δεύτερη δίνει έμφαση στους εγγενείς περιορισμούς της ανθρώπινης ορθολογικότητας.

Οι επιστημονικές αυτές προσεγγίσεις επιχειρούν να προσεγγίσουν κριτικά και να εξελίξουν αλλά όχι να ανατρέψουν πλήρως τη θεωρία τα ορθολογικής επιλογής. Η τελευταία παραμένει κρίσιμη για την αντιμετώπιση του πρωταρχικού, οικουμενικού προβλήματος το οποίο ταλανίζει τον άνθρωπο, τη βέλτιστη ικανοποίηση των αναγκών του σε συνθήκες αβεβαιότητας και στενότητας.

#### Θεωρία παιγνίων

Η κλασσική οικονομική θεωρία αντιμετωπίζει τις ανθρώπινες επιλογές, ως μονομερείς αποφάσεις οι οποίες γίνονται ερήμην των υπολοίπων, στο όνομα του ατομικού ωφελιμισμού. Για τη *θεωρία των παιγνίων*[[14]](#footnote-14)*, η περιγραφή αυτή είναι υπερβολικά στενή και αποσπασματική*. Τα άτομα γνωρίζουν ότι δεν δρουν μόνα τους, οπότε (ετερο)καθορίζουν τη συμπεριφορά τους σε συνάρτηση με εκείνη των υπολοίπων. Χρησιμοποιούν τη λογική τους για να δράσουν «στρατηγικά». Η συνύπαρξη με τους γύρω διαμορφώνει καταστάσεις (παίγνια) με διαφορετικά χαρακτηριστικά, στα οποία συμμετέχουν ως ορθολογικοί «παίκτες». Σε ορισμένα από αυτά, η στρατηγική συνίσταται στο «συντονισμό» των συμπεριφορών, όπως η επιλογή της πλευράς του δρόμου στην οποία οδηγούμε ή το σημείο στο οποίο θα συναντηθούμε. Άλλα αφορούν στον τρόπο της μεταξύ μας «συνεργασίας/ μη συνεργασίας», ανάλογα με το αν έχουμε (ή μπορούμε να αποκτήσουμε) τον έλεγχο ενός αγαθού που μας χρειάζεται ή θα πρέπει να συμπράξουμε με τρίτους. Στα παίγνια αυτά, η στρατηγική μας λαμβάνει περισσότερες μορφές (άσκηση βίας, συναίνεση, μεθόδους παραπλάνησης, μονομερής ή συλλογική δράση, σεβασμός ή παραβίαση των υπεσχημένων)· παραλλάσσει, λαμβάνοντας υπόψη περισσότερους παράγοντες, όπως είναι η διάρκεια του παιχνιδιού, αν θα υπάρξουν περισσότεροι γύροι, κλπ. Η αντιμετώπιση της ανθρώπινης συμπεριφοράς ως αποτέλεσμα της δράσης στρατηγικών παικτών, είναι κρίσιμη, όχι μόνο για την κατανόηση των οικονομικών καταστάσεων, αλλά και για την ανάλυση του συνόλου των θεσμών, μέσω των οποίων ο άνθρωπος οργανώνει τη ζωή του. Η θεωρία παιγνίων συναρτάται με τα θεσμικά οικονομικά -στα οποία γίνεται εκτενέστερη αναφορά πιο κάτω- και την απόπειρα να κατανοηθεί η κοινωνική/συλλογική διάσταση της ανθρώπινης συμπεριφοράς (*homo sociologicus*), η οποία δεν ταυτίζεται με την αμιγώς ατομικιστική (*homo oeconomicus*).

Σε ό,τι αφορά το δίκαιο, η θεωρία αυτή αναδεικνύει τη σημασία του εναρμονιστικού ρόλου των κανόνων (μέσα από τα παίγνια «συντονισμού»), καθώς και νομικών κατασκευών όπως τα θεμελιώδη δικαιώματα (συνεργασία μέσω εκχώρησης δικαιωμάτων) και η σύμβαση (συνεργασία μέσω αμοιβαιότητας). Εξηγεί, επίσης, τη σχέση του δικαίου με την «αυθόρμητη τάξη»[[15]](#footnote-15), την οποία διαμορφώνουν οι άνθρωποι μέσω στρατηγικών οριζόντιου συντονισμού και συνεργασίας: για παράδειγμα, στις περισσότερες χώρες οι εποχούμενοι κατέληξαν εθιμικά, να οδηγούν από τη δεξιά πλευρά του δρόμου· το δίκαιο επικύρωσε την επιλογή τους, μετατρέποντάς την σε αναγκαστικό κανόνα δικαίου. Αντιστρόφως, η διορθωτική κρατική παρέμβαση καθίσταται αναγκαία όταν καταγράφονται τάσεις μη συνεργατικής συμπεριφοράς των παικτών: το «δίλημμα του φυλακισμένου» (*prisoner’s dilemma*), το οποίο θα εξετάσουμε παρακάτω, είναι ένα διάσημο παίγνιο που αποκαλύπτει τέτοιες συμπεριφορές.. Ειδικά για το δημόσιο δίκαιο, η κατανόηση της ανθρώπινης στρατηγικής είναι κεφαλαιώδης. Από τη μία, εξηγεί το λόγο ύπαρξης του Κράτους και των θεσμών δημόσιας εξουσίας, που έχουν ως λειτουργία τη διασφάλιση της συλλογικής ευημερίας, στη βάση αυτού που οι πολιτικοί φιλόσοφοι ονόμασαν «κοινωνικό συμβόλαιο». Από την άλλη, αναδεικνύει τα σοβαρότατα προβλήματα αποτελεσματικότητας που ανακύπτουν κατά τη λήψη των συλλογικών αποφάσεων, ιδίως σε σχέση με τη διαχείριση των δημόσιων αγαθών.

#### Οικονομικά της συμπεριφοράς

Τα *οικονομικά της συμπεριφοράς*[[16]](#footnote-16) είναι ακόμη πιο πρόσφατα και ακόμη πιο εικονοκλαστικά. Έχουν ως αφετηρία τη θεωρία του *Herbert Simon* για την *περιορισμένη ορθολογικότητα* (*bounded rationality*), σύμφωνα με την οποία, οι ικανότητες ατομικής κατανόησης της πραγματικότητας είναι πεπερασμένες από τη φύση τους για δύο λόγους: αφενός, εξαιτίας των γνωσιακών ορίων του ανθρώπινου νου, αφετέρου, λόγω της χρονικής στενότητας στην οποία λαμβάνονται οι αποφάσεις. Ακόμη και όταν έχουμε, απεριόριστη σχεδόν, πρόσβαση στη γνώση -σκεφτείτε τον ορυμαγδό πληροφοριών που μπορούμε να λάβουμε για τις συγκριτικές επιδόσεις των επενδυτικών προϊόντων ή για τις τιμές των προς ενοικίαση διαμερισμάτων στην Αθήνα- είμαστε σε θέση να προσλάβουμε και να επεξεργασθούμε πεπερασμένο αριθμό στοιχείων εντός συγκεκριμένου χρονικού πλαισίου. Η παραπάνω κριτική θέση απέναντι στην ορθολογικότητα επιβεβαιώθηκε και διευρύνθηκε μέσα από τα επιστημονικά πορίσματα της γνωστικής και της κοινωνικής ψυχολογίας, τα οποία υιοθέτησαν τόσο οι οικονομολόγοι όσο και οι νομικοί· το Νόμπελ οικονομίας για το 2017 απονεμήθηκε σε έναν από τους επιστήμονες αυτούς (*Richard Thaler*), ενώ είχαν προηγηθεί και άλλοι από το ίδιο επιστημονικό ρεύμα (*George Akerlof, Daniel Kahneman)*.

Όπως αναφέρει ο *Αντώνης Καραμπατζός,* τα συμπεριφορικά οικονομικά καταδεικνύουν ότι «*στην πραγματικότητα, αρκετές φορές ενεργούμε ανορθολογικά, πέφτουμε δηλαδή συστηματικά θύματα μιας σειράς γνωστικών και βουλητικών αδυναμιών, σφαλμάτων ή στρεβλώσεων»[[17]](#footnote-17)*. Ο άνθρωπος εμφανίζει εγγενείς *βουλητικές αδυναμίες*, οι οποίες τον εμποδίζουν να εξυπηρετήσει το συμφέρον του μέσω των επιλογών του ή *αντιληπτικές στρεβλώσεις,* που δεν του επιτρέπουν να εκτιμήσει ορθά την πραγματικότητα. Εκτός από περιορισμένη ορθολογικότητα, επιδεικνύει περιορισμένο αυτοέλεγχο και ιδιοτέλεια, επηρεαζόμενος από θετικά ή αρνητικά ένστικτα και κλίσεις: για παράδειγμα, λόγω της ξενοφοβίας του, δεν ψωνίζει από το κατάστημα με τα φθηνότερα προϊόντα γιατί σε αυτό εργάζονται μετανάστες ή αντίστροφα, ψηφίζει αλτρουϊστικά το κόμμα που θα αυξήσει τη φορολογία του επαγγέλματός του, αν και δεν τον συμφέρει, διότι το θεωρεί την καλύτερη επιλογή για τη χώρα του. Επομένως, «*στη θέση του ορθολογικού υποδείγματος υπεισέρχεται τώρα εκείνο μιας, ούτως ειπείν, οιονεί-ορθολογικότητας (quasi-rationality)-ή της κανονικής ανθρώπινης συμπεριφοράς- το οποίο αναδεικνύει συμπεριφορικές αποκλίσεις από το ορθολογικό υπόδειγμα που είναι συστηματικές (όχι τυχαίες ή απλώς περιστασιακές) και, έτσι, σε σημαντικό βαθμό προβλέψιμες, γιαυτό και η μελέτη τους παρέχει μία ασφαλή βάση για την πρόβλεψη της ανθρώπινης συμπεριφοράς»*[[18]](#footnote-18).

Εν κατακλείδι, οι απόψεις διαφέρουν ως προς το αν η ορθολογική επιλογή μπορεί από μόνη της (και μέχρι ποιου σημείου) να παράσχει λύσεις στα προβλήματα ή αν χρειάζεται εμπλουτισμό και διορθωτικές παρεμβάσεις (μέχρι πού): δεν είναι πάντα εφικτή αλλά τεκμαιρόμενη, το ζητούμενο και όχι το δεδομένο σε πραγματικές συνθήκες. Ωστόσο -και παρά τις ευνόητες επιφυλάξεις- οι περισσότεροι οικονομολόγοι συνεχίζουν να την χρησιμοποιούν ως αφετηριακή θέση, με ένα σκεπτικό αντίστοιχο με εκείνο των δημοσιολόγων για τη δημοκρατία: *όπως η δημοκρατία, έτσι και η ορθολογική επιλογή, δεν είναι μεν τα τέλεια, πλην όμως τα καλύτερα μέσα που διαθέτουμε για την αντιμετώπιση δυο ζητημάτων, αφενός τη λήψη συλλογικών αποφάσεων κατά την άσκηση δημόσιας εξουσίας, αφετέρου την πιο αποτελεσματική κάλυψη των ανθρώπινων αναγκών*.

## 

## **ΙΙ. *Ἀγορά*, αποτελεσματικότητα και ευημερία**

### *Ο μηχανισμός της αγοράς*

#### Περί αγοράς και «Ἀγορᾶς»

Στην οικονομολογική θεώρηση των πραγμάτων, οι ορθολογικές επιλογές των ατόμων για τη βέλτιστη ικανοποίηση των αναγκών τους αποτυπώνονται σε *συναλλαγές,* στις μεμονωμένες δηλαδή αποφάσεις με τις οποίες υπηρετούν το συμφέρον τους. Το άθροισμα των επί μέρους συναλλαγών και, παράλληλα, το θεσμικό πλαίσιο στο οποίο αυτές διενεργούνται, αποτελεί τη σχετική *αγορά* για τις συγκεκριμένες ανάγκες. Οι έννοιες συναλλαγή και αγορά μπορούν να χρησιμοποιηθούν τόσο με στενά οικονομικό περιεχόμενο, όπως στην καθομιλουμένη, όσο και ευρύτερα, ως συνώνυμες των *ατομικών αποφάσεων* και της ιδιωτικής κοινωνίας αντίστοιχα· ιδωμένες διασταλτικά, παραπέμπουν στην αρχαιοελληνική *Ἀγορά,* ως το άθροισμα των οριζόντιων, συναινετικών θεσμών. Δεν αναφέρονται μόνο στις εμπορικές σχέσεις και στα καταναλωτικά προϊόντα, αλλά σε κάθε μοντέλο ικανοποίησης αναγκών μέσω επιλογών, με ή χωρίς χρηματικό αντίτιμο. Με το παραπάνω σκεπτικό, ακόμη και η εκλογική διαδικασία -είναι μία αγορά, στην οποία η συναλλαγή διενεργείται με την ψήφο: οι υποψήφιοι δίνουν υποσχέσεις ώστε να εκλεγούν (προσφορά) και οι ψηφοφόροι επιλέγουν εκείνον που προτείνει την καλύτερη εξυπηρέτηση των συμφερόντων τους (ζήτηση). Αντίστοιχα, η επιλογή ερωτικού συντρόφου συνιστά συναλλαγή, ενώ το σύνολο των εν δυνάμει συντρόφων και οι συντροφικές σχέσεις που αναπτύσσονται, συγκροτούν την οικεία αγορά. Πάντως, στις αμέσως επόμενες σελίδες θα χρησιμοποιήσουμε πιο πεζά παραδείγματα, όπως η αγορά των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων (αγγλιστί «*lemons*», στο διάσημο παράδειγμα του *Akerlof[[19]](#footnote-19)*).

#### Η αποδείξιμη υπεροχή της αγοράς για την ικανοποίηση των ατομικών προτιμήσεων και τη μεγιστοποίηση του πλούτου

Το σκεπτικό της οικονομικής ανάλυσης για την αγορά είναι απλό (για άλλους, απλοϊκό): εάν κάθε μεμονωμένη, ορθολογική επιλογή (συναλλαγή) συνιστά τη βέλτιστη, σε όρους αποτελεσματικότητας, απόκτηση αγαθών με το μικρότερο κόστος σε πόρους *για τον καθένα*, τότε η αγορά, ως το σύνολο των συναλλαγών αυτών, αποτυπώνει, αθροιστικά, τη μέγιστη παραγωγή αγαθών με τη λιγότερη θυσία πόρων *για όλους*. Καταδεικνύεται, έτσι, ότι η αγορά υπερέχει *ως μηχανισμός, όχι μόνο για τη βέλτιστη ικανοποίηση των αναγκών αλλά και για τη βέλτιστη κατανομή των πόρων σε μία κοινωνία*. Οι πόροι κατανέμονται με τον πλέον αποτελεσματικό αλλά και αποδοτικό τρόπο μέσω της τιμής στην οποία ισορροπούν οι ανάγκες με τα προσφερόμενα αγαθά (τιμή ισορροπίας, *equilibrium price*) -με άλλα λόγια, η ζήτηση και η προσφορά. Με το μηχανισμό αυτό, τα αγαθά καταλήγουν (απονέμονται) σε εκείνους που τα επιθυμούν, άρα τα αξιολογούν υψηλότερα με βάση τις υποκειμενικές τους προτιμήσεις, οπότε και είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν συγκριτικά υψηλότερο τίμημα από τους υπολοίπους[[20]](#footnote-20).

Προεκτείνοντας το παραπάνω σκεπτικό, η αγορά φαίνεται να υπερέχει -*θεωρητικά πάντοτε*- από κάθε άλλο μοντέλο κατανομής πόρων σε μία κοινωνία, όπως είναι τα συστήματα κεντρικής διαχείρισης των μέσων παραγωγής αλλά και άνωθεν επέμβασης στις ανθρώπινες σχέσεις εν γένει. Ως μηχανισμός φύσει συναινετικός, ο οποίος εκκινεί από την ελεύθερη διατύπωση των υποκειμενικών προτιμήσεων -λειτουργεί δηλαδή «από κάτω προς τα πάνω»-, η αγορά επιτρέπει την αρτιότερη αποτύπωση των πραγματικών αναγκών, όπως οι ίδιοι οι άνθρωποι τις εκφράζουν μέσα από τη ζήτηση των αγαθών. Έχει, επομένως, το πλεονέκτημα ότι διαχέει τη συγκεκριμένη πληροφορία -το ποιες είναι ακριβώς οι προς κάλυψη ανάγκες- με τον πλέον άρτιο και φυσικό τρόπο κατά τη σύναψη των οικονομικών σχέσεων. Αντίθετα, τα συστήματα που λειτουργούν πατερναλιστικά, «από πάνω προς τα κάτω», εμφανίζουν ένα εγγενές έλλειμμα πληροφόρησης: ο «σοφός» που καλείται να σχεδιάσει την οικονομία, κατανέμοντας τους πόρους ανάλογα με τις ανάγκες, δεν έχει εξ ορισμού φυσική και ακώλυτη πρόσβαση στις υποκειμενικές προτιμήσεις των προσώπων, για την ικανοποίηση των οποίων μεριμνά· το έλλειμμα πληροφόρησης στο πρόσωπό του συνεπάγεται και έλλειμμα αποτελεσματικότητας στη χρήση και κατανομή των πόρων.

Η μαθηματική απόδειξη των ανωτέρω βρίσκεται στο *πρώτο θεμελιώδες θεώρημα των οικονομικών της ευημερίας*, το οποίο δεν είναι άλλο από τη *σχέση ζήτησης και προσφοράς*. Ενεργώντας ορθολογικά, ο άνθρωπος επιχειρεί να καλύψει τις ανάγκες του με το μικρότερο κόστος, άρα με την μικρότερη τιμή. Συνεπώς, εάν η τιμή ανεβαίνει, η απόκτηση του αγαθού γίνεται λιγότερο ελκυστική: αυτή ακριβώς η αντίστροφη σχέση ανάμεσα στην τιμή και την ποσότητα ενός προς απόκτηση αγαθού συνιστά τον κανόνα της ζήτησης και διαμορφώνει, γραφικά, την καμπύλη ζήτησης. Ο κανόνας και η καμπύλη της προσφοράς λειτουργούν αντίστροφα: οι παραγωγοί αγαθών έχουν κίνητρο να τα προσφέρουν στη μεγαλύτερη δυνατή τιμή και πάντως, σε τέτοια σχέση ποσότητας / τιμής, στην οποία το κόστος τους είναι *οριακά* μεγαλύτερο από το όφελος. [Γι’ αυτό και στα οικονομικά χρησιμοποιείται η έννοια του *οριακού κόστους*, το οποίο ισούται με το κόστος παραγωγής εκείνης της, μίας επιπλέον, μονάδας προϊόντος, για την οποία το όφελος από τη διάθεσή της θα ήταν μικρότερο, οπότε η σχέση κόστους / οφέλους θα ήταν αρνητική, άρα οικονομικά ασύμφορη]. Στη θεωρία, το σημείο συνάντησης των καμπυλών προσφοράς και ζήτησης καταγράφει, όχι μόνο την τιμή ισορροπίας ενός αγαθού, αλλά και τις βέλτιστες συνθήκες χρήσης των πόρων για την κάλυψη των κοινωνικών αναγκών: θα παραχθούν μόνο όσα αγαθά καλύπτουν, με το μικρότερο κόστος, τις ανθρώπινες ανάγκες και δεν θα υπάρξει ούτε μία μονάδα αγαθού που να περισσέψει (προσφορά χωρίς ζήτηση) ή να λείψει (ζήτηση χωρίς προσφορά). Στην περίπτωση αυτή, υφίσταται *ιδανική αγορά,* η οποία λειτουργεί σε συνθήκες *τέλειου ανταγωνισμού,* όπου η τιμή ισούται με το οριακό κόστος παραγωγής του αγαθού*.*

Το συγκεκριμένο θεώρημα πιστοποιεί την υπεροχή, σε όρους αποτελεσματικότητας και αποδοτικότητας, του μηχανισμού της αγοράς. Επιπλέον, ποσοτικοποιεί το όφελος το οποίο κατανέμεται μεταξύ καταναλωτών (ζήτηση) και παραγωγών (προσφορά), από το γεγονός ότι οι συναλλαγές τους διενεργούνται στην καλύτερη και για τους δύο, σχέση ποσότητας / τιμής. Το άθροισμα του οφέλους ονομάζεται «*κοινωνικό πλεόνασμα*», το οποίο μοιράζονται μεταξύ τους οι συμμετέχοντες στην αγορά: προκύπτει, σχηματικά, από την καλύτερη τιμή στην οποία αγοράζουν τελικά οι καταναλωτές (μιας και όλοι αποκτούν το αγαθό στο οριακό κόστος του) και τα αυξημένα έσοδα που εισπράττουν οι παραγωγοί, ενόψει των μεγάλων ποσοτήτων τις οποίες διαθέτουν στους καταναλωτές και στην παραπάνω τιμή[[21]](#footnote-21).

Κοντολογίς, η αγορά *μεγιστοποιεί τον πλούτο* σε μία κοινωνία, τον οποίο και διαχέει, -υποτίθεται αντικειμενικά, μέσω της τιμής- σύμφωνα με την ιεράρχηση των υποκειμενικών προτιμήσεων των μελών της, κατανέμοντας με τον καλύτερο τρόπο το κόστος δημιουργίας ενός αγαθού στους παραγωγούς και το όφελος από τη χρήση του στους καταναλωτές. Αυτός ο μηχανισμός (υποτίθεται ότι) διασφαλίζει την «*κοινωνική ευημερία*» (εξ ου και ο όρος *welfare economics*), η οποία, σύμφωνα με τα ωφελιμιστικά ιδεώδη, συνίσταται στη μεγιστοποίηση του πλούτου και στην κατά τα ανωτέρω διανομή του· όπως το όρισε ο *Jeremy Bentham* ήδη από το 1776, «*it is the greatest happiness of the greatest number that is the measure of right and wrong*».[[22]](#footnote-22)

#### Ἀγορὰ και ευημερία: μία αμφιλεγόμενη σχέση

Στο σημείο αυτό, όμως, η οικονομική θεωρία παύει να είναι ιδεολογικά ουδέτερη, καθώς προσδίδει στην μαθηματική ανάλυσή της και αξιολογικές προεκτάσεις. Γιατί να είναι «βέλτιστο» ένα σύστημα, το οποίο αυξάνει μεν τον πλούτο, πλην όμως τον κατανέμει μεταξύ των μελών της κοινωνίας ανάλογα με την *ικανότητά* τους να πληρώσουν, τη στιγμή που η ικανότητα αυτή εξαρτάται άμεσα από τον πλούτο που διαθέτουν ήδη; Ένα τέτοιο σύστημα αδιαφορεί για τις ανισότητες ή και τις επιτείνει, ενώ μπορεί τελικά να αμφισβητηθεί και ως προς το υποτιθέμενο πλεονέκτημά του, την αποτελεσματικότητα στην κατανομή των πόρων. Ειδικότερα, δεν ενσωματώνει στην εξίσωση, τη *φθίνουσα οριακή χρησιμότητα των αγαθών* (*diminishing marginal utility*), καθώς επιτρέπει, μέσω της τιμής, την απόκτησή τους από εκείνους που μπορούν μεν να πληρώσουν, αλλά τα έχουν λιγότερο ανάγκη: για παράδειγμα, μπορεί η βέλτιστη συναλλαγή σε όρους προσφοράς/ζήτησης να γεννά κέρδος 100.000€ για μία πολυεθνική αλυσίδα ενδυμάτων (η οποία και πουλά φθηνότερα, άρα αυξάνει το μερίδιο αγοράς της), αντί για 90.000€ σε δέκα μικρά καταστήματα· ωστόσο η χρηστική αξία των 90.000€ για την επιβίωση και την ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι μεγαλύτερη από εκείνη των 100.000€ για τον επιχειρηματικό κολοσσό. Αντίστοιχα, το όφελος που έχω από την απόκτηση ενός επιπλέον κουστουμιού ενώ οι γκαρνταρόμπα μου είναι γεμάτη, είναι μικρότερο από εκείνο το οποίο συνεπάγεται η απόκτηση του ίδιου αγαθού από κάποιον άλλον, που δεν διαθέτει τέτοιο ένδυμα, το χρειάζεται αλλά δεν είναι σε θέση να το πληρώσει. Με μια φράση, η ταύτιση της κοινωνικής ευημερίας με τη λειτουργία μίας τέλειας αγοράς εμφανίζει μία *εγγενή αναδιανεμητική αδυναμία,* η οποία συνιστά και έλλειμμα αποτελεσματικότητας ως προς την κατανομή των αγαθών. Η αδυναμία αυτή αναγνωρίζεται από την οικονομική επιστήμη, δικαιολογώντας την παρέμβαση του Κράτους. Δεν υπάρχει, εντούτοις, ομοφωνία για το ποιες αρμόζει να είναι οι παρεμβάσεις αυτές: να εξαντλούνται στη χρήση φορολογικών εργαλείων, ώστε ο πλούτος να ανακατανέμεται λιγότερο άνισα ή να θεσπίζονται ευρύτερες, ρυθμιστικές και διαρθρωτικές επεμβάσεις στις οικονομικές σχέσεις; Ας υποθέσουμε ότι ένα Κράτος επιθυμεί να ενισχύσει τα μικρά σημεία πώλησης, όπως είναι τα περίπτερα. Θα το πράξει μόνο μέσω χαμηλότερης φορολογίας ή και με επεμβάσεις στην ίδια την αγορά, απαγορεύοντας την πώληση τσιγάρων στα *super markets*, ώστε να αυξήσει τον τζίρο των περιπτέρων; Η Σχολή του *Chicago* απορρίπτει τη δεύτερη λύση[[23]](#footnote-23), όχι όμως και η ελληνική έννομη τάξη.

Εγείρεται, έτσι, ένα γενικότερο ερώτημα, το οποίο μας απασχόλησε στο προηγούμενο κεφάλαιο. Αρμόζει η ευημερία να ταυτίζεται πλήρως με την ωφελιμιστική της όψη, την επίτευξη περισσότερου πλούτου και τη «δαρβινιστική» ανακατανομή του μέσω της αγοράς, έστω με τις διορθωτικές επεμβάσεις της φορολογίας; Ή μήπως το τί είναι «κοινωνικά βέλτιστο» αποτελεί μία εξίσωση με περισσότερες παραμέτρους, στις οποίες, εκτός από την αμιγώς ωφελιμιστική, αποτυπώνονται και άλλες θεμελιώδεις προτεραιότητες, όπως η αλληλεγγύη (με τη μορφή της κοινωνικής δικαιοσύνης) και η βιώσιμη χρήση των φυσικών πόρων;

### *Αποτελεσματικότητα και κοινωνική ευημερία, δύο αλληλοεπικαλυπτόμενες έννοιες*

Ανεξάρτητα από το ποιος είναι ο προτιμητέος ορισμός, η οικονομολογική συζήτηση για την κοινωνική ευημερία περιστρέφεται γύρω από την έννοια της αποτελεσματικότητας. Η θεωρία της ελεύθερης επιλογής και ο μηχανισμός της αγοράς προτάσσονται ενόψει της ικανότητάς τους στην κάλυψη αναγκών με το μικρότερο κόστος. Αντιστρόφως, η κριτική στο μηχανισμό αυτό εστιάζει στην αδυναμία του να επιδιώξει αποτελεσματικά και άλλες κοινωνικές προτεραιότητες. Μοιραία, η μέτρηση της αποτελεσματικότητας καθίσταται προτεραιότητα για την οικονομική επιστήμη, ώστε να αξιολογηθεί κατά πόσον οποιαδήποτε συναλλαγή, απόφαση ή δράση -δημόσια ή ιδιωτική- υπηρετεί ή όχι την κοινωνική ευημερία, όπως και εάν αυτή ορισθεί.

#### Αποτελεσματικότητα: ορολογικά προλεγόμενα

Είδαμε πως οι όροι ορθολογικότητα (*rationality*), αποτελεσματικότητα (*effectiveness*) και αποδοτικότητα (*efficiency*) κατέχουν περίοπτη θέση στα οικονομικά. Αναφέρονται, και οι τρεις, στο κατά πόσον μία επιλογή / απόφαση επιτυγχάνει τους σκοπούς της, διαφέρουν όμως ως προς το πόσο στενά ορίζεται αυτή η «σχέση επιτυχίας». Στην ορθολογικότητα, η σχέση αυτή είναι ιδιαίτερα χαλαρή, με την έννοια ότι, όποιος συμπεριφέρεται *ορθολογικά,* μεγιστοποιεί τις πιθανότητες για ικανοποιητικό αποτέλεσμα. Εάν δρα και *αποτελεσματικά,* η πιθανότητα μετατρέπεται σε βεβαιότητα επίτευξης ενός στόχου. Η *αποδοτικότητα* προσδίδει στη «σχέση επιτυχίας» τη μέγιστη τιμή της, διότι δεν εξασφαλίζει μόνο το αποτέλεσμα αλλά και τις βέλτιστες (πλέον παραγωγικές) συνθήκες επίτευξής του, το μικρότερο δηλαδή κόστος και το μεγαλύτερο όφελος. Με άλλα λόγια, η αποδοτικότητα αποτελεί τον πλέον ισχυρό/σκληρό (*strong*/*hard*) ορισμό της αποτελεσματικότητας και της ορθολογικότητας. Όταν υφίσταται μεν επίτευξη αποτελέσματος αλλά όχι με τις πλέον αποδοτικές συνθήκες, μπορεί να γίνει λόγος για αδύναμη ή ήπια (*weak/soft*) αποτελεσματικότητα. Συνήθως, οι οικονομολόγοι δεν αρκούνται στη λιγότερο ισχυρή μορφή αποτελεσματικότητας, αλλά εστιάζουν στην αποδοτικότητα του εγχειρήματος· η απλή πραγμάτωση ενός στόχου χωρίς την ιδανική κατανομή των πόρων δεν κρίνεται αρκούντως «επιτυχής». Για παράδειγμα, η δωρεάν διανομή συγγραμμάτων στα ελληνικά Πανεπιστήμια συνιστά μεν *lato sensu* αποτελεσματικό μέσο για την προώθηση του συνταγματικού σκοπού της δωρεάν παιδείας, ενδέχεται, ωστόσο, να γίνεται μη «αποδοτικά», οδηγώντας σε σπατάλη δημόσιων πόρων (όπως όταν δεν τίθενται όρια στον αριθμό των συγγραμμάτων που διανέμονται καθώς και των μαθημάτων για τα οποία μπορεί να ζητηθούν συγγράμματα, όταν το περιεχόμενό τους επικαλύπτεται, ή όταν η χορήγηση συγγραμμάτων δεν συνοδεύεται με την υποχρέωση του φοιτητή να συμμετάσχει στην εξέταση).

Η σύνδεση ορθολογικότητας, αποτελεσματικότητας και αποδοτικότητας βρίσκεται στο επίκεντρο της οικονομικής ανάλυσης: προσεγγίζει τον άνθρωπο ως *homo oeconomicus*, ως φορέα ο οποίος καταρχήν δρα αμιγώς ατομικιστικά και ορθολογικά, άρα πλήρως αποτελεσματικά και αποδοτικά. Οι έννοιες αυτές, μαζί με εκείνη της *οικονομικότητας* ­-η οποία είναι συγγενής με την αποδοτικότητα αλλά εστιάζει στην αναζήτηση της, περισσότερο «οικονομικής» επιλογής (μικρότερη χρήση κεφαλαίου) και όχι της πλέον «παραγωγικής» - δεν είναι εντελώς άγνωστες στο δημόσιο δίκαιο· απαντώνται στο πλαίσιο του δημοσιονομικού ελέγχου ως κριτήρια ορθής διαχείρισης των δημόσιων πόρων και συνδέονται με συγκεκριμένα εργαλεία για τη μέτρηση του κόστους των κρατικών δράσεων[[24]](#footnote-24).

Στην παρούσα μελέτη, κρίνεται προτιμότερη η χρήση του όρου «αποτελεσματικότητα», η ευρύτερη εκδοχή του οποίου εμπεριέχει και τις υπόλοιπες έννοιες που προαναφέραμε: ό,τι είναι αποτελεσματικό, είναι ταυτόχρονα και ορθολογικό· εάν είναι «ισχυρά» αποτελεσματικό, είναι και αποδοτικό. Επιπρόσθετα, ο όρος αυτός δεν ενέχει ιδεολογικές φορτίσεις όπως εκείνος της αποδοτικότητας. Θα δούμε παρακάτω ότι η χρήση του όρου *efficiency* συναρτάται, συχνά, με έναν στενό ορισμό της ευημερίας ως βέλτιστη χρήση των πόρων (*economic efficiency*)[[25]](#footnote-25). Εάν θεωρήσουμε πως η ευημερία δεν εξαντλείται στη μεγιστοποίηση αυτή, τότε, ούτε η οικονομική αποδοτικότητα μπορεί, αντίστοιχα, να χρησιμοποιηθεί ως κεντρική έννοια για την αξιολόγηση της δημόσιας δράσης[[26]](#footnote-26). Στο παράδειγμα με τα πανεπιστημιακά συγγράμματα, ένας ιδιαίτερα στενός ορισμός για την αποδοτικότητα και την ευημερία θα κατέληγε να αμφισβητεί την δωρεάν διανομή καθαυτή: θα υπαγόρευε να παράγονται μόνο εκείνα τα βιβλία που οι φοιτητές -όσοι από αυτούς- είναι διατεθειμένοι (και σε θέση) να αγοράσουν διότι, μέσα από την καταβολή του τιμήματος θα αποδείκνυαν ότι «αξιολογούν περισσότερο» την απόκτηση των συγκεκριμένων αγαθών. Είναι άλλο πράγμα να αναζητεί κανείς τους πλέον αποδοτικούς τρόπους για να επιτύχει ένα κοινωνικό στόχο – την, «αποδοτικά» αποτελεσματική επιδίωξή τους- και άλλο να επικαλείται την στενή, οικονομική αποδοτικότητα για να εξοβελίσει το στόχο αυτό από τον ορισμό της ευημερίας. Στην πρώτη περίπτωση, προσπαθεί να χρησιμοποιήσει το κονδύλι του προϋπολογισμού για δωρεάν διανομή εργαλείων γνώσης με το βέλτιστο τρόπο. Στη δεύτερη περίπτωση, θα καταργούσε την κοινωνική αυτή παροχή.

#### Μέθοδοι μέτρησης της αποτελεσματικότητας και ανάλυση κόστους/οφέλους: από τον Pareto στους Kaldor και Hicks

Η πρώτη, χρονικά, απόπειρα[[27]](#footnote-27) να ορισθεί και να μετρηθεί αντικειμενικά η αποτελεσματικότητα -όπως την ορίσαμε παραπάνω, ως η «*κοινωνικά βέλτιστη επιλογή*», άρα όχι μόνο ως στενή οικονομική αποδοτικότητα- ανήκει στον Ιταλό *Vilfredo Pareto* (1848-1923)*.* Σύμφωνα με το κριτήριο *Pareto,* *μία επιλογή κρίνεται επιθυμητή (ανώτερη κατά Pareto) για ένα σύνολο δύο ή περισσότερων προσώπων, όταν βελτιώνει την κατάσταση τουλάχιστον ενός από αυτούς, χωρίς να καθιστά χειρότερη την κατάσταση των υπολοίπων*. Μέσω τέτοιων επιλογών οδηγούμαστε σε μία κατάσταση στην οποία καμία περαιτέρω αλλαγή δεν είναι δυνατή χωρίς κάποιος να ζημιωθεί, οπότε δημιουργείται το, *άριστο κατά Pareto, status quo*:η τέλεια ανταγωνιστική αγορά στην οποία τα αγαθά αποτελούν αντικείμενο συναλλαγής στο οριακό κόστος είναι άριστη κατά *Pareto,* με την έννοια ότι οποιαδήποτε διαφοροποίηση θα ήταν επιζήμια για οιονδήποτε από τους συναλλασσόμενους, καταναλωτή ή παραγωγό.

Η προσέγγιση του *Pareto* είναι εκ πρώτης όψεως, ελκυστική και εύλογη: η απόφαση του σχολείου να στείλει τους μαθητές σε μία εκδρομή, είναι «άριστη κατά *Pareto*» για την τάξη, καθώς όλοι κατά τεκμήριο το προτιμούν από το να κάνουν μάθημα. Ωστόσο, η ταύτιση της αποτελεσματικότητας μόνο με καταστάσεις, στη διατήρηση των οποίων υπάρχει ομοφωνία, είναι εξεζητημένη και με περιθωριακή χρησιμότητα. Οδηγεί σε αγκυλώσεις και σε εκβιαστικές συμπεριφορές, αντίστοιχες με εκείνες που προκαλούνται με την απονομή δικαιωμάτων αρνησικυρίας (*veto*): στη διάρκεια της εκδρομής αρνούμαι να συναινέσω στο να ανοίξουν τα παράθυρα του σχολικού λεωφορείου, παρά το ότι όλοι οι υπόλοιποι το επιθυμούν· ή, αντίστροφα, δεν συμφωνώ να κλείσουν τα ήδη ανοιχτά παράθυρα, παρότι οι άλλοι κρυώνουν. Επομένως, η συνάρτηση μίας απόφασης με την πλήρωση του κριτηρίου *Pareto,* ενδέχεται να οδηγεί σε διατήρηση καταστάσεων που είναι ή κατέστησαν στην πορεία, «άδικες» και μη αποτελεσματικές για το κοινωνικό σύνολο.

Το παραπάνω πρόβλημα παύει να υφίσταται εάν εγκαταλειφθεί η προϋπόθεση της ομοφωνίας, οπότε η απόφαση ενδέχεται να μην ικανοποιεί τους πάντες. Σύμφωνα με το κριτήριο *Kaldor-Hicks* [από τους Βρετανούς οικονομολόγους *Nicholas Kaldor* (1908-1986)*[[28]](#footnote-28)* και *John Hicks* (1904-1989)*,* γνωστό και ως κριτήριο *ΚΗ*], *μία επιλογή είναι προτιμητέα, εάν το όφελος εκείνων που βελτιώνουν τη θέση τους μέσα από αυτή είναι μεγαλύτερο από τη βλάβη όσων θίγονται, οπότε όσοι ωφελούνται θα ήταν διατεθειμένοι να αποζημιώσουν τους ζημιωθέντες*. Η αποζημίωση δεν είναι υποχρεωτικό να λάβει χώρα· εάν καταβληθεί, τότε πληρούται και το κριτήριο *Pareto* μιας και όλοι ικανοποιήθηκαν εν τέλει. Η μέθοδος *ΚΗ* για την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας επιτρέπει να λαμβάνονται αποφάσεις και να υιοθετούνται πολιτικές που αφήνουν κάποιους δυσαρεστημένους, οπότε είναι ευκολότερα και συχνότερα εφαρμόσιμη. Μία κατάσταση είναι αποτελεσματική κατά *Kaldor-Hicks* εάν δεν μπορεί να βελτιωθεί περαιτέρω σύμφωνα με το παραπάνω κριτήριο, ακόμη και εάν δεν καταλήξει ποτέ στις ιδανικές συνθήκες του κριτηρίου *Pareto*.

Όπως η θεωρία της ορθολογικής επιλογής, έτσι και τα κριτήρια για να ορισθεί η αποτελεσματικότητα έχουν κεφαλαιώδη σημασία, η οποία υπερβαίνει το στενό οικονομικό πεδίο. Συνιστούν ένα αντικειμενικό μέσο για να αξιολογείται η ποιότητα κάθε πράξης ή ενέργειας η οποία συναρτάται με την κάλυψη αναγκών: είναι δόκιμα για να αξιολογηθεί το αντίκτυπο ιδιωτικών συναλλαγών, επιχειρηματικών συμπεριφορών, δράσεων με δημόσιο χαρακτήρα, καθώς και κοινωνικών ή νομικών θεσμών, όπως είναι μία νέα νομοθεσία ή η λειτουργία της Δικαιοσύνης. Η συγκεκριμένη προβληματική δεν είναι άγνωστη στη νομική επιστήμη. Για παράδειγμα, στο πεδίο των θεμελιωδών δικαιωμάτων, όπως θα εξηγήσουμε αναλυτικά στο έκτο κεφάλαιο, το ισχύον δίκαιο, επιτρέπει τη στέρηση της ιδιοκτησίας μόνο κατόπιν καταβολής προηγούμενης πλήρους αποζημίωσης μέσω του θεσμού της απαλλοτρίωσης· αντίθετα, ανέχεται μικρότερους περιορισμούς στην ιδιοκτησία, χωρίς να τους εξαρτά υποχρεωτικά από κάποιας μορφής αντιστάθμιση, χρηματική ή μη, για το βαρυνόμενο ακίνητο. Στην πρώτη περίπτωση ακολουθεί το κριτήριο *Pareto* ενώ στη δεύτερη το κριτήριο *KΗ.* Γενικότερα, η οπτική *Pareto* εφαρμόζεται για την προστασία του «πυρήνα» των θεμελιωδών δικαιωμάτων και εκείνη των *Kaldor-Hicks* για να διερευνηθεί κατά πόσον άλλοι περιορισμοί τους στο όνομα του γενικού συμφέροντος είναι θεμιτοί ή όχι[[29]](#footnote-29). Η αρχή της αναλογικότητας αποτελεί, σχηματικά, μία νομική παραλλαγή του κριτηρίου *KΗ*[[30]](#footnote-30).

Οι τελευταίες σκέψεις αναδεικνύουν την κεντρική θέση την οποία κατέχει η μέτρηση της αποτελεσματικότητας στην οικονομική ανάλυση του δημοσίου δικαίου, ειδικά μέσω του κριτηρίου *KΗ*. Το κριτήριο αυτό προσφέρει το θεωρητικό υπόβαθρο στην *ανάλυση κόστους/οφέλους* (*cost/benefit analysis*), του μεθοδολογικού εργαλείου με παγκόσμια πλέον αναγνώριση, το οποίο χρησιμοποιείται κατεξοχήν για τη αξιολόγηση των δημόσιων επιλογών[[31]](#footnote-31). Πολιτικές όπως η κατασκευή ενός χώρου επεξεργασίας απορριμμάτων στην Αττική ή η μεταβολή του φορολογικού καθεστώτος, είναι προτιμητέες όταν τα πλεονεκτήματά τους αποδεικνύονται περισσότερα από τις αρνητικές τους επιπτώσεις. Στην περίπτωση αυτή, όσα μέλη της έννομης τάξης είναι αποδέκτες του οφέλους (οι κάτοικοι της Αττικής, εκείνοι που ωφελούνται από τα φορολογικά έσοδα) θα ήταν σε θέση να αποζημιώσουν τους θιγόμενους (όσους κατοικούν σε κοντινή απόσταση από το χώρο επεξεργασίας, όσους επωμίζονται το συγκεκριμένο φορολογικό βάρος), οπότε η επιλογή είναι αποτελεσματική κατά *Kaldor-Hicks.* Η συγκεκριμένη μέθοδος εμφανίζει το επιπλέον προσόν ότι, σε αντίθεση με το κριτήριο *Pareto*, αντιλαμβάνεται την κοινωνική ευημερία με τρόπο, ιδεολογικά «ανοικτό» ή, δυναμικό και εξελισσόμενο, στον οποίο οι έχοντες δεν θα είναι αναγκαστικά οι ωφελούμενοι και της επόμενης δημόσιας πολιτικής. Η αποτελεσματικότητα αναζητείται ψυχρά, μέσα από τη ζυγαριά του κόστους και του οφέλους, χωρίς να προκαθορίζεται το περιεχόμενο των δύο αυτών εννοιών, με άλλα λόγια ο -αξιολογικά φορτισμένος- ορισμός της κοινωνικής ευημερίας.

#### Εκτίμηση αποτελεσματικότητας, στάθμιση κόστους/ οφέλους και ορισμός της κοινωνικής ευημερίας

Και πάλι, βέβαια, το εγχείρημα να υπολογιστεί η αποτελεσματικότητα μίας απόφασης δεν είναι εντελώς ουδέτερο από αξιολογική σκοπιά· η ιδεολογική αντιπαράθεση μεταφέρεται στο *πώς ορίζονται και υπολογίζονται το κόστος και το όφελος.* Τα ερωτήματα αυτά συναρτώνται άμεσα με τον ορισμό που υιοθετούμε για την κοινωνική ευημερία. Εάν η ευημερία ταυτιστεί μόνο με την οικονομική αποδοτικότητα (*economic efficiency*) και την μεγιστοποίηση του πλούτου, η στάθμιση κόστους/οφέλους θα εφαρμοστεί διαφορετικά από ότι εάν η ευημερία εμπεριέχει και στοιχεία κοινωνικής δικαιοσύνης[[32]](#footnote-32).

Στην πρώτη περίπτωση αρκεί να υπολογίσουμε τα παραγόμενα αγαθά σε σχέση με τους καταναλισκόμενους πόρους, ανεξάρτητα από τα μέλη της κοινωνίας στα οποία καταλήγει το όφελος. Πρόκειται για τον ορισμό της κοινωνικής ευημερίας των *Bergson* και *Samuelson[[33]](#footnote-33)*, ο οποίος εμφανίζει το πλεονέκτημα της απλότητας (όχι όμως αναγκαστικά και της πληρότητας): επιτρέπει απόλυτους και, οικουμενικά εφαρμόσιμους, μαθηματικούς υπολογισμούς της ευημερίας μέσω μίας σταθερής και ενιαίας τιμολόγησης των προτιμήσεων. Η μέτρηση του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος (ΑΕΠ) απλά με το άθροισμα του «πλούτου» που επιτυγχάνεται από τους οικονομικούς παράγοντες ενός Κράτους συνιστά μια τέτοια εφαρμογή. Στο πεδίο της οικονομικής ανάλυσης του δικαίου, ο ορισμός αυτός υιοθετείται ιδίως από τη Σχολή του Σικάγο και από επιστήμονες όπως ο *Ronald Coase* και ο *Richard Posner*[[34]](#footnote-34).

Στη δεύτερη περίπτωση, ο υπολογισμός της αποτελεσματικότητας συναρτάται *και από το σε ποιους καταλήγει το όφελος:* τα μέλη της κοινωνίας τα οποία βρίσκονται στην πλέον μειονεκτική θέση δεν επιτρέπεται να αποκλείονται από τον παραγόμενο πλούτο, διότι τούτο θα ήταν αναποτελεσματικό· αντιθέτως, στα μέλη αυτά προσήκει να καταλήγει, αναλογικά μεγαλύτερο μέρος του οφέλους από μία δημόσια πολιτική. Σε φιλοσοφικό επίπεδο, ο παραπάνω ορισμός της κοινωνικής ευημερίας συγγενεύει, αφενός με τις θεωρίες περί δικαιοσύνης (*justice as fairness*) του *John Rawls*[[35]](#footnote-35) , αφετέρου με την προσέγγιση του *Jürgen Habermas,* σύμφωνα με τον οποίο αλληλεγγύη και δικαιοσύνη είναι δύο όψεις του ίδιου νομίσματος[[36]](#footnote-36). Στο χώρο των οικονομικών, ο *Amartya Sen* είναι εκείνος που ιδίως υποστηρίζει με το έργο του τη συνύπαρξη της *efficiency* με την *equity* στον ορισμό της *welfare·* επιμένει στην ανάγκη να λαμβάνονται υπόψη, στη μέτρηση της ευημερίας, παράγοντες όπως η φτώχεια και η κοινωνική ανισότητα[[37]](#footnote-37). Στο ειδικότερο πεδίο της οικονομικής ανάλυσης του δικαίου, υπέρ ενός διασταλτικού ορισμού για τις έννοιες της αποτελεσματικότητας και της ευημερίας είναι ο *Guido Calabresi*[[38]](#footnote-38)*,* καθώς και πολλά σύγχρονα θεωρητικά ρεύματα τα οποία θα εξετάσουμε στο επόμενο κεφάλαιο[[39]](#footnote-39).

Βέβαια, όσο πιο σύνθετος είναι ο ορισμός της ευημερίας σε μία έννομη τάξη -οπότε περιλαμβάνει και μη αμιγώς οικονομικές συνιστώσες- τόσο πιο δυσχερής και αμφιλεγόμενη καθίσταται η εκτίμηση της αποτελεσματικότητας και η στάθμιση κόστους/οφέλους. Χρειάζεται, τότε, να μετρηθούν αγαθά και στόχοι που δύσκολα μπορούν να λάβουν μία χρηματική τιμή, ιδίως όταν πρέπει να αποτιμηθούν σε βάθος χρόνου. Πώς να συγκρίνει κανείς ένα σαφές οικονομικό κόστος, όπως είναι εκείνο από την υποχρεωτική εφαρμογή μίας νέας τεχνολογίας παθητικής ασφάλειας για τα αυτοκίνητα, το οποίο επιρρίπτεται στον καταναλωτή, με το ασαφές (ως προς την ποσοτικοποίησή του) όφελος από τη μείωση των θανατηφόρων ατυχημάτων; Στη σπαζοκεφαλιά αυτή θα χρειαστεί προφανώς να επανέλθουμε, όταν θα εξετάσουμε από πιο κοντά τον τρόπο με τον οποίο τα εργαλεία της οικονομικής ανάλυσης εντάσσονται στο μηχανισμό για τη λήψη των δημοσίων αποφάσεων.

### *Μία σύνοψη: τι μας διδάσκει η οικονομική θεωρία ως προς την επιδίωξη της ευημερίας;*

Ανεξάρτητα από τον ορισμό που θα επικρατήσει για την ευημερία σε μία δημοκρατική και φιλελεύθερη κοινωνία, η οικονομική θεωρία, χρησιμοποιώντας ως κομβικό εργαλείο τις μεθόδους υπολογισμού της αποτελεσματικότητας, έχει οδηγηθεί στις ακόλουθες τέσσερις παραδοχές[[40]](#footnote-40).

Πρώτον, δεν νοείται *ευημερία χωρίς μία, καταρχήν αποτελεσματική, χρήση και κατανομή των πόρων για την κάλυψη των ατομικών αναγκών*. Επομένως, ακόμη και όσες έννομες τάξεις προτάσσουν κοινωνικές, περιβαλλοντικές ή άλλες, αντίστοιχες ευαισθησίες -όπως καλώς το πράττουν η ΕΕ και η Ελληνική Πολιτεία- δεν επιτρέπεται να αγνοούν στον ορισμό της ευημερίας και την αμιγώς οικονομική / ωφελιμιστική του όψη. Η επιτυχής ικανοποίηση των ατομικών προτιμήσεων συνιστά, *sine qua non* παράμετρο της εξίσωσης.

Δεύτερον,  *ο πλέον αποτελεσματικός μηχανισμός για τη χρήση και την κατανομή των πόρων είναι, θεωρητικά τουλάχιστον, εκείνος της ελεύθερης αγοράς*, *με την προϋπόθεση ότι αυτή λειτουργεί σε συνθήκες τέλειου ανταγωνισμού*. Η υπεροχή της αγοράς αναγνωρίζεται και από εκείνους που την προσεγγίζουν κριτικά, είτε γιατί διαπιστώνουν τα πρακτικά της ελαττώματα, είτε γιατί υιοθετούν έναν ευρύτερο ορισμό για το «κοινό καλό», τον οποίο ο συγκεκριμένος μηχανισμός δεν είναι σε θέση να υπηρετήσει αυτοδύναμα. Σε μία ιδεατή κατάσταση, όμως, όπου τα πάντα θα μπορούσαν να οργανωθούν σε, τέλεια αυτορρυθμιζόμενους, συναινετικούς θεσμούς -μία αρχαία *Ἀγορὰ* στην οποία ο *homo oeconomicus* θα ήταν ορθολογικά υπεράνθρωπος και αρκούντως «φιλοσοφημένος» ώστε να επιδιώκει αυτοβούλως την αλληλεγγύη ή τη βιωσιμότητα της δράσης του εντός της κοινωνίας- ο μηχανισμός αυτός δεν θα χρειαζόταν προσθήκες ή διορθώσεις. Αλλά ιδανικές καταστάσεις υπάρχουν μόνο στη θεωρία, κάτι που οδηγεί στην αμέσως επόμενη παραδοχή.

Τρίτον, *όσες πτυχές της ευημερίας και πέρα από την αύξηση του πλούτου (παροχή κοινωνικά σημαντικών αγαθών, ενίσχυση των αδυνάτων, προστασία του περιβάλλοντος) είναι δυνατόν να επιδιωχθούν, έστω και μέχρι ενός σημείου, μέσω της ελεύθερης αγοράς ή μηχανισμών που προσομοιάζουν στην αγορά, αυτός είναι και ο βέλτιστος τρόπος επιδίωξής τους σε όρους αποτελεσματικότητας.* Σε αυτή την παραδοχή συνίσταται η *αγορακεντρική προσέγγιση* (*market-oriented approach*), στην οποία αναφερόμαστε πλειστάκις στην παρούσα μελέτη: ούτε ότι η αγορά λειτουργεί τέλεια, ούτε ότι η αγορά οδηγεί από μόνη της στην ευημερία ή ταυτίζεται με αυτήν. Αλλά ότι, όσοι κοινωνικοί στόχοι μπορούν να εξυπηρετηθούν μέσα από ένα πλέγμα ελεύθερων, οριζόντιων, ατομικών επιλογών, δηλαδή μέσω μίας «λογικής αγοράς», υπηρετούνται και σε καλύτερη σχέση κόστους/οφέλους: ό,τι μπορεί να πλησιάσει σε ένα μηχανισμό τέλειας αγοράς αποκτά και πλεονέκτημα αποτελεσματικότητας.

Τέταρτον, *η οικονομική ανάλυση αναγνωρίζει, μεν προτεραιότητα και υπεροχή στους μηχανισμούς της ορθολογικής επιλογής και της αγοράς, πλην όμως η υπεροχή αυτή είναι σχετική και ατελής*. Η αγορά δεν είναι «δια πάσαν νόσον», ούτε συνώνυμη της ευημερίας· εμφανίζει αδυναμίες, ακριβώς διότι η ανθρώπινη ορθολογικότητα έχει και εκείνη τα όριά της. Όσο αντιφατικό και εάν ακούγεται, η οικονομική ανάλυση προωθεί μεν την αγορακεντρική προσέγγιση στο όνομα της αποτελεσματικότητας, αλλά την ίδια στιγμή, δεν χαρίζεται στο ελάχιστο, στις αναποτελεσματικότητες της αγοράς.

## **ΙΙΙ. Οι πολλές αδυναμίες της ορθολογικής επιλογής και της αγοράς**

Η ορθολογικότητα δεν αρκεί από μόνη της για να οδηγήσει στην ευημερία, είτε γιατί οι άνθρωποι δεν (μπορούμε να) είμαστε ορθολογικοί σε ικανό βαθμό, είτε γιατί η λογική δεν ξεπερνά όλες οι δυσκολίες, είτε -συμβαίνει και αυτό- γιατί δεν μας υπαγορεύει πάντα τις βέλτιστες λύσεις. Η ανάλυση που ακολουθεί επιχειρεί να φωτίσει τέτοιες παθολογικές καταστάσεις, η κατανόηση των οποίων είναι καίρια, τόσο για τον οικονομολόγο, όσο και για το νομικό.

Ανεξάρτητα από την ονομασία τους (1), οι καταστάσεις αυτές μπορούν να ομαδοποιηθούν σε τέσσερις κατηγορίες. Καταρχάς, υφίστανται συνθήκες που μας αποτρέπουν από την τέλεια επιλογή, προκαλώντας έλλειμμα αποτελεσματικότητας στις μεμονωμένες συναλλαγές, και κατ’ επέκταση, μειώνοντας ή αποκλείοντας το κοινωνικό όφελος το οποίο ευαγγελίζονται τα οικονομικά της ευημερίας (2). Οι ατέλειες της εξατομικευμένης συμπεριφοράς αυξάνονται, όσο μεγαλώνει ο αριθμός των προσώπων τα οποία εμπλέκονται σε μία δραστηριότητα ή στη διαδικασία λήψης μίας απόφασης: ως στρατηγικός παίκτης, ο άνθρωπος έχει την τάση να καταλήξει σε ακόμη πιο αναποτελεσματικές κινήσεις, χρησιμοποιώντας την εγωϊστική ορθολογικότητά του «για κακό», πόσο μάλλον σε συνθήκες αυξημένης αβεβαιότητας (3). Την ίδια στιγμή, καμία διαδικασία λήψης συλλογικών αποφάσεων δεν του εξασφαλίζει τη δυνατότητα να υιοθετεί, με συνέπεια, επιλογές οι οποίες υπηρετούν το κοινό καλό (4). Οι αδυναμίες αυτές αποτυπώνονται και στη δομική έκφανση της συναινετικής δράσης, την *Ἀγορά*: είτε δεν υφίστανται οι συνθήκες για να διαμορφωθεί μία ελεύθερη αγορά, είτε η αγορά αυτή πόρρω απέχει από το ιδεατό πρότυπο του τέλειου ανταγωνισμού, είτε η λειτουργία της σε βάθος χρόνου ενδέχεται να υπονομεύει αντί να υπηρετεί την κοινωνική ευημερία (5).

Η ανάλυση των παραπάνω προβλημάτων και η κατανόηση των αιτιών που τα προκαλούν έχει διττή σημασία για το δημόσιο δίκαιο. Κατά πρώτον, διότι οι συγκεκριμένες παθολογίες είναι -όπως θα δούμε- και ο λόγος ύπαρξης του κρατικού παρεμβατισμού. Κατά δεύτερον, αντίστροφα, διότι ο κρατικός παρεμβατισμός, αντί να θεραπεύει, επιδεινώνει συχνά την κατάσταση. Οι δημόσιοι θεσμοί, ως ανθρώπινο δημιούργημα, είναι εξίσου προβληματικοί, όπως και το δίκαιο που τους διέπει· η νόσος δεν εκδηλώνεται μόνο στην, εντός αγοράς, κατανομή των πόρων, αλλά και στον γιατρό που παρεμβαίνει άνωθεν για να τη θεραπεύσει.

### *Ένα πρόβλημα με περισσότερα ονόματα: αποτυχίες της αγοράς, όρια της ορθολογικότητας, κόστη συναλλαγής*

Οι παθολογίες που εξετάζουμε ορίζονται συχνά ως *αποτυχίες της αγοράς* (*market failures*)[[41]](#footnote-41), καθώς αποτυπώνουν τα αίτια που καθιστούν αδύνατη την ιδανική κατανομή των πόρων μέσω ενός συστήματος οριζόντιων συναινετικών συναλλαγών. Φεύγοντας όμως από το στενό πλαίσιο των οικονομικών, είναι πιο δόκιμο να αναφερόμαστε σε *όρια ή αποτυχίες της ορθολογικής επιλογής[[42]](#footnote-42)*: εκείνες που μας αποτρέπουν από το να διαλέξουμε σπίτι ή επάγγελμα, όσο και τον καλύτερο τόπο διακοπών ή το ιδανικό ταίρι. Πολλά από τα ίδια προβλήματα αναφέρονται στη σύγχρονη οικονομική θεωρία ως «*κόστη συναλλαγής»* (*transaction costs*)[[43]](#footnote-43)*,* έννοια την οποία διατύπωσε ο *Ronald Coase* ήδη από το 1937 και στην οποία θα επανέλθουμε παρακάτω, κατά την εξέταση του διάσημου θεωρήματός του. Πλέον, ο όρος χρησιμοποιείται διασταλτικά για να περιγράψει οτιδήποτε προστίθεται στο κόστος, *stricto sensu,* ενός αγαθού, στους ελάχιστους δηλαδή πόρους που απαιτούνται για την παραγωγή και μεταφορά του. Στην ευρύτατη δυνατή θεώρησή του, ως κόστος συναλλαγής νοείται *κάθε εμπόδιο στη βέλτιστη (κατά Pareto ή κατά Kaldor-Hicks) απόφαση μεταξύ δύο ή περισσότερων προσώπων,* κάτι αντίστοιχο -όπως προσφυώς παρατηρήθηκε[[44]](#footnote-44)- με την τριβή και την αντίσταση στη φυσική.

Ο *Coase* έδωσε έμφαση στα *ενδογενή* κόστη, διακρίνοντάς τα σε τρεις κατηγορίες, ανάλογα με το αν αφορούν στο στάδιο πριν από τη συναλλαγή(*κόστος έρευνας*), κατά τη διάρκειά της (*κόστος διαπραγμάτευσης)* ή μετά τη σύναψη της συμφωνίας (*κόστος εφαρμογής/εποπτείας*). Τα κόστη αυτά είναι πολλά και ποικίλα, για παράδειγμα, στην περίπτωση της κατασκευής ενός σπιτιού. Όποιος επιθυμεί να καλύψει τις οικιστικές του ανάγκες με αυτό τον τρόπο, καλείται αρχικά να βρει ο ίδιος ή μέσω τρίτων, το κατάλληλο οικόπεδο, τράπεζα για το στεγαστικό δάνειο, αρχιτέκτονα, μηχανικό, συνεργεία και υλικά: η συγκεκριμένη αναζήτηση αντιστοιχεί στο κόστος έρευνας. Στη συνέχεια, θα χρειαστεί να διαπραγματευθεί με τους συγκεκριμένους οικονομικούς φορείς, συνήθως με περισσότερους του ενός, ανά κατηγορία επαγγελματιών, για να καταλήξει στους, βέλτιστους για τον ίδιο, όρους (κόστος διαπραγμάτευσης). Το εγχείρημα δεν τελειώνει στην υπογραφή των συμβολαίων· θα χρειαστεί ιδιαίτερος κόπος, χρόνος και γνώση κατά τη φάση της κατασκευής, ώστε το σπίτι να αναγερθεί σύμφωνα με τις προδιαγραφές, εντός του προϋπολογισμού και του χρονοδιαγράμματος, χωρίς δυσάρεστες γενικώς εκπλήξεις (κόστος εκτέλεσης/εποπτείας).

Στα ανωτέρω εμπόδια προστίθενται και δεκάδες άλλοι «πονοκέφαλοι», με λιγότερο άμεση σχέση με την κατασκευή καθαυτή, τα *εξωγενή* κόστη συναλλαγής. Εκτός από τα έξοδα δικηγόρων και συμβολαιογράφων, υπάρχουν οι φορολογικές επιβαρύνσεις, τόσο οι άμεσες (φόρος μεταβίβασης) όσο και οι μελλοντικές και αβέβαιες (φόρος περιουσίας, κληρονομίας, έκτακτες εισφορές), καθώς και το διοικητικό κόστος, η πλήρωση των αναγκαίων προϋποθέσεων και διατυπώσεων που επιβάλλονται από τους πάσης φύσεως φορείς δημόσιας εξουσίας: έκδοση οικοδομικής άδειας, έγκριση τοπογραφικών, αυτοψίες, άδειες από δασαρχείο και αρχαιολογία, διατυπώσεις με τους οργανισμούς τοπικής αυτοδιοίκησης, σύνδεση με τα δίκτυα κοινής ωφέλειας, καθυστερήσεις για όλα τα παραπάνω. Ο κατάλογος είναι ιδιαίτερα μακρύς. Όταν το κόστος συναλλαγής είναι *αυξημένο*, νοθεύεται η αποτελεσματικότητά της και η ικανοποίηση των αναγκών δεν γίνεται με τη μικρότερη θυσία πόρων: στο παράδειγμά μας, το άθροισμα των «πονοκεφάλων» που αναφέρθηκαν είναι τόσο μεγάλο, ώστε κάποιος ενδέχεται να προτιμήσει, είτε να αγοράσει ένα έτοιμο διαμέρισμα, είτε να μείνει στο νοίκι, είτε να εγκαταλείψει την προσπάθεια παραμένοντας στο πατρικό του, παρότι οι επιλογές αυτές δεν ικανοποιούν με το βέλτιστο τρόπο τις επιθυμίες και τα συμφέροντά του.

Πώς και γιατί γεννώνται, όμως, αυτά τα εμπόδια στις βέλτιστες αποφάσεις; Η απάντηση δίνεται στις αμέσως επόμενες σελίδες.

### *Προβλήματα ορθολογικότητας κατά τη λήψη μεμονωμένων αποφάσεων*

#### Ελλειμματική πληροφόρηση: αβεβαιότητα, γνωσιακή ασυμμετρία, κεκαλυμμένη πληροφόρηση και συμπεριφορά, επιζήμια επιλογή και ηθικός κίνδυνος

Ένα πρώτο πρόβλημα το οποίο μειώνει την αποτελεσματικότητα των ατομικών επιλογών είναι *η ελλιπής πρόσβαση στην αναγκαία πληροφορία, εκείνων που συναλλάσσονται και αποφασίζουν*[[45]](#footnote-45)*·* πρόσβαση η οποία είναι απαραίτητη ώστε οι αποφάσεις τους να οδηγούν στο βέλτιστο αποτέλεσμα. Καταρχάς, τα γνωσιακά κενά -τέτοια κενά υφίστανται πάντοτε, μιας και η ιδιότητα του παντογνώστη προϋποθέτει Θεία υπόσταση- καθιστούν δυσχερέστερη την εξεύρεση της καλύτερης λύσης, καθώς αυξάνουν το δείκτη αβεβαιότητας των αποφάσεων. Και μόνο το ότι δεν γνωρίζουμε το μέλλον (αλλά μπορούμε μόνο να το υποθέσουμε) αρκεί για να αυξήσει το κόστος των επιλογών μας, με άλλα λόγια τον κίνδυνο να μην οδηγηθούμε στην πιο αποτελεσματική από αυτές. Αλλά και όταν η γνώση είναι υπαρκτή ή εφικτή, δεν αποτελεί κτήμα του καθενός· υφίστανται *ασυμμετρίες πληροφόρησης* μεταξύ των συναλλασσόμενων, γεγονός που αποτελεί κίνητρο για οπορτουνιστικές συμπεριφορές. Όταν τα μέρη έχουν πρόσβαση σε, διαφορετικής πληρότητας, πληροφόρηση, το μέρος με την αρτιότερη γνώση αναμένεται ότι θα χρησιμοποιήσει το συγκεκριμένο πλεονέκτημα για να ωφεληθεί σε βάρος των υπολοίπων: όπως ο πωλητής του μεταχειρισμένου αυτοκινήτου, ο οποίος δεν αποκαλύπτει ένα παλιότερο τρακάρισμα και επιτυγχάνει υψηλότερο τίμημα, νοθεύοντας υπέρ του (με άλλα λόγια, καθιστώντας μη βέλτιστη) τη συναλλαγή. Στην περίπτωση αυτή, η *κεκαλυμμένη πληροφόρηση* οδηγεί σε *επιζήμια επιλογή* (*adverse selection*)[[46]](#footnote-46) εκείνους που δεν τη διαθέτουν, πλήττοντας αντίστοιχα το κοινωνικό πλεόνασμα το οποίο θα προέκυπτε από τη βέλτιστη κατανομή των πόρων.

Εάν η κεκαλυμμένη πληροφόρηση αυξάνει το κόστος έρευνας, η *κεκαλυμμένη συμπεριφορά* συνιστά μία δεύτερη μορφή οπορτουνιστικής δράσης εκείνου, ο οποίος ωφελείται από την ασυμμετρία πληροφόρησης. Η συμπεριφορά αυτή εκδηλώνεται μετά τη σύναψη της συναλλαγής και αυξάνει το κόστος εποπτείας της τελευταίας: όπως όταν, μετά την υπαγωγή στο σύστημα ιατρικής ασφάλισης, ο ασφαλισμένος γίνεται πιο «επιρρεπής» σε ατυχήματα ή πιο «ευαίσθητος» στο να αναζητήσει ιατρική αρωγή, ιδίως εάν αυτή του παρασχεθεί χωρίς επιπλέον οικονομική επιβάρυνση. Τέτοιες συνθήκες *ηθικού κινδύνου* (*moral hazard*)[[47]](#footnote-47) δημιουργούνται κάθε φορά που το κόστος από τη συμπεριφορά ενός μέρους επιρρίπτεται στο άλλο μέρος· τότε, ο τελών σε ηθικό κίνδυνο αποκτά το κίνητρο να αυξήσει το συγκεκριμένο κόστος μετά τη σύναψη της συναλλαγής, αποκρύπτοντάς το από εκείνον που θα «πληρώσει το λογαριασμό». Για να χρησιμοποιήσουμε δύο παραδείγματα από την ύλη του δημοσίου δικαίου, είναι ο λόγος για τον οποίο, αφενός, οι εκλεγέντες πολιτικοί δεν τηρούν τις υποσχέσεις τους, αφετέρου, οι δωρεάν ή με αντίτιμο κάτω του κόστους παροχές -συνηθισμένες για κοινωφελή αγαθά- συνοδεύονται από σπατάλη πόρων.

#### Αρνητικές και θετικές εξωτερικότητες

Υπάρχει, όμως, και το αντίστροφο πρόβλημα, όταν τα μέρη μιας συναλλαγής, άριστοι γνώστες των αναγκαίων πληροφοριών και έχοντας ελαχιστοποιήσει τα μεταξύ τους κόστη, είναι έτοιμα να συνάψουν συμφωνία με γνώμονα την καλύτερη σχέση ποσότητας/τιμής για τους ίδιους. Στενά ιδωμένη, η συναλλαγή τούς ευνοεί μεν, προκαλεί, ωστόσο, εξωτερικές αρνητικές συνέπειες σε τρίτους, ενδεχομένως στο σύνολο της κοινωνίας, τις οποίες «προτιμούν» να παραβλέπουν. Οι συνέπειες αυτές ονομάζονται *αρνητικές εξωτερικότητες* (*negative externalities*)[[48]](#footnote-48) της συναλλαγής, διότι δεν ενσωματώνονται (παραμένουν εξωτερικές) στην τιμή της τελευταίας. Το πλέον χαρακτηριστικό παράδειγμα αρνητικής εξωτερικότητας αποτελούν οι δυσμενείς περιβαλλοντικές επιπτώσεις μίας δραστηριότητας, όπως στην παραγωγή ενός προϊόντος: τόσο ο προσφέρων όσο και ο αγοραστής δεν έχουν κίνητρο να εντάξουν στην τιμή πώλησης, το περιβαλλοντικό κόστος -τα έξοδα πρόληψης της ρύπανσης και αποκατάστασης της οικολογικής ισορροπίας· προτιμούν να συνάψουν τη συναλλαγή φθηνότερα, στο οριακό κόστος παραγωγής του προϊόντος. Αντίστοιχα, η καπνοβιομηχανία και οι καπνιστές, προφανώς δεν πρόκειται να εντάξουν αυτοβούλως στην τιμή του τσιγάρου, το κόστος από την επιβάρυνση της υγείας και τις συνέπειες του κόστους αυτού για το εθνικό σύστημα υγείας· αν δεν υπήρχαν οι φόροι, θα συμφωνούσαν στην οριακή τιμή παραγωγής καπνικών προϊόντων, άρα σε λίγα λεπτά του ευρώ ανά πακέτο. Κάθε εξωτερικότητα της συναλλαγής ισοδυναμεί με κοινωνικό κόστος, το οποίο, εάν δεν «εσωτερικοποιηθεί» με οποιοδήποτε τρόπο -το δίκαιο παρέχει, όπως θα δούμε, τέτοια εργαλεία- αυξάνει την αναποτελεσματικότητα της συναλλαγής αυτής· την εκτρέπει, δηλαδή, από τη βέλτιστη κατανομή των πόρων, την οποία υποτίθεται ότι επιτυγχάνει το αόρατο χέρι της αγοράς.

Η ίδια διαπίστωση ισχύει και όταν υφίστανται *θετικές εξωτερικότητες* στη συναλλαγή, οπότε ένα μέρος του οφέλους της -το οποίο δεν αποτυπώνεται στην τιμή- καταλήγει σε τρίτους. Όταν το όφελος των συναλλασσόμενων (ιδιωτικό όφελος) είναι μικρό και των τρίτων (κοινωνικό όφελος) μεγάλο, η, εν γένει επωφελής, αυτή συναλλαγή ενδέχεται να μην πραγματοποιηθεί ποτέ: τα μέρη της δεν έχουν επαρκές κίνητρο να προχωρήσουν, λόγω της χαμηλής αξίας της συναλλαγής για τους ίδιους. Στην αναντιστοιχία μεταξύ ιδιωτικού και κοινωνικού οφέλους εστιάζεται και το πρόβλημα των *αγαθών με ιδιαίτερη κοινωνική αξία* (*merit goods*)· εκτός από την παιδεία και την υγεία, τις οποίες ήδη αναφέραμε, στην κατηγορία αυτή ανήκουν και άλλα αγαθά που ενδιαφέρουν το δημόσιο δίκαιο, όπως η κοινωνική ασφάλεια, ο πολιτισμός, ακόμη και η συμμετοχή στις εκλογές ή περιβαλλοντική ενημέρωση των πολιτών. Η κατανάλωσή τους δημιουργεί μεν σημαντικές θετικές εξωτερικότητες υπέρ του κοινωνικού συνόλου, ωστόσο τα άτομα, ενεργώντας ωφελιμιστικά με κοντόφθαλμο τρόπο, ενδέχεται να μην τα εντάξουν στις προτεραιότητές τους: η προβολή μίας ταινίας του Αγγελόπουλου αντί για ένα αμερικανικό *blockbuster,* μπορεί να εξυψώνει πνευματικά, αλλά θα εξασφαλίσει μικρότερα διαφημιστικά έσοδα στον τηλεοπτικό σταθμό· αντίστοιχα, η καταβολή ασφαλιστικών εισφορών μειώνει τα χρήματα που διαθέτει κάποιος για να ικανοποιήσει πιο ευχάριστες προτιμήσεις του, όπως το να πάει διακοπές. Ως εκ τούτου, πολλά από τα κοινωνικά σημαντικά αγαθά δεν τυγχάνουν επαρκούς κατανάλωσης εάν η επιλογή αφεθεί στους χρήστες, και οργανωθεί αμιγώς σε ένα σύστημα ελεύθερης αγοράς. Απαιτείται, τότε, μία έξωθεν παρέμβαση που, είτε θα καταστήσει υποχρεωτική τη συναλλαγή στο όνομα του γενικού συμφέροντος -η αναγκαστική απαλλοτρίωση, η υποχρεωτική εκπαίδευση και η αναγκαστική ένταξη στην κοινωνική ασφάλεια συνιστούν χαρακτηριστικά παραδείγματα-, είτε θα εντάξει στην τιμή (μειώνοντάς την) το εξωτερικό κοινωνικό όφελος: όπως γίνεται με τις επιδοτήσεις στην έρευνα, οι οποίες προωθούν την επιστημονική γνώση και πέρα από τις προσδοκίες κερδοφορίας του ερευνητικού φορέα ή με τη δωρεάν παιδεία και τον δωρεάν εμβολιασμό του πληθυσμού.

#### Συμπεριφορικές ανορθολογικότητες: τάση διακράτησης, μεροληψία αυτοεπιβεβαίωσης, θετική προεξόφληση μελλοντικών εξελίξεων, αγκίστρωση σε μη ανακτήσιμα κόστη, πλάνη του παίκτη

Τόσο οι εξωτερικότητες όσο και τα προβλήματα ανεπαρκούς πληροφόρησης νοθεύουν την επιτυχία των συναλλαγών, ακόμη και εάν όσοι τις διενεργούν συμπεριφέρονται απόλυτα ορθολογικά, ως κλώνοι του *Descartes*, του Νεύτωνα ή του Αρχιμήδη. Πόσο όμως λογικά τέλειος μπορεί να είναι ο άνθρωπος; Μήπως και ο Αρχιμήδης, φωνάζοντας στο Ρωμαίο εισβολέα «*μη μου τους κύκλους τάραττε*», δεν έδρασε παράλογα, μειώνοντας τις πιθανότητες να επιβιώσει ώστε να συνεχίσει την επιστημονική του ενασχόληση; Τα οικονομικά της συμπεριφοράς δεν σταματούν να αποδεικνύουν πειραματικά τέτοιες ενδογενείς εκφάνσεις της ανορθολογικότητας. Στη συνέχεια, εκτίθενται ορισμένες μόνο από αυτές, από ένα κατάλογο τον οποίο συνεχώς συμπληρώνει η επιστημονική έρευνα.

Ενδεικτικά[[49]](#footnote-49), «παράλογη» είναι η *τάση διακράτησης* (*endowment effect*)[[50]](#footnote-50) την οποία επιδεικνύουμε όταν αξιολογούμε ένα, ήδη αποκτηθέν, αγαθό σε τιμή υψηλότερη από εκείνη που θα καταβάλαμε σήμερα για να γίνει δικό μας: οι ντουλάπες είναι γεμάτες από ρούχα που πιθανόν δεν θα ξαναφορέσουμε ποτέ -οπότε δεν θα πληρώναμε ούτε ένα ευρώ για να τα αγοράσουμε σήμερα-, ωστόσο δεν παίρνουμε την πρωτοβουλία να τα χαρίσουμε ή να τα διαθέσουμε, έστω και για ένα συμβολικό τίμημα. Η προδιάθεση αυτή, προφανώς αλλοιώνει την καθαρότητα της κλασσικής οικονομικής θεωρίας, η οποία στηρίζει τις παροχές στο σκεπτικό ότι ένας ορθολογικός παίκτης θα αγόραζε και θα διέθετε το ίδιο αγαθό στην ίδια τιμή. Με άλλα λόγια, ότι η τιμή *WTP* (*willingness to pay*) ισούται με την τιμή *WTA* (*willingness to accept*).

Ο άνθρωπος έχει την τάση να αγκιστρώνεται, όχι μόνο στα αγαθά που έχει αποκτήσει, αλλά και στις θέσεις που έχει ήδη αφομοιώσει. Έτσι επεξεργάζεται επιλεκτικά τις νέες πληροφορίες που λαμβάνει, προσπαθώντας υποσυνείδητα να επιβεβαιώσει τις υφιστάμενες απόψεις του· η συμπεριφορά αυτή αποκαλείται *μεροληψία αυτοεπιβεβαίωσης* (*confirmation bias*). Σε άλλες περιπτώσεις εγκλωβίζεται σε συγκεκριμένες μόνο πληροφορίες, είτε επειδή είναι οι πρώτες που λαμβάνει (η πρώτη αγγελία στην εφημερίδα), είτε διότι ενέχουν συναισθηματική φόρτιση (όπως η είδηση ενός αεροπορικού ατυχήματος αυξάνει το φόβο μας για τα αεροπλάνα, παρότι είναι γνωστό πως, στατιστικά, πρόκειται για το ασφαλέστερο μέσο μεταφοράς). Επίσης, αρέσκεται να αξιολογεί τα δεδομένα με τα «δικά του γυαλιά», υπερεκτιμώντας τις ικανότητες ή τον ρόλο του: οι περισσότεροι θεωρούν ότι είναι καλύτεροι οδηγοί από ό,τι είναι (συγκριτικά, δηλαδή, με τις αντικειμενικές επιδόσεις τους στο δρόμο)· η αισιοδοξία αυτή προκαλεί, όχι μόνο περισσότερα ατυχήματα, αλλά και εσφαλμένες επιλογές στην ασφάλιση των αυτοκινήτων.

Το πρόβλημα είναι ακόμη μεγαλύτερο όταν οι αποφάσεις εκτείνονται σε βάθος χρόνου. Η προσκόλληση στο παρόν και η *θετική προεξόφληση των μελλοντικών εξελίξεων* (*hyperbolic discounting*) προτρέπουν στην υποβάθμιση των μακροπρόθεσμων δυσμενών συνεπειών μιας επιλογής, οδηγώντας σε αποφάσεις «*τις οποίες ο μελλοντικός μας εαυτός δεν θα ελάμβανε»[[51]](#footnote-51)*: όπως η σύναψη ενός ασύμφορου τραπεζικού δανείου, η καταστροφή ενός σπάνιου περιβαλλοντικού πόρου ή η τέλεση ενός γάμου λόγω παράφορου έρωτα. Η εμμονή σε μία ατελή αντίληψη της κατάστασης εκδηλώνεται και με την *αγκίστρωση στα μη ανακτήσιμα κόστη* (*sunk costs*) μίας επιλογής. Η ορθολογικότητα επιβάλλει, πριν λάβουμε μια απόφαση, να σταθμίζουμε μόνο τα αναμενόμενα κόστη και οφέλη της, ήτοι την αναμενόμενη χρησιμότητά της (*expected utility*), η οποία και μόνο καθορίζει την εφεξής αποτελεσματικότητά της: δεν είναι, για παράδειγμα, επιτυχές να επιλέγεται η συνέχιση μίας δραστηριότητας στο όνομα του μεγάλου ύψους των επενδύσεων που έχουν ήδη διενεργηθεί για αυτή· το αν είναι βιώσιμη εξαρτάται από τις προοπτικές της και όχι από το τι έχει ήδη δαπανηθεί. Η αντίστροφη όψη της ίδιας ψυχολογικής προδιάθεσης είναι η *πλάνη του παίκτη* (*gambler’s fallacy*), η τάση δηλαδή, κατά εσφαλμένη εκτίμηση των πιθανοτήτων, να προδικάζεται το τι θα συμβεί στη βάση του τι έχει προηγηθεί. Το ότι η ρουλέτα ανέδειξε πέντε φορές το κόκκινο, δεν σημαίνει ότι την έκτη φορά, η μπίλια θα σταθεί στο μαύρο - το μαύρο και το κόκκινο έχουν πάλι ακριβώς τις ίδιες πιθανότητες.

Με όλες τις παραπάνω συμπεριφορές, ο -φερόμενος ως ορθολογικός- άνθρωπος προσαρμόζει την πραγματικότητα στα δικά του μέτρα, αντί να πράξει το αντίθετο· με μια φράση, δεν αποδεικνύεται ορθολογικός στην πράξη.

### *Τα προβλήματα συλλογικής δράσης*

Οι προηγούμενες μορφές αναποτελεσματικότητας εστιάζουν στον πυρήνα της κλασσικής μικροοικονομικής προσέγγισης, στην αυθόρμητη, μεμονωμένη συναλλαγή. Το πρόβλημα αποδεικνύεται ακόμη μεγαλύτερο εάν ιδωθεί στις ευρύτερες διαστάσεις του. Η πραγματική ζωή περιλαμβάνει ένα, πολύ πιο σύνθετο, πλέγμα σχέσεων, το οποίο υπερβαίνει τις διμερείς, ανεξάρτητες και στεγανές μεταξύ τους συναλλαγές. Η ανθρώπινη συμπεριφορά συναρτάται με τη χάραξη στρατηγικών σε ευρύτερο πλαίσιο, εκείνο το οποίο διαμορφώνουν οι πάσης φύσεως θεσμοί, οικονομικοί, κοινωνικοί, πολιτικοί και νομικοί. Όσο αυξάνεται ο αριθμός των προσώπων που συμμετέχουν στο πλαίσιο αυτό και καλούνται να αποφασίσουν ορθολογικά -μετατρέποντας τις σχέσεις σε πολυμερείς- οι αναποτελεσματικότητες μεγαλώνουν. Ανακύπτουν, τότε, εκτός από τις ατέλειες των μεμονωμένων συναλλαγών, και *προβλήματα συλλογικής δράσης· τα προβλήματα αυτά οφείλονται στην τάση του ανθρώπου να μη συνεργάζεται επαρκώς, αλλά να δρα οπορτουνιστικά, ακόμη και σε συνθήκες όπου η συνεργασία θα οδηγούσε μαθηματικά στο βέλτιστο αποτέλεσμα*.

#### Δίλημμα του φυλακισμένου, λαθρεπιβάτες και αρνησίκυροι εκβιαστές

Οι αδυναμίες της συλλογικής δράσης –οι οποίες ενδιαφέρουν ιδιαίτερα το δημόσιο δίκαιο, ως το νομικό κλάδο που τη διέπει - συνδέονται στενά με ένα διάσημο παίγνιο μη συνεργατικής συμπεριφοράς που ονομάζεται «*δίλημμα του φυλακισμένου*»[[52]](#footnote-52). Φανταστείτε δύο υπόπτους που ανακρίνονται χωρίς να μπορούν να επικοινωνήσουν μεταξύ τους, στους οποίους προσφέρεται η επιλογή να καταδώσουν αλλήλους για να λάβουν μειωμένη ποινή. Το συγκεκριμένο παίγνιο αποδεικνύει ότι η «στενά» ορθολογική επιλογή για τον καθένα, επειδή δεν έχει εμπιστοσύνη στο άλλο μέρος, είναι να προβεί στην κατάδοση· έτσι, όμως, ενοχοποιούνται και οι δύο. Τα μέρη καταλήγουν στην απόφαση αυτή παρότι, εάν συνεργάζονταν -δηλαδή δεν κατέδιδαν-, θα πετύχαιναν καλύτερη μεταχείριση ελλείψει αποδείξεων σε βάρος τους (λεπτομέρειες στην υποσημείωση[[53]](#footnote-53)). Με μια φράση, η ορθολογική δράση με γνώμονα το στενό εγωιστικό συμφέρον, έχει, σε συγκεκριμένες συνθήκες, καταστροφικά αποτελέσματα για τους παίκτες, τόσο ατομικά (μιας και ο καθένας καταλήγει στη φυλακή) όσο και συλλογικά (μιας και όλα τα μέλη της «κοινότητας των υπόπτων» καταλήγουν στη φυλακή).

Η παραπάνω αναποτελεσματικότητα μεγαλώνει όσο αυξάνεται ο αριθμός των προσώπων που καλούνται να συνεργασθούν, να συναποφασίσουν και να δράσουν για το δικό τους συμφέρον και το κοινό καλό. Στις περιπτώσεις αυτές, το δίλημμα του φυλακισμένου λαμβάνει τη μορφή δύο «καταστροφικών» -πλην όμως, «στενοκέφαλα» ορθολογικών- συμπεριφορών. Αφενός, εκείνη του *λαθρεπιβάτη* (*free rider)*, ο οποίος επιχειρεί να ικανοποιήσει τις ανάγκες του στις πλάτες των υπολοίπων, χωρίς να επωμισθεί το κόστος της ικανοποίησης αυτής, ακριβώς όπως ο «τζαμπατζής» στο μετρό· θα τον δούμε παρακάτω, μιλώντας για τα κοινά αγαθά. Αφετέρου, του *αρνησίκυρου εκβιαστή* (*hold out*), ο οποίος αρνείται να συμφωνήσει σε μία συλλογική απόφαση, η οποία αποτυπώνει το κοινό συμφέρον, μέχρι να αποκτήσει ο ίδιος κάποιο μεγαλύτερο όφελος από τους άλλους· όπως ο συνιδιοκτήτης του 5% ενός ακινήτου ο οποίος δεν πουλά μέχρι να λάβει μεγαλύτερο ποσοστό επί του τιμήματος. Και στις δύο αυτές συμπεριφορές, η οπορτουνιστική στρατηγική είναι επιφανειακά η εξυπνότερη μιας και εξασφαλίζει στον παίκτη ένα αγαθό σε βάρος των συμπαικτών του: μία δωρεάν παροχή ή ένα μεγαλύτερο τίμημα. Με την προϋπόθεση, όμως, ότι και οι υπόλοιποι συναποφασίζοντες δεν θα επιλέξουν την ίδια στρατηγική. Αν συμβεί κάτι τέτοιο, μιας και όλοι έχουν την τάση να φερθούν ως λαθρεπιβάτες ή εκβιαστές, δεν θα υπάρχει πλέον το προς απόλαυση αγαθό: το μετρό θα σταματήσει να λειτουργεί, καθώς κανείς δεν πληρώνει εισιτήριο και η πώληση της συνιδιοκτησίας θα αποτραπεί, καθώς δεν θα επαρκεί το προς διανομή τίμημα. Με μια φράση, όλοι (άρα και η κοινωνία) κινδυνεύουμε να οδηγηθούμε σε «λάθος» επιλογές όταν καλούμαστε να δράσουμε συλλογικά, υποπίπτοντας στο δίλημμα του φυλακισμένου.

#### Η τραγωδία των κοινών και οι αρνητικές επιπτώσεις του οπορτουνισμού στην κοινωνική ευημερία

Η ανωτέρω αδυναμία της συλλογικής δράσης λαμβάνει τη μέγιστη τιμή της στην περίπτωση των κοινώναγαθών(*common goods*) όπως είναι κατεξοχήν τα περιβαλλοντικά και τα «κοινά τοις πάσι»: χλωρίδα, πανίδα, αέρας, τοπίο, ύδατα, μη ανανεώσιμοι πόροι, ποιότητα περιβάλλοντος. Τα αγαθά αυτά, ενόψει των χαρακτηριστικών τους, είναι εκτεθειμένα στην παθολογία που ο *Garrett Hardin* αποκάλεσε «*τραγωδία των κοινών*» (*tragedy of the commons*)[[54]](#footnote-54). Λόγω της καθολικής και ελεύθερης καταρχήν πρόσβασης σε αυτά -καθώς δεν υφίστανται σαφείς ιδιοκτησιακοί περιορισμοί ή οικονομικές προϋποθέσεις που να την οριοθετούν- ο καθένας έχει την τάση να κάνει αλόγιστη χρήση των συγκεκριμένων πόρων, αδιαφορώντας για τη βιώσιμη συντήρησή τους ή, πάντως, αναμένοντας από τα υπόλοιπα μέλη της κοινότητας να μεριμνήσουν για αυτή· με μια λέξη, να ενεργεί ως λαθρεπιβάτης. Εάν οι άλλοι φροντίσουν για το αγαθό, τότε η δική του ανευθυνότητα θα έχει αμελητέες συνέπειες ενώ, αντίστροφα, εάν ο ίδιος επιδείξει υπευθυνότητα -κάτι που συνεπάγεται αυξημένο κόστος για τον ίδιο- και οι άλλοι όχι, δεν θα αποκτήσει κανένα όφελος: η δική του «καλή πράξη» θα χαθεί ως σταγόνα στον ωκεανό. Για παράδειγμα, εάν δεν ανακυκλώσω τα απόβλητά μου αλλά οι υπόλοιποι το πράξουν, διασώζεται το περιβάλλον χωρίς δικό μου κόστος· εάν εγώ ανακυκλώσω και οι άλλοι αδιαφορήσουν, οπότε το περιβάλλον υποβαθμίζεται, κακώς επωμίσθηκα το συγκεκριμένο βάρος· επομένως, είναι «εγωιστικά λογικό» να αδιαφορώ για την ανακύκλωση. Ο οπορτουνισμός δεν πλήττει μόνο τα κοινά αγαθά με τη στενή έννοια του όρου αλλά, εν τέλει, τα περισσότερα δημόσια αγαθά[[55]](#footnote-55): δημόσια τάξη και ασφάλεια, δικαιοσύνη, ποιότητα διοικητικών υπηρεσιών, δημόσιες υποδομές, υπηρεσίες με δωρεάν πρόσβαση στο κοινό· μήπως ο φοροφυγάς και ο δικομανής δεν κλέβουν ή σπαταλούν πεπερασμένους φόρους ως λαθρεπιβάτες;

Το πρόβλημα είναι ιδιαίτερα δύσκολο να αντιμετωπισθεί· όσο αυξάνεται ο αριθμός εκείνων που δρουν αλτρουιστικά (υπάρχουν και τέτοιοι, όπως οι οικολογικές οργανώσεις), τόσο ενισχύεται το κίνητρο οπορτουνιστικής συμπεριφοράς για κάποιους άλλους. Εξάλλου, η πάταξη του φαινομένου από την ίδια την κοινωνία είναι φύσει αδύνατη, λόγω του μεγάλου αριθμού των εν δυνάμει λαθρεπιβατών: θα χρειαζόταν αυξημένη εποπτεία και ένα αποτρεπτικό σύστημα κυρώσεων, μηχανισμοί που δεν δημιουργούνται αυθόρμητα ούτε λειτουργούν συναινετικά. Γενικεύοντας, θα μπορούσε κανείς να υποστηρίξει πως το *γενικό συμφέρον -ή, αν προτιμάτε, η κοινωνική ευημερία- ως συνισταμένη κοινών και δημόσιων αγαθών, είναι από τη φύση του θύμα της «τραγωδίας των κοινών», εκτεθειμένο στα προβλήματα συλλογικής δράσης.* Τα προβλήματα αυτά λειτουργούν ως «πολλαπλασιαστής» της αναποτελεσματικότητας, μεγιστοποιώντας τα κόστη συναλλαγής.

Οι δυσμενείς κοινωνικοοικονομικές προεκτάσεις της οπορτουνιστικής συμπεριφοράς είναι πολλές και διάφορες, όπως τις έχουν αναδείξει κατά καιρούς οι θεωρητικοί των οικονομικών, καταρρίπτοντας τη μαγική εικόνα της κλασσικής οικονομικής προσέγγισης. Η συμπεριφορά αυτή είναι και κοινωνικά ετεροκαθοριζόμενη, οπότε επηρεάζεται από τάσεις, προτεραιότητες ή ένστικτα τα οποία αλλοιώνουν τον ορθολογισμό των επιλογών. Ήδη πριν από το κραχ του 1929, είχε επισημανθεί[[56]](#footnote-56) ότι η ατομική δράση δεν αποσκοπεί αναγκαστικά στην επίτευξη στόχων με το μικρότερο κόστος αλλά διαπνέεται από την ανάγκη της επίδειξης: αντί να λειτουργεί ωφελιμιστικά με την κλασσική έννοια το άτομο χρησιμοποιεί τους πόρους για να ενταχθεί στην «επιδεικτική εύπορη τάξη» μέσω της «επιδεικτικής σπατάλης» (ας θυμηθούμε τον *Great Gatsby* και την ελληνική κοινωνία των θαλασσοδανείων μετά τα μέσα του 1990). Όταν όμως η κατανάλωση μετατρέπεται σε -οικονομικά ανορθολογικό- μέσο απόκτησης κοινωνικού κύρους, καθίσταται αναποτελεσματική, με σοβαρές συνέπειες στη συνολική οικονομία και την κοινωνία. Οι άνθρωποι δεν είναι μόνο σπάταλοι αλλά και «μη-αλληλέγγυοι»: σε ένα φιλελεύθερο σύστημα, όσοι υπερβαίνουν ένα κατώφλι ευμάρειας, έχουν την τάση να προωθούν, μέσω της ψήφου τους, συλλογικές αποφάσεις οι οποίες, τους επιτρέπουν μεν να διατηρήσουν τα υψηλά τους εισοδήματα, αλλά κατά τρόπο αντίθετο προς το κοινό καλό[[57]](#footnote-57). Με τη στάση τους αυτή, δεν προάγουν την αναδιανομή του πλούτου ούτε τις δημόσιες επενδύσεις ακόμη και όταν τέτοιες πολιτικές είναι οι βέλτιστες για την ικανοποίηση, όχι μόνο των συλλογικών αλλά και των ατομικών αναγκών: εάν πλήρωνα υψηλότερους φόρους θα είχα μικρότερο κόστος ατομικής υγείας μέσω των οικονομιών κλίμακος που ένα καλό δημόσιο σύστημα υγείας είναι σε θέση να επιτύχει· επίσης, δεν θα χρειαζόταν να επωμισθώ το υψηλό κόστος κατασκευής ενός μεγάλου κήπου ή άλλων ιδιωτικών χώρων αναψυχής (παιδότοποι), για ανάγκες που θα μου κάλυπταν, υψηλής ποιότητας δημόσιοι χώροι (πάρκα, παιδικές χαρές).

#### Πρόβλημα αντιπροσώπευσης

Στα ανωτέρω ζητήματα συλλογικής δράσης προστίθεται και μία, πανθομολογούμενη αναποτελεσματικότητα, η οποία ανάγεται στον, όλο και πιο σύνθετο, χαρακτήρα των ανθρώπινων σχέσεων, οικονομικών και μη· πρόκειται για το *πρόβλημα αντιπροσώπευσης (principal/agent problem*)[[58]](#footnote-58). Σε όσες περιπτώσεις ένα πρόσωπο δεν είναι σε θέση να προβεί ευθέως στη λήψη και την εφαρμογή των αποφάσεών του αλλά είναι αναγκασμένο να επαφίεται σε εντολοδόχους, ανακύπτει το ζήτημα ότι τα συμφέροντα του εντολοδόχου δεν ταυτίζονται, εξ ορισμού και υπό οιαδήποτε συνθήκη, με εκείνα του εντολέα. Το αντίθετο μάλιστα, η ίδια η σχέση αντιπροσώπευσης θέτει, από τη φύση της, τον εντολοδόχο σε κατάσταση *σύγκρουσης συμφερόντων[[59]](#footnote-59)*, του δίνει δηλαδή το «λάθος» κίνητρο να εξυπηρετήσει το δικό του συμφέρον αντί για εκείνο του προσώπου που εκπροσωπεί. Κατά συνέπεια, ο αντιπρόσωπος, παρότι δρα εξ ονόματος τρίτου, δεν λαμβάνει πάντοτε τη βέλτιστη για τον εντολέα του επιλογή. Η συγκεκριμένη ανορθολογικότητα αυξάνει το κόστος της συναλλαγής, είτε γιατί δεν οδηγεί στο καλύτερο αποτέλεσμα είτε διότι καθιστά αναγκαία την εποπτεία του αντιπροσώπου. Το πρόβλημα εποπτείας ενυπάρχει στη σχέση εντολής, λόγω της ασυμμετρίας πληροφόρησης που την χαρακτηρίζει· η ασυμμετρία αυτή γεννά ηθικό κίνδυνο για τον εντολοδόχο, καθώς είναι κάτοχος κρίσιμων πληροφοριών τις οποίες αγνοεί ο εντολέας: δεν είμαι σε θέση να γνωρίζω εάν ο μεσίτης θα προτείνει το καλύτερο κατάστημα για την επιχείρησή μου αντί για εκείνο το οποίο θα του αποφέρει μεγαλύτερη προμήθεια, αν η αγωγή που μου ζητά να ασκήσω ο δικηγόρος μου είναι όντως προς το συμφέρον μου -αυτός γνωρίζει νομικά, όχι εγώ-, ούτε καν αν ο υπάλληλός μου εξυπηρετεί αποτελεσματικά τους πελάτες όταν λείπω, ιδίως εκείνους που καταφτάνουν λίγο πριν τη λήξη του ωραρίου του.

Τα ανωτέρω παραδείγματα καταδεικνύουν ότι το πρόβλημα αντιπροσώπευσης είναι πανταχού παρόν: θυμηθείτε το παράδειγμα που δώσαμε για τα κόστη συναλλαγής· πολλά από τα κόστη αυτά (μηχανικού, αρχιτέκτονα, μεσίτη, δικηγόρου, εργολάβου, κ.λπ.) είναι απόρροια του προβλήματος αντιπροσώπευσης. Ακόμη χειρότερα, το πρόβλημα αυξάνεται γεωμετρικά σε συνθήκες συλλογικής δράσης και πολυπρόσωπων θεσμών, ιδιωτικών ή δημοσίων. Εάν για τον έμπορο της γωνίας εξαντλείται στις σχέσεις του με το δικηγόρο και τον υπάλληλό του, στην περίπτωση μίας πολυεθνικής, οι εκφάνσεις του προβλήματος είναι περισσότερες και πολύ πιο σύνθετες: δεν υφίσταται ταύτιση συμφερόντων μεταξύ μετόχων, διοίκησης, διευθυντικών στελεχών, διοικητικών υπαλλήλων, εργατών στον κλάδο παραγωγής, διευθυντών καταστημάτων, κλπ. Το ίδιο πρόβλημα ενδημεί κατεξοχήν στους δημόσιους θεσμούς και τις δομές του κρατικού μηχανισμού, λόγω του πολυεπίπεδου και πολυπρόσωπου χαρακτήρα τους· όπως θα δούμε εκτενώς σε επόμενο κεφάλαιο, μία από τις σημαντικότερες αναποτελεσματικότητες της δημόσιας δράσης έγκειται στις πολυδαίδαλες σχέσεις αντιπροσώπευσης από τις οποίες εξαρτάται.

### *Τα προβλήματα στη διατύπωση των συλλογικών επιλογών*

#### Πού θα πάμε διακοπές; Τα αδιέξοδα μιας απλής, συλλογικής απόφασης

Τρείς φίλοι, ο Γιάννης, ο Γιώργος και ο Κώστας, επιθυμούν να προγραμματίσουν συναινετικά τις καλοκαιρινές διακοπές, επιλέγοντας ανάμεσα σε τρία νησιά του Αιγαίου, ένα κοσμοπολίτικο (Μύκονος), ένα λιγότερο γνωστό αλλά με τουριστικές υποδομές (Σέριφος) και ένα άγονης γραμμής για μεγαλύτερη δόση περιπέτειας (Ανάφη). Ο πρώτος προτιμά την Μύκονο (επιλογή Α) από τη Σέριφο (επιλογή Β) και την Ανάφη (επιλογή Γ). Ο δεύτερος προτάσσει τη Σέριφο(Β), μετά τη Ανάφη(Γ) και τελευταία την Μύκονο(Α). Ο τρίτος ξεκινά από την Ανάφη(Γ), έχει ως δεύτερη επιλογή την Μύκονο(Α) και κατατάσσει τελευταία τη Σέριφο(Β). Σκέφτονται, λοιπόν, να ψηφίσουν, ώστε οι ατομικές τους προτιμήσεις να μετουσιωθούν σε μία συλλογική απόφαση. Εδώ αρχίζουν τα προβλήματα:

Παρατηρούν, καταρχάς, ότι οι ατομικές επιλογές τους, όταν μετατρέπονται σε συλλογική επιλογή, αποκτούν μία «κυκλικότητα»: Α>Β>Γ>Α. Δεν υπάρχει καλοκαιρινός προορισμός που να υπερισχύει συγκριτικά με τους υπόλοιπους. Εάν όλα τα νησιά τεθούν μαζί σε ψηφοφορία -με την ερώτηση «πάμε Μύκονο, Σέριφο ή Ανάφη;»- θα λάβουν τις ίδιες ψήφους, μία ψήφο πρώτης επιλογής, μία ψήφο δεύτερης επιλογής και μία ψήφο τρίτης επιλογής: αδιέξοδο.

Κάθε νησί, εάν τεθεί μόνο του σε ψηφοφορία -με την ερώτηση «πάμε στη Μύκονο;», «πάμε στη Σέριφο;», «πάμε στην Ανάφη;»- θα καταψηφισθεί γιατί αποτελεί την πρώτη προτίμηση μόνο ενός από τους τρεις. Θα είναι, δηλαδή, αδύνατο να ληφθεί οποιαδήποτε συλλογική απόφαση εάν κάποιος από τους τρεις δεν υποχωρήσει από την πρώτη του προτίμηση. Η ομοφωνία θα επέτρεπε μεν την ταύτιση ατομικών και συλλογικών επιλογών, αλλά, όντας αδύνατη χωρίς υποχωρήσεις, κινδυνεύει να τους αφήσει χωρίς καλοκαιρινές διακοπές, μη ικανοποιώντας τις προτιμήσεις κανενός! Και πάλι αδιέξοδο.

Για να αποφύγουν τα παραπάνω προβλήματα, οι τρεις φίλοι αποφασίζουν να θέσουν σε ψηφοφορία ζεύγη νησιών με ερωτήματα του τύπου: «πάμε Μύκονο ή Σέριφο;», «πάμε Σέριφο ή Ανάφη;», «πάμε Ανάφη ή Μύκονο;». Συμφωνούν, επίσης, ότι στα ερωτήματα αυτά δεν θα ψηφίσει όποιος δεν προτείνει τα συγκεκριμένα ζεύγη νησιών. Εδώ η ψηφοφορία καταλήγει σε κάποιο πλειοψηφικό αποτέλεσμα. Στο πρώτο ερώτημα, θα υπερισχύσει η Σέριφος (με μία ψήφο «πρώτης επιλογής» και μία ψήφο «δεύτερης επιλογής»). Η απάντηση δεν θα είναι όμως η ίδια στα υπόλοιπα δύο ερωτήματα· στο δεύτερο θα επικρατήσει η Ανάφη και στο τρίτο η Μύκονος για τους ίδιους ακριβώς λόγους. Η κυκλικότητα συνεπάγεται και «τυχαιότητα» ως προς το ποια θα είναι η συλλογική επιλογή, ανάλογα με τον τρόπο και την σειρά με την οποία θα τεθούν τα ερωτήματα. Η «ημερήσια διάταξη» επηρεάζει το αποτέλεσμα της ψηφοφορίας! Το πρόβλημα δεν λύνεται ούτε αν τα μέρη αλλάξουν τη λογική της ψηφοφορίας· αν συμφωνήσουν, δηλαδή, ότι την επιλογή ανάμεσα σε «Μύκονο» ή «Σέριφο», την κάνει εκείνος που δεν προτείνει τους συγκεκριμένους προορισμούς (Κώστας). Θα επικρατήσει, τότε, η δεύτερη επιλογή του Κώστα (Μύκονος). Αλλά και πάλι, το τελικό αποτέλεσμα θα ενέχει την ίδια τυχαιότητα: θα εξαρτάται από το πώς τίθεται το ερώτημα και από τα κριτήρια της ψηφοφορίας.

Αφού δεν πρόκειται να υπάρξει, ούτε ιδανική, ούτε σταθερή συλλογική απόφαση που να ικανοποιεί τους πάντες, ο καθένας είναι *ορθολογικό* να προσπαθήσει να επηρεάσει τη διαδικασία ώστε να εξυπηρετήσει τις ατομικές του προτιμήσεις. Για να το επιτύχει, θα προβεί σε συναλλαγές με τους υπολοίπους, μέσω διαπραγματεύσεων, ανταλλάσσοντας και αλληλοϋποστηρίζοντας επιλογές. Για παράδειγμα, ο Γιάννης θα επιχειρήσει «να τα βρει» με το Γιώργο ώστε τη μία χρονιά να πάνε στην Μύκονο και την επόμενη στη Σέριφο. Θα το καταφέρουν εάν, πρώτον, επιβάλλουν τον τρόπο με τον οποίο θα ληφθεί η συλλογική απόφαση (πλειοψηφία αντί ομοφωνίας) και, δεύτερον, θέσουν το ευνοϊκό για τους ίδιους ερώτημα («ας επιλέξουμε προορισμό για τα δύο επόμενα καλοκαίρια!»). Η συζήτηση για το ποιο νησί είναι καταλληλότερο «για το καλό όλων» καθορίζεται τελικά από το πώς θα συναλλαχθούν και με ποιον τρόπο θα αποφασίσουν οι ενδιαφερόμενοι, προτάσσοντας το εγωϊστικό τους συμφέρον. Ο διάβολος βρίσκεται στις λεπτομέρειες, δηλαδή στη διαδικασία· ο μηχανισμός είναι πιο σημαντικός από την ουσία της απόφασης.

#### Ένταση των υποκειμενικών προτιμήσεων και διαμόρφωση συλλογικών επιλογών

Ο τρόπος λήψης των συλλογικών αποφάσεων, με τη μορφή που περιγράφεται παραπάνω (ψηφοφορία) είναι ατελής και για έναν ακόμη λόγο: δεν αποτυπώνει τις *πραγματικές* επιθυμίες των ψηφοφόρων. Απλά *ιεραρχεί* τις ατομικές προτιμήσεις, τις τοποθετεί δηλαδή *σειριακά* και όχι με γνώμονα το *πόσο πολύ* επιθυμεί ο καθένας να ταξιδέψει στα τρία αυτά νησιά. Αποτυπώνει την *σειριακή/τακτική* χρησιμότητα (*ordinal utility)* και όχι την *σταθμητή/μετρήσιμη* χρησιμότητα (*cardinal utility*) που εμφανίζει για τον καθένα η εκάστοτε επιλογή. Και όμως, η *ένταση* των προτιμήσεων, ακόμη και σε ένα απλό ερώτημα, επηρεάζει σημαντικά, αφενός τη «συναλλακτική συμπεριφορά» των ψηφοφόρων, αφετέρου τα σενάρια έκβασης της ψηφοφορίας.

Για παράδειγμα, το διακύβευμα της ψηφοφορίας είναι εντελώς διαφορετικό για το Γιάννη, εάν οι προτιμήσεις του απέχουν ελάχιστα μεταξύ τους σε κλίμακα έντασης από 0 έως 10 (Μύκονος = 6, Σέριφος = 5 και Ανάφη = 4) ή αν η απόσταση είναι μεγάλη (π.χ., Μύκονος = 10, Σέριφος = 5 και Ανάφη = 0). Στην πρώτη περίπτωση, θα συμμετάσχει πιο παθητικά στις διαπραγματεύσεις, ενώ στη δεύτερη, ο ρόλος του θα είναι καταλυτικός: «καίγεται» για τη Μύκονο και δεν θέλει επ’ ουδενί να βρεθεί στην Ανάφη. Αλλά και στη δεύτερη περίπτωση, η ένταση των επιλογών του, σε συνάρτηση με την ένταση των επιλογών των υπολοίπων, ενδέχεται να οδηγήσει σε τελείως διαφορετικά αποτελέσματα. Εάν οι άλλοι δύο είναι μάλλον ουδέτεροι στην ιεράρχηση των επιλογών τους [Γιώργος: Σέριφος = 6, Ανάφη = 5, Μύκονος = 4 και Κώστας: Ανάφη = 6, Μύκονος = 5, Σέριφος = 4], ο Γιάννης έχει πολλές πιθανότητες να επιβάλλει την Μύκονο ως προορισμό[[60]](#footnote-60), εμμένοντας στη θέση του ή κάνοντας υποχωρήσεις σε άλλα ζητήματα (ημερομηνία διακοπών, να δεχθεί να φέρει αυτός αυτοκίνητο, κλπ.). Με άλλα λόγια, μπορεί κανείς άλλος να μην ήθελε τη Μύκονο ως πρώτη επιλογή, αλλά η συμπαγής και συνεπής, μειοψηφική θέση του Γιάννη, έχει πιθανότητες να επικρατήσει, κάτι που θα μπορούσε να συμβεί ακόμη και εάν η παρέα ήταν ακόμη πιο πολυμελής αλλά ουδέτερη ή αδιάφορη ως προς τις επί μέρους ιεραρχήσεις των επιλογών της.

Η κατάσταση μεταβάλλεται άρδην εάν, εκτός από τον «κοσμικό» Γιάννη, και οι προτιμήσεις του «εναλλακτικού» Κώστα είναι εξίσου ισχυρές ως προς την έντασή τους· για αυτόν, διακοπές είναι μόνον η Ανάφη (=10), είναι μάλλον αδιάφορος για τη Σέριφο (=5) και σιχαίνεται να βρεθεί στη Μύκονο (=0). Αφενός η αδυναμία του Γιάννη και του Κώστα να επιβάλλουν την προτίμησή τους ο ένας στον άλλον αλλά και ο κίνδυνος καθολικής ήττας, εάν επικρατήσει το νησί που δεν τους αρέσει καθόλου, τους αναγκάζει να κινηθούν προς τη «μέση λύση» της Σερίφου, την οποία εκπροσωπεί ο Γιώργος[[61]](#footnote-61).

Την ίδια στρατηγική θα είχαν ακολουθήσει και κατά την επιλογή της σχολικής εκδρομής, όταν στην ψηφοφορία συμμετείχαν επιπλέον 30 συμμαθητές τους: εάν η τάξη ήταν λίγο έως πολύ ουδέτερη στις προτιμήσεις της, θα είχαν προσπαθήσει να εκμαιεύσουν, μέσω της ψηφοφορίας, την «κοσμική» (Γιάννης) ή «εναλλακτική» (Κώστας) λύση, παρά το ότι η μεγάλη πλειονότητα δεν αντιλαμβάνεται τις διακοπές μόνο ως ποτό στη Μικρή Βενετία της Μυκόνου ή ως αντίσκηνο σε παραλία της Ανάφης. Εάν όμως, η αντιπαράθεση ενείχε τον κίνδυνο μίας στρατηγικής ήττας για κάποιον από τους δύο, το πιθανότερο είναι πως θα συμφωνούσαν να οδηγήσουν την απόφαση στη συναινετική, «μέση» λύση, της Σερίφου.

#### Η επιστημονική εκδοχή των παραπάνω διαπιστώσεων: το θεώρημα αδυναμίας του Arrow

Εν τέλει, η σκέψη των τριών φίλων να καταλήξουν από κοινού σε μία επιλογή, αφού γνωρίζονται χρόνια και το ζήτημα δεν είναι τόσο πολύπλοκο -φανταστείτε να έπρεπε να αποφασίσουν για το πώς θα χρησιμοποιήσουν το κοινό τους ταμείο, να ήταν περισσότεροι και να μην ήταν φίλοι μεταξύ τους- δεν είναι χωρίς προβλήματα, τριβές, καθυστερήσεις και απογοητεύσεις. Αν η κατάσταση οδηγηθεί σε αδιέξοδο, ενδέχεται να επιστρέψουν στην περσινή λύση, όταν είχαν πάει διακοπές στην Πάρο. Παρότι δεν είναι επιλογή κανενός από τους τρεις για φέτος, συνιστά μία κάποια διέξοδο: με άλλα λόγια, ενδέχεται να επικρατήσει μία συλλογική απόφαση, η οποία δεν αποκρυσταλλώνει τις ατομικές προτιμήσεις κανενός από τους συμμετέχοντες! Η συλλογικότητα έχει λοιπόν και τους πονοκεφάλους της. Το ζήτημα των διακοπών ήταν πολύ πιο απλό όταν ήταν μικροί, όταν ο πατέρας τους αποφάσιζε «αυταρχικά» για το πού θα πάνε κάθε καλοκαίρι χωρίς να τους ρωτήσει· αλλά, τότε, δεν είχαν καμία δυνατότητα να μετατρέψουν τις προτιμήσεις τους σε απόφαση της οικογένειας.

Στη θεωρία, το παράδειγμά μας είναι γνωστό ως *το θεώρημα αδυναμίας του Arrow[[62]](#footnote-62)*, ο οποίος προεξέτεινε το *παράδοξο του Condorcet* για την κυκλικότητα στη λήψη των αποφάσεων. O *Condorcet*[[63]](#footnote-63) είχε ήδη παρατηρήσει πως, εφόσον τεθούν περισσότερες από δύο επιλογές σε περισσότερους από δύο ψηφοφόρους (εξ ου και το παράδειγμα των τριών φίλων), το πλειοψηφικό σύστημα αδυνατεί να καταλήξει σε μία σταθερή απόφαση, η οποία να αντιπροσωπεύει τη βούλησή τους · η τυχόν αλλαγή της σειράς ψηφοφορίας μεταβάλλει και το τελικό αποτέλεσμα. Ο *Arrow* θέτει το ζήτημα ευρύτερα. Ένα σύστημα για τη λήψη συλλογικής απόφασης θα ήταν βέλτιστο εάν συγκέντρωνε, σωρευτικά, ορισμένες ιδιότητες: *δεν είναι δικτατορικό* (ώστε οι προτιμήσεις του ενός να μην επιβάλλονται ως επιλογές του συνόλου), είναι *απόλυτα αντιπροσωπευτικό των ατομικών επιλογών* (αν όλοι προτιμούν την επιλογή Α έναντι της Β, τότε αυτή υπερισχύει πάντα κατά τη λήψη της απόφασης), είναι *συνεπές-μεταβατικό* (δηλαδή δεν εμφανίζει προβλήματα κυκλικότητας, εάν η επιλογή Α υπερισχύει της επιλογής Β, και η επιλογή Β της επιλογής Γ, τότε η επιλογή Α υπερισχύει πάντα και της επιλογής Γ) και, τέλος, είναι *μη εξαρτώμενο από άσχετες εναλλακτικές* (η σχέση μεταξύ επιλογών Α και Β δεν επηρεάζεται από το αν προστεθεί στη διαδικασία απόφασης και η επιλογή Γ). Όπως, όμως, αποδεικνύει μαθηματικά ο *Arrow* και διαπιστώνουμε εμπειρικά με το παράδειγμα των διακοπών, τέτοιο σύστημα λήψης απόφασης δεν υπάρχει: δεν υφίσταται μηχανισμός ψηφοφορίας ο οποίος να καλύπτει όλα τα παραπάνω χαρακτηριστικά!

Εξίσου ατελείς είναι και οι δημοκρατικές διαδικασίες: η ομοφωνία ως προέκταση του κριτηρίου *Pareto* υπερέχει μεν διότι επιτρέπει το σεβασμό κάθε ατομικής προτίμησης, πλην όμως οδηγεί σε αδυναμία απόφασης ή σε στασιμότητα (δεν θα πάμε διακοπές ή θα ξαναπάμε στην Πάρο)· αντίστροφα, ο κανόνας της πλειοψηφίας είναι μεν πιο λειτουργικός, αλλά καταλήγει σε κυκλικές και ασυνεπείς επιλογές, οι οποίες συχνά υποκρύπτουν συναλλαγές για την προώθηση συγκεκριμένων συμφερόντων αντί των επιθυμιών του συνόλου. Στα ζητήματα αυτά θα επανέλθουμε κατά την εξέταση του μηχανισμού λήψης των δημοσίων αποφάσεων.[[64]](#footnote-64)

### *Οι δομικές και συστημικές αποτυχίες της αγοράς*

Τα όρια της ορθολογικότητας, τόσο στο επίπεδο των μεμονωμένων συναλλαγών, όσο και σε εκείνο της συλλογικής δράσης, έχουν αναπόφευκτα, *συστημικές και δομικές προεκτάσεις*. Καθιστούν αδύνατη τη δημιουργία ενός ιδανικού, συναινετικού θεσμού για την κάλυψη όλων των αναγκών και την κατανομή των πόρων· με άλλα λόγια, μίας ιδανικής *αγοράς,* όπως την ορίσαμε στην αρχή του κεφαλαίου.

#### Έλλειψη συνθηκών για τη δημιουργία λειτουργικής αγοράς

Οι ανθρώπινες ανάγκες δεν είναι όλες πρόσφορες ώστε να καλύπτονται μέσω συναλλαγών εντός αγοράς (ας θυμηθούμε τον όρο *extra commercium* του ρωμαϊκού δικαίου), ούτε οι συναλλαγές αυτές, ακόμη και εκεί που υπάρχουν, διενεργούνται ανεμπόδιστα, σε ιδανικές συνθήκες. Και, προφανώς, ούτε οι ανθρώπινοι θεσμοί -κοινωνικοί, πολιτικοί, νομικοί- μπορούν συνολικά να εξομοιωθούν με μία «συνήθη» αγορά, στην οποία γίνονται συναλλαγές.

Η ανυπαρξία αγοράς, με την κλασσική τουλάχιστον μορφή της, είναι εν πολλοίς δεδομένη για τα δημόσια αγαθά. Ο αδιαίρετος και μη αποκλειστικός χαρακτήρας τους, τα θέτει, εκ των πραγμάτων, εκτός συναλλαγής. Οι, όποιες, εξαιρέσεις έχουν περιθωριακό χαρακτήρα και δεν ανατρέπουν τον κανόνα[[65]](#footnote-65). Σε κάθε περίπτωση, δεν είναι δυνατόν να διαμορφωθεί βιώσιμη αγορά για αυτά κατά τρόπο αυθόρμητο, παρά, μόνο ύστερα από δημόσια παρέμβαση: η εθνική άμυνα και η δικαιοσύνη αποτελούν χαρακτηριστικά παραδείγματα. Προβληματική είναι- όπως είδαμε, περιγράφοντας τις θετικές εξωτερικότητες - η ύπαρξη αγοράς και για τα αγαθά κοινωνικής σημασίας, λόγω των μειωμένων κινήτρων που έχουν οι χρήστες τους, ώστε να τα καταναλώσουν στις κοινωνικά βέλτιστες ποσότητες· και στο πεδίο αυτό, ο μηχανισμός των ελεύθερων συναλλαγών, πόρρω απέχει από το να διασφαλίζει σε σταθερή βάση το αναγκαίο κοινωνικό πλεόνασμα.

Περαιτέρω, υπάρχουν αγαθά, η ικανοποιητική προσφορά των οποίων προϋποθέτει τον αποκλειστικό έλεγχο ενός συγκεκριμένου πόρου, άρα την παροχή τους εκτός συνθηκών ανταγωνισμού και ελεύθερης αγοράς. Πρόκειται για τα *φυσικά μονοπώλια[[66]](#footnote-66),* όπως είναι οι κοινωφελείς υπηρεσίες που παρέχονται μέσω δικτύου, στα πεδία των μεταφορών (σιδηρόδρομοι) και της ενέργειας (δίκτυα ηλεκτρισμού και φυσικού αερίου). Η ανόρθωση του υψηλότατου κόστους, το οποίο συνεπάγεται η κατασκευή και η χρήση των συγκεκριμένων υποδομών, είναι δυνατή μόνον εάν αυτές οργανώνονται σε καθεστώς αποκλειστικότητας, ώστε να επιτυγχάνονται *οικονομίες κλίμακος*: η ύπαρξη και λειτουργία των σιδηροδρομικών γραμμών κατά τρόπο βιώσιμο προϋποθέτει ότι υφίσταται ένα μόνο δίκτυο, στο οποίο διοχετεύεται η κίνηση όλων των τραίνων· η δημιουργία ανταγωνιστικού δικτύου, εκτός από περιβαλλοντικά ασύμφορη, θα οδηγούσε σε οικονομική κατάρρευση, τόσο τις υφιστάμενες, όσο και τις καινούργιες υποδομές. Για το τμήμα μιας δραστηριότητας, το οποίο συνιστά φυσικό μονοπώλιο, η υπαγωγή του στον ελεύθερο ανταγωνισμό ενδέχεται να επιφέρει καταστρεπτικά αποτελέσματα (*destructive competition*).

#### Αναποτελεσματικότητες από τη μονοπωλιακή οργάνωση μίας δραστηριότητας

Εάν δεν μπορεί να υπάρξει αγορά, τότε η αποκλειστική άσκηση μίας δραστηριότητας από ένα μόνο φορέα -δημόσιο ή ιδιωτικό- είναι εκτεθειμένη στις *αναποτελεσματικότητες του μονοπωλίου*. Ελλείπει, στην περίπτωση αυτή, ο ανταγωνιστικός μηχανισμός ο οποίος, σε συνθήκες ανοικτής αγοράς, οδηγεί στη βέλτιστη κάλυψη των αναγκών με το μικρότερο κόστος. Η κάλυψη δεν καθορίζεται μέσα από τη ζήτηση, την διατύπωση, δηλαδή, των υποκειμενικών προτιμήσεων των καταναλωτών, στις οποίες θα προσαρμοστεί στη συνέχεια η προσφορά· ακολουθείται η αντίθετη πορεία, με την έννοια ότι το μονοπώλιο θέτει τους όρους του, στους οποίους εξαναγκάζονται να συμμορφωθούν οι καταναλωτές, διότι βρίσκονται εξ ορισμού σε πιο αδύνατη θέση. Έτσι, το μονοπώλιο δεν είναι υποχρεωμένο να προσαρμόσει και να εξελίξει τα προϊόντα του σύμφωνα με τις ανάγκες, ούτε τα διαθέτει στην οριακή τιμή, όπως θα ήταν αναγκασμένο να το πράξει εάν υφίστατο ανταγωνισμός· η μονοπωλιακή τιμή είναι πάντοτε υψηλότερη από την οριακή και η συγκεκριμένη διαφορά αποτυπώνει αριθμητικά την απώλεια του κοινωνικού πλεονάσματος, το οποίο, αντί να διαχέεται μεταξύ καταναλωτών και παραγωγών[[67]](#footnote-67), καταλήγει στον φορέα του αποκλειστικού δικαιώματος. Γενικότερα, το μονοπώλιο χαρακτηρίζεται από έλλειμμα αποτελεσματικότητας, διότι δεν έχει κίνητρο, ούτε να ικανοποιήσει τις ανάγκες με τον καλύτερο τρόπο, ούτε να το πράξει με το μικρότερο κόστος. Για τον ίδιο λόγο, επενδύει λιγότερο στην καινοτομία, είναι αντίθετο σε οποιαδήποτε εξέλιξη θα έθετε σε κίνδυνο την αποκλειστικότητά του, ενώ έχει την τάση να εκμεταλλεύεται τους συναλλασσόμενους που είναι οι πλέον εξαρτημένοι από αυτό[[68]](#footnote-68). Αντίστοιχες αγκυλώσεις προκαλεί και το *μονοψώνιο* -η κατοχή αποκλειστικότητας αναφορικά, όχι με την προσφορά αλλά με τη ζήτηση- θέση στην οποία συχνά βρίσκονται οι δημόσιοι φορείς (π.χ., στο πεδίο των δημοσίων έργων).

#### Στρεβλώσεις από τη συμπεριφορά και την ισχύ των επιχειρήσεων

Τα παραπάνω προβλήματα δεν απαντώνται όμως μόνο σε καταστάσεις όπου είναι αδύνατη η δημιουργία ελεύθερης αγοράς. Η απόκτηση *σημαντικής ισχύος στην αγορά* (*market power*) είναι δυνατή και σε ανοικτές αγορές, έχει δε ως αποτέλεσμα να στρεβλώνει το πλαίσιο ανταγωνισμού σε αυτή, διαμορφώνοντας συνθήκες οι οποίες αποκλίνουν από τη βέλτιστη κατανομή των πόρων. Εξάλλου, συνιστά ορθολογική επιθυμία κάθε επιχείρησης, να μετατραπεί σε μονοπώλιο ώστε να απολαύσει τα αντίστοιχα πλεονεκτήματα. Κοντολογίς, η ελεύθερη αγορά εμφανίζει την εγγενή αδυναμία ότι οι παίκτες που συμμετέχουν σε αυτή, έχουν ως σκοπό την αυτοαναίρεσή της, όπως οι παίκτες του πόκερ επιθυμούν να σηκώσουν το σύνολο των χρημάτων από το τραπέζι. Επομένως, όταν ένας μεταξύ τους αποκτά τόση δύναμη ώστε να συμπεριφέρεται κατά τρόπο ανεξάρτητο προς τις επιθυμίες των υπολοίπων (ανταγωνιστών, καταναλωτών, προμηθευτών) -κατέχει, δηλαδή, *δεσπόζουσα θέση[[69]](#footnote-69)*-εμφανίζει και το κίνητρο να την καταχραστεί: για παράδειγμα, «δένει» τους πελάτες του με προσφορές ή μακροχρόνιες συμβάσεις, ώστε να μην καταλήξουν σε ανταγωνιστή. Εξασφαλίζει, με τον τρόπο αυτό, μεγαλύτερο όφελος από εκείνο που θα αποκόμιζε σε μία πιο ανοιχτή αγορά, εάν δεν διέθετε τόσο μεγάλη ισχύ.

Στο ίδιο αρνητικό αποτέλεσμα κατατείνει και μία άλλη -ορθολογική, πλην όμως επιζήμια για το κοινωνικό σύνολο- επιχειρηματική συμπεριφορά, η συμμετοχή σε *παράνομες συμπράξεις,* τόσο *οριζόντιες (καρτέλ)* όσο και *κάθετες[[70]](#footnote-70)*·τα μέρη της σύμπραξης, αίροντας τον μεταξύ τους ανταγωνισμό με διάφορους τρόπους (ανταλλαγή πληροφοριών, κατανομή αγορών, καθορισμό τιμών), καθορίζουν το συναλλακτικό πλαίσιο (χαρακτηριστικά προϊόντων, τιμή, όροι πώλησης) σε άλλο σημείο ισορροπίας από εκείνο στο οποίο θα τέμνονταν οι καμπύλες προσφοράς και ζήτησης, εάν υφίστατο πραγματικός ανταγωνισμός. Σφετερίζονται, έτσι, το πλεόνασμα που θα κατέληγε, κανονικά, στο καταναλωτικό κοινό. Οι παράνομες συμπράξεις και η κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης αποτελούν μορφές εκμετάλλευσης της επιχειρηματικής ισχύος. Διαφέρουν μόνο ως προς το αν η οπορτουνιστική συμπεριφορά ασκείται μονομερώς ή προϋποθέτει συμφωνία περισσοτέρων. Καταδεικνύουν πως, και όταν μία δραστηριότητα εμφανίζει τα χαρακτηριστικά ώστε να οργανωθεί σε καθεστώς ανοικτής αγοράς, η τελευταία δεν είναι,, ούτε δεδομένη ούτε υφιστάμενη στο διηνεκές, αν δεν υπάγεται σε, κάποιας μορφής, δημόσια εποπτεία.

Οι αρνητικές επιπτώσεις από τη σημαντική ισχύ στην αγορά δεν εξαντλούνται στη νόθευση του ανταγωνισμού. Το φαινόμενο των πολύ μεγάλων εταιρειών, οι οποίες συσσωρεύουν -σε πολυεθνικό συχνά πλαίσιο- ανθρώπινο δυναμικό, τεχνολογία και κεφάλαια, προκαλεί και, άλλου είδους, αποτελεσματικότητες. Ήδη, το γεγονός ότι τέτοιες επιχειρήσεις έχουν την ισχύ να επηρεάσουν τις καταναλωτικές προτιμήσεις αλλά και τις επιλογές της πολιτικής εξουσίας, με μέσα όπως η εμπορική επικοινωνία (διαφήμιση) και η χρηματοδότηση[[71]](#footnote-71), ανατρέπει την αφετηρία των κλασσικών οικονομικών, σύμφωνα με την οποία, η προσφορά επικαθορίζεται από τη ζήτηση και τις καταναλωτικές προτιμήσεις, σε ένα ουδέτερο πολιτικό περιβάλλον. Ενδέχεται να ισχύει το αντίστροφο, καθώς, μέσα από την αλλοίωση των καταναλωτικών προτιμήσεων και την προνομιακή μεταχείριση ισχυρών επιχειρηματικών κύκλων συμφερόντων από την πολιτική εξουσία, προωθείται η αύξηση της παραγωγής, εκείνων των αγαθών τα οποία εξυπηρετούν την προσφορά (και όχι τη ζήτηση), σε βάρος της βέλτιστης ικανοποίησης των αναγκών και του γενικού συμφέροντος. Το πρόβλημα διογκώνεται από την εγγενή αναποτελεσματικότητα των οργανισμών αυτών, λόγω του μεγέθους τους: σύνθετες γραφειοκρατικές δομές, έλλειψη κινήτρων για καινοτομία, κόστος αντιπροσώπευσης, ενόψει του ότι τα διευθυντικά στελέχη της επιχείρησης αποσκοπούν στη βραχυπρόθεσμη αύξηση των απολαβών τους για όσο διάστημα είναι στο τιμόνι της επιχείρησης, κλπ.

Μάλιστα, όσο μεγαλύτερη είναι η ισχύς μίας επιχείρησης, τόσο φαίνεται να αυξάνεται το κίνητρο για οπορτουνιστικές συμπεριφορές, με πιο πρόσφατο παράδειγμα, εκείνο των τραπεζικών κολοσσών: η αναγκαστική διάσωση των «συστημικών» τραπεζών για να μην καταρρεύσει η οικονομία -στη λογική, «*too big to fail*»- μέσω κεφαλαίων τα οποία εισφέρονται από το κοινωνικό σύνολο, όσο απαραίτητη και εάν είναι για λόγους γενικού συμφέροντος, αποτελεί μορφή ηθικού κινδύνου, ο οποίος δεν συμβάλλει στην ορθολογική λειτουργία τους.

#### Μακροοικονομικές αστοχίες των αγορών

Η αδυναμία αυθυπαρξίας και αυτοΐασης της αγοράς έχει θεσμικές επιπτώσεις και σε ευρύτερο πλαίσιο, εκείνο της «Εθνικής Οικονομίας», την οποία τάσσει ως προτεραιότητα κάθε Σύνταγμα. Οι επιμέρους σχετικές αγορές για την κάλυψη μιας ανεξάντλητης γκάμας ανθρώπινων αναγκών, δεν υπάρχουν σε κενό· αλληλεξαρτώνται, καθορίζοντας, με τη συνισταμένη τους σε μία δεδομένη κοινωνία, τον πραγματικό «Πλούτο των Εθνών» τον οποίο ευαγγελίστηκε ο *Adam Smith.* Η ολιστική αυτή θεώρηση των οικονομικών σχέσεων -η οποία, στην οικονομική επιστήμη, ονομάζεται «μακροοικονομία»[[72]](#footnote-72)- αποκαλύπτει την ύπαρξη *συστημικών οικονομικών κρίσεων, κυκλικών και συγκυριακών.* Τέτοιες κρίσεις, όπως καταγράφηκαν μετά το 1929 και τη «*Μεγάλη Ύφεση*»,είναι εγγενείς σε συστήματα της ελεύθερης οικονομίας*.* Σε περιόδους ύφεσης, η προσφορά συρρικνώνεται, συχνά και σε χαμηλότερο επίπεδο από εκείνο της μειωμένης ζήτησης, ιδίως λόγω της αβεβαιότητας ως προς το πότε θα υπάρξει ανάπτυξη. Άμεσο αντίκτυπο της, επιφυλακτικής μεν, ορθολογικής δε συμπεριφοράς των παραγωγών, είναι η αύξηση της *ανεργίας.* Πρόκειται για μία αρνητική εξωτερικότητα με τεράστιο κοινωνικό αντίκτυπο, η οποία εγκλωβίζει συνολικά την οικονομία σε ένα φαύλο κύκλο: η μειωμένη παραγωγή και η μεγάλη ανεργία μειώνουν τον πλούτο και την αγοραστική δύναμη, οδηγώντας σε ακόμη μικρότερη ζήτηση και προσφορά, άρα σε μεγαλύτερη ανεργία, κ.ο.κ. Αντιστρόφως, σε κύκλους υπερθέρμανσης της οικονομίας, η υπερβολική αύξηση της παραγωγής γεννά *πληθωρισμό*, οδηγώντας σε αναποτελεσματική λειτουργία του μηχανισμού της τιμής. Φουσκώνοντας τις τιμές, ο πληθωρισμός δημιουργεί πλασματικές αξίες για τα αγαθά, μη επιτρέποντας την προσήκουσα κατανομή τους στην κοινωνία και αυξάνοντας τον κίνδυνο «κραχ», όταν η φούσκα θα έχει γίνει, πλέον, πολύ μεγάλη.

Και οι συγκεκριμένες αποτυχίες της ελεύθερης αγοράς εμφανίζουν το χαρακτηριστικό ότι δεν θεραπεύονται ικανοποιητικά από μόνες τους, αλλά απαιτούν *έξωθεν* λύσεις, όπως είναι η παροχή επενδυτικών κινήτρων, ο έλεγχος των τιμών και η δημόσια εποπτεία εν γένει. Έγιναν, μάλιστα, ακόμη πιο δυσεπίλυτες, από τη στιγμή που οι συνέπειες και τα μέσα αντιμετώπισής τους υπερέβησαν το στενό, εθνικό πλαίσιο. Με τη συρρίκνωση της εθνικής κυριαρχίας και την έλευση της παγκοσμιοποίησης, τα παραδοσιακά μακροοικονομικά εργαλεία αντιμετώπισης των κρίσεων -επιβολή δασμών στις εισαγωγές, υποτίμηση του νομίσματος, ενίσχυση της εθνικής παραγωγής-, είτε δεν υπάρχουν πλέον, είτε δεν επαρκούν, ιδίως όταν η κρίση αποκτήσει χρηματοπιστωτικές διαστάσεις και χαρακτήρα επιδημίας (το είδαμε στο πρώτο κεφάλαιο). Περαιτέρω, η διόγκωση του περιβαλλοντικού ζητήματος -εξάντληση μη ανανεώσιμων πόρων στον πλανήτη, φαινόμενο του θερμοκηπίου- κατέστησε σαφές πως, ούτε η ελεύθερη αγορά αλλά ούτε και η νεοκλασσική άποψη για τα δημόσια οικονομικά σε εθνικό επίπεδο, παρέχουν ικανοποιητικές απαντήσεις. Η αισιόδοξη προσέγγιση ότι κάθε κράτος θα επιτυγχάνει σταθερή ανάπτυξη και αύξηση του ΑΕΠ καταρρίπτεται, όταν στην εξίσωση προστεθεί η παράμετρος της εξάντλησης των φυσικών πόρων. Η ανάπτυξη επιβάλλεται πλέον να είναι και *βιώσιμη*, στόχος ο οποίος υπερβαίνει τις οριζόντιες συναλλακτικές σχέσεις, αλλά και τα εθνικά σύνορα: συνιστά, όπως θα δούμε, προτεραιότητα, τόσο της οικονομικής ανάλυσης όσο και του δημοσίου δικαίου.

1. *Besanko/Braeutigam* 2009, *Βεττας/Κατσουλάκος* 2004, *Mankiw/Taylor* 2017. [↑](#footnote-ref-1)
2. «*τῶν δ ̓ ὅς τις λωτοῖο φάγοι μελιηδέα καρπόν κέτ ̓ ἀπαγγεῖλαι πάλιν ἤθελεν οὐδὲ νέεσθαι, ἀλλ ̓ αὐτοῦ βούλοντο μετ̓ ἀνδράσι Λωτοφάγοισι λωτὸν ἐρεπτόμενοι μενέμεν νόστου τε λαθέσθαι*» (Ομήρου Οδύσσεια, ι, 94-98). [↑](#footnote-ref-2)
3. «*κατηραμένη να είναι η γη εξ αιτίας σου· με λύπας θέλεις τρώγει τους καρπούς αυτής πάσας τας ημέρας της ζωής σου· και ακάνθας και τριβόλους θέλει βλαστάνει εις σέ· και θέλεις τρώγει τον χόρτον του αγρού· εν τω ιδρώτι του προσώπου σου θέλεις τρώγει τον άρτον σου, εωσού επιστρέψης εις την γην, εκ της οποίας ελήφθης· επειδή γη είσαι, και εις γην θέλεις επιστρέψει*» (Γένεσις 3, 17-19). [↑](#footnote-ref-3)
4. Δεν μας αρκεί, πλέον, ένα προϊόν να μην είναι «αποδεδειγμένα» επικίνδυνο. Θέτουμε περιορισμούς -χρησιμοποιώντας τη, διάσημη στο περιβαλλοντικό δίκαιο, αρχή της προφύλαξης- στη χρήση και κατανάλωση αγαθών για τα οποία δεν υπάρχει επιστημονική βεβαιότητα ότι θα προκαλέσουν βλάβες στην ανθρώπινη υγεία ή στο περιβάλλον, όπως για τα γενετικά μεταλλαγμένα προϊόντα. Στο τέλος του Β’ Παγκοσμίου Πολέμου, προφανώς δεν είμασταν τόσο ευαίσθητοι. Θα καλλιεργούσαμε και θα καταναλώναμε ένα είδος για να μην πεθάνουμε από την πείνα, ακόμη και εάν έθετε σε διακινδύνευση την υγεία μας ή τη βιοποικιλότητα. Όχι πλέον, διότι ζούμε στην «κοινωνία της διακινδύνευσης» (*Beck* 2015) [↑](#footnote-ref-4)
5. *Endres/Radke* 2012.9, *Maslow* 1987. [↑](#footnote-ref-5)
6. *Musgrave* 1959. [↑](#footnote-ref-6)
7. *Hardin* 1968. [↑](#footnote-ref-7)
8. *Kahneman/Tversky/Slovic* 1982, *Bernstein* 1996, *Tversky* 1999, *Munthe* 2011, *Balint/Stewart/Desai/Walters* 2011 [↑](#footnote-ref-8)
9. *Elster* 1986, *Hogarth/Reden* 1986, *Riker* 1998, *Posner* 1998, 2014.A., *Cooter/Ulen* 2012. [↑](#footnote-ref-9)
10. *Acemoglu/Kremer/Mian* 2007. [↑](#footnote-ref-10)
11. *Hoffman/Spitzer* 1993. [↑](#footnote-ref-11)
12. Πέμπτο Κεφάλαιο Ι.3 και ΙΙ.1. [↑](#footnote-ref-12)
13. *Akerlof* 1970. [↑](#footnote-ref-13)
14. *Βαρουφάκης* 2007, *Osborne* 2010, *Κοτταρίδη* 2002, *Mackaay/Rousseau* 2008.40, *Posner* 2014, *Τσεμπελής* 2004, *Baird/Gertner/Picker* 1998, *Cooter/Marks/Mnookin* 1982 [↑](#footnote-ref-14)
15. *Mackaay* 1988, *Barry* 1982, *Hayek* 1981. [↑](#footnote-ref-15)
16. *Φωκά/Καβαλιεράκη* 2017, *Καραμπατζός* 2016, *Simon* 1959, *Sunstein* 1997, 2000, 2011.B, *Thaler* 1986, *Tverski/Kahneman* 1986. [↑](#footnote-ref-16)
17. *Καραμπατζός* 2016.25. [↑](#footnote-ref-17)
18. *Ibid* 2016.29. [↑](#footnote-ref-18)
19. *Akerlof* 1970. [↑](#footnote-ref-19)
20. *Hart* 1983. *Βέττας/Κατσουλάκος* 2004.13. [↑](#footnote-ref-20)
21. Το γράφημα 1 αποτυπώνει, απλοποιημένα, την τέλεια αγορά για ένα αγαθό. Ο οριζόντιος άξονας (Q) αναφέρεται στην ποσότητα του αγαθού αυτού, το πόσες πολλές μονάδες προϊόντος (ή υπηρεσίας) παράγονται και διατίθενται. Ο κάθετος άξονας (P) αποτυπώνει τις διάφορες τιμές, στις οποίες προσφέρεται ή ζητείται το αγαθό αυτό. Οι καμπύλες ΓD και 0S (τις σχεδιάζουμε ως ευθείες για λόγους απλότητας) αντιπροσωπεύουν, αντίστοιχα, τη ζήτηση (D, *demand*) και την προσφορά (S, *supply*). Ειδικότερα, η ζήτηση μας δείχνει πόσες μονάδες προϊόντος είναι διατεθειμένοι οι καταναλωτές να αποκτήσουν με γνώμονα την τιμή: όταν η τελευταία είναι ιλιγγιωδώς υψηλή (σημείο Γ, στον άξονα P), ουδείς θα αγοράσει. Όσο η τιμή χαμηλώνει, καθώς κινούμαστε προς το σημείο D, οι αγοραστές είναι έτοιμοι να αποκτήσουν όλο και περισσότερες μονάδες προϊόντος. Η προσφορά λειτουργεί αντίστροφα. Στο σημείο 0, δηλαδή, όταν η τιμή που θα πληρώσουν οι καταναλωτές είναι μηδενική, κανένας ορθολογικός παραγωγός δεν πρόκειται να συμμετάσχει: η τιμή στον άξονα Q είναι, επίσης, μηδενική, κάτι που σημαίνει πως δεν παράγεται καμία μονάδα αγαθού. Όσο η τιμή μεγαλώνει και κινούμαστε προς το σημείο S, αυξάνουν ανάλογα και οι μονάδες αγαθού που διατίθενται στην αγορά.

    Η ζήτηση και η προσφορά συναντώνται στο σημείο C. Το ονομάζω έτσι από τον όρο *competition*, διότι συμβολίζει τις συνθήκες ιδανικού ανταγωνισμού. Εκφράζει την καλύτερη σχέση ποσότητας/τιμής, δηλαδή τη μεγαλύτερη δυνατή ποσότητα (Qi) με την μικρότερη δυνατή τιμή (Pi). H τιμή αυτή ισούται με την «οριακή τιμή» και αντιστοιχεί στο οριακό κόστος για την παραγωγή του αγαθού: οι προσφέροντες έχουν κίνητρο να χαμηλώνουν την τιμή τους, ώστε να επιβιώσουν στον ανταγωνισμό, μέχρι εκεί που, οποιαδήποτε επιπλέον αύξηση παραγωγής για την ίδια τιμή, θα τους «έβαζε μέσα». Με άλλα λόγια, το παιχνίδι της ελεύθερης αγοράς τους αναγκάζει να πλησιάσουν τη βέλτιστη κατανομή των πόρων, δηλαδή τη κάλυψη όσο το δυνατόν περισσότερων αναγκών με το μικρότερο κόστος.

    Οποιαδήποτε άλλη σχέση ποσότητας/τιμής δεν είναι βέλτιστη και, σε συνθήκες ιδανικής αγοράς, μη βιώσιμη: θα αναγκασθεί να συγκλίνει προς το C, ως σημείο ισορροπίας της ζήτησης με την προσφορά. Ας πάρουμε δύο εναλλακτικά παραδείγματα.

    Εάν η τιμή του αγαθού καθορίζονταν υψηλότερα από την τιμή P(i) -στο γράφημα, ορίζεται ως τιμή P(1)-, πολλοί παραγωγοί θα ήταν έτοιμοι να προσφέρουν το αγαθό: αυτοί αποτυπώνονται στο σημείο B(1) της ευθείας OS, υψηλότερα από το σημείο C. Τότε, όμως, τα προϊόντα τους θα έμεναν αδιάθετα, διότι η ζήτηση είναι πολύ μικρή: η υψηλή τιμή P(1) προσελκύει μόνο τους αγοραστές που βρίσκονται στο σημείο Α(1), οι οποίοι θα αποκτήσουν μικρές ποσότητες, εκείνες που αντιστοιχούν στο σημείο Q(1). Υπάρχει υπερπροσφορά [B(1)] αλλά μειωμένη ζήτηση [Α(1)].

    Εάν η τιμή ορίζονταν χαμηλότερα από την P(i), στο σημείο P(2), θα είχαμε το αντίστροφο φαινόμενο. Η ζήτηση θα ήταν υψηλή [σημείο A(2), υψηλότερη από το σημείο C] αλλά η προσφορά χαμηλή [σημείο Β(2), χαμηλότερο από το σημείο C]. Τούτο σημαίνει πως θα υπήρχε μεγάλη ζήτηση [για ποσότητα αγαθών Q(2)]. Θα έμενε, όμως, ανικανοποίητη, λόγω έλλειψης προσφοράς [απόσταση μεταξύ A(2) και Β(2)].

    Και στις δύο περιπτώσεις, η κατανομή των πόρων απέχει από το να είναι η βέλτιστη. Στην πρώτη περίπτωση, η προσφορά είναι μεγαλύτερη της Q(i) αλλά δεν θα ικανοποιηθεί από τη ζήτηση. Στη δεύτερη περίπτωση, η ζήτηση υπερβαίνει την Q(i), αλλά δεν θα υπάρξει προσφορά να την καλύψει.

    Η τέλεια αγορά αποφεύγει την παραπάνω αναποτελεσματικότητα και μοιράζει ιδανικά το «πλεόνασμα» ευημερίας το οποίο δημιουργεί, τόσο στους καταναλωτές, όσο και στους προμηθευτές. Τούτο φαίνεται καλύτερα στο γράφημα 2. Το τρίγωνο που δημιουργούν τα σημεία Γ,C και P(i) αντιστοιχεί στο καταναλωτικό πλεόνασμα (ΚΠ, *consumer surplus*): αφορά στους καταναλωτές που βρίσκονται σε όλη την έκταση της πλευράς ΓC (ενδεικτικά, στα σημεία x1, x2 ή x3), οι οποίοι ήταν διατεθειμένοι να αποκτήσουν «αναποτελεσματικά» το αγαθό, σε τιμή υψηλότερη από την ανταγωνιστική. Η αγορά θα τους οδηγήσει να μην κάνουν αυτό το λάθος: δρώντας ορθολογικά, θα το προμηθευτούν στην τιμή P(i). Αντίστροφα, το τρίγωνο που δημιουργούν τα σημεία C, 0 και P(i), αντιστοιχεί στο πλεόνασμα του παραγωγού (ΠΠ, *producer surplus*): αφορά στους προμηθευτές που βρίσκονται στην έκταση της πλευράς C0 (σημεία z1, z2 και z3), οι οποίοι ήταν διατεθειμένοι να διαθέσουν «αναποτελεσματικά» το αγαθό. Δηλαδή, σε τιμή χαμηλότερη από εκείνη την οποία διαμορφώνει, ως βέλτιστη, ο ανταγωνισμός. [↑](#footnote-ref-21)
22. *Bentham* 1776 (1988). [↑](#footnote-ref-22)
23. *Kaplow/Shavell* 1994, *Posner* 1971. [↑](#footnote-ref-23)
24. Η ορθή δημοσιονομική διαχείριση ελέγχεται μέσω των «τριών e», από τα αρχικά των τριών κριτηρίων στα οποία ερείδεται και πρέπει να τηρούνται σωρευτικά: οικονομικότητα (*economy*), αποδοτικότητα (*efficiency*) και αποτελεσματικότητα (*effectiveness*). Ειδικά η οικονομικότητα «*αφορά στην ισορροπία μεταξύ του κόστους των μέσων που χρησιμοποιούνται για την επίτευξη ενός στόχου, δηλαδή τη χρήση του πλέον οικονομικού μέσου μετά από εξέταση εναλλακτικών επιλογών*». Συναρτάται, δηλαδή, με τη σχέση κόστους και οφέλους της δημόσιας δράσης όπως και η αποδοτικότητα αλλά αναζητεί, όχι την πλέον «παραγωγική» αλλά την πλέον «οικονομική» εναλλακτική λύση. *Μπάρμπας* 2014,, *Μπάλτα* 2007, *Ρένεση* 2014, *Μαυρομάτη* 2012, *Μουζουράκη* 2013. [↑](#footnote-ref-24)
25. *Zerbe* 2001, *Βέττας/Κατσουλάκος* 2004.31. [↑](#footnote-ref-25)
26. Κάτι που οδήγησε τον νομικό φιλόσοφο *Ronald Dworkin* να αμφισβητήσει ευθέως με το άρθρο «*Why efficiency*?» την οικονομική ανάλυση των *Calabresi* και *Posner*, οι οποίοι και του απάντησαν. *Posner* 1979, *Dworkin* 1980, *Calabresi* 1980. [↑](#footnote-ref-26)
27. *Endres/Radke* 2012.78 [↑](#footnote-ref-27)
28. *Kaldor* 1939. [↑](#footnote-ref-28)
29. Εκτενέστερα για το ζήτημα, στο Έκτο Κεφάλαιο, ΙΙ.1.3.2. [↑](#footnote-ref-29)
30. Πέμπτο Κεφάλαιο, Ι.2. [↑](#footnote-ref-30)
31. Πέμπτο Κεφάλαιο, ΙΙ.1 [↑](#footnote-ref-31)
32. *Mattei* 1994. [↑](#footnote-ref-32)
33. *Bergson* 1938, *Samuelson* 1983, 1977. [↑](#footnote-ref-33)
34. *Zerbe* 2001 και παρακάτω, στο Τρίτο Κεφάλαιο ΙΙ.1. [↑](#footnote-ref-34)
35. *Rawls* 1971, 1973, 2001. *Mathis* 2012. [↑](#footnote-ref-35)
36. *Habermas* 1986: «*Solidarität als die Kehrseite von Gerechtigkeit*». [↑](#footnote-ref-36)
37. 1999, 2009. Η σχέση (αλλά και οι διαφορές) της προσέγγισης του *Sen* με εκείνη του *Rawls* περί δικαιοσύνης αναλύεται στο τελευταίο από τα δύο αυτά έργα. [↑](#footnote-ref-37)
38. *Mathis* 2009, *Ekart* 2012. [↑](#footnote-ref-38)
39. Τρίτο Κεφάλαιο, ΙΙ.2 [↑](#footnote-ref-39)
40. *Rhoads* 1985. [↑](#footnote-ref-40)
41. *Cowen* 1988, *Βέττας/Κατσουλάκος* 2004.70, *Τζουγανάτος* 2013.3, *Κατσουλάκος* 2013.28, *Ledyard* 2008.3894 [↑](#footnote-ref-41)
42. *March* 1986. [↑](#footnote-ref-42)
43. *Coase* 1937, *Williamson* 1979, *Klaes* 2008.6719. [↑](#footnote-ref-43)
44. *Williamson* 1985.19: «*Transaction costs are the economic equivalent of friction in physical systems*». [↑](#footnote-ref-44)
45. *Akerlof* 1970, *Mackaay* 1982, *Hirshleifer* 1971, *Stigler* 1961. [↑](#footnote-ref-45)
46. *Wilson* 2008.25. [↑](#footnote-ref-46)
47. *Kotowitz* 2008.4367. [↑](#footnote-ref-47)
48. *Cornes/Sandler* 2011, *Dahlman* 1979, *Lepage* 1992, *Laffont* 2008.1998. [↑](#footnote-ref-48)
49. Για περισσότερα, *Καραμπατζός* 2016, *Φωκά-Καβαλιεράκη* 2017. [↑](#footnote-ref-49)
50. *Curran* 2000, *Kahneman/Knetsch*1990 [↑](#footnote-ref-50)
51. *Καραμπατζός* 2016.49. [↑](#footnote-ref-51)
52. Το δίλημμα αυτό εξηγείται μαθηματικά με την ισορροπία του *Nash (Nash equilibrium)*, η οποία χάρισε στον εμπνευστή της το βραβείο Νόμπελ [τον υποδύθηκε ο *Russell Crowe* στην ταινία «*A beautiful mind*» (2001)]. *Mackaay/Rousseau* 2008.54, *De Jasay* 1998, *Parfit* 1986, *Poundstone* 1992. [↑](#footnote-ref-52)
53. Δύο ύποπτοι συνελήφθησαν από την αστυνομία ενώ είχαν εισέλθει σε ξένη ιδιοκτησία για να την κλέψουν. Οι διωκτικές αρχές δεν διαθέτουν, όμως, στοιχεία ώστε να τους καταδικάσουν για κλοπή, η οποία επισύρει φυλάκιση πέντε ετών, παρά μόνο για παράνομη είσοδο σε ξένη ιδιοκτησία, η οποία τιμωρείται με φυλάκιση ενός έτους. Ενώ κρατούνται σε διαφορετικές αίθουσες, τους προτείνεται να καταδώσουν ο ένας τον άλλον με αντάλλαγμα την πλήρη αθώωσή τους. Ωστόσο, εάν καταδώσουν και οι δύο, θα καταδικασθούν για κλοπή με ελαφρυντικά (3 έτη). Οι επιλογές για κάθε παίκτη αποτυπώνονται στα τέσσερα τετράγωνα του γραφήματος 3 και διακρίνονται ανάλογα με το αν αυτοί θα επιλέξουν τη «σιωπή» ή την «κατάδοση». Και στα δύο σενάρια, η τελική έκβαση εξαρτάται από τη στάση την οποία θα κρατήσει ο συγκρατούμενός τους. Το σενάριο της σιωπής έχει δύο αποτελέσματα για τον καθένα, 1 ή 5, δηλαδή φυλάκιση ενός ή πέντε ετών. Στο σενάριο της κατάδοσης, το αποτέλεσμα είναι, είτε 0 (αθώωση) είτε 3 (καταδίκη με ελαφρυντικά, σε φυλάκιση τριών ετών). Κάθε ύποπτος θα επιλέξει, τελικά, το σενάριο της κατάδοσης, μη έχοντας εμπιστοσύνη στο άλλο μέρος, ώστε να αποφύγει τη χειρότερη λύση, εκείνη στην οποία ο συνεργάτης του θα τον καταδώσει. Τούτο οδηγεί στο κάτω δεξιά τετράγωνο του γραφήματος, στο αποτέλεσμα «τρία χρόνια φυλακή για τον καθένα» (3/3), τη στιγμή που η, βέλτιστη και για τους δύο, λύση, εάν μπορούσαν να συνεργαστούν, θα ήταν εκείνη στο πάνω αριστερά τετράγωνο: αποτέλεσμα «ένας χρόνος φυλακή για τον καθένα» (1/1). [↑](#footnote-ref-53)
54. *Hardin* 1968,1998. [↑](#footnote-ref-54)
55. *Friedman* 1987, *Napolitano* 2007, *Vanni* 2014. [↑](#footnote-ref-55)
56. *Veblen* 1899. [↑](#footnote-ref-56)
57. *Galbraith* 1958. [↑](#footnote-ref-57)
58. *Laffont/Martimort* 2002, *Gailmard* 2010, *Leruth/Paul* 2008, *De Jasay* 1998.95, *Stiglitz* 2008. [↑](#footnote-ref-58)
59. *Anderson* 1978. [↑](#footnote-ref-59)
60. Η Μύκονος συγκεντρώνει μεγαλύτερη ένταση προτιμήσεων (10 + 4 + 5 = 20) από τα υπόλοιπα νησιά (Σέριφος: 5 + 6 + 4 = 15, Ανάφη: 0 + 5 + 6 = 11). [↑](#footnote-ref-60)
61. Και η εξέλιξη αυτή μπορεί να αποτυπωθεί αριθμητικά. Η Σέριφος συγκεντρώνει 16 ψήφους έντασης προτιμήσεων (Γιάννης = 5, Γιώργος = 6, Κώστας = 5), περισσότερες από τα αλλά δύο νησιά [Μύκονος 14 ψήφοι: Γιάννης =10, Γιώργος = 4, Κώστας = 0) και Ανάφη 15 ψήφοι: Γιάννης = 0, Γιώργος = 5, Κώστας = 10]. [↑](#footnote-ref-61)
62. *Arrow* 1950, *Arrow/Sen/Suzumura* 2002. [↑](#footnote-ref-62)
63. *Condorcet* 1785. [↑](#footnote-ref-63)
64. Τέταρτο Κεφάλαιο, ΙΙ.2. [↑](#footnote-ref-64)
65. Η Σχολή του Σικάγο δεν συμφωνεί με τη θέση αυτή (*Posner* 1969, 1999). O *Coase* (1974) χρησιμοποίησε το παράδειγμα των φάρων -οι οποίοι για μία περίοδο στην Αγγλία λειτουργούνταν από ιδιώτες και χρηματοδοτούνταν μέσω λιμενικών τελών- για να αμφισβητήσει τη φύση τους ως δημόσιο αγαθό. Εκτός του εξεζητημένου χαρακτήρα της, η θεώρηση αυτή δεν είναι αναγκαστικά ορθή: οι φάροι που χρηματοδοτούνταν με ιδιωτικές πληρωμές δεν αποδείχθηκαν βιώσιμοι ακριβώς λόγω της οπορτουνιστικής συμπεριφοράς των χρηστών τους: *Van Zandt* 1993, *Bertrand/Destais* 2002. [↑](#footnote-ref-65)
66. *Baumol* 1977, *Sharkey* 1982, *Berg/Tschirhart* 1988, *Βέττας/Κατσουλάκος* 2004.141, *Τζουγανάτος* 2013.3, *Κατσουλάκος* 2013.28, *West* 2008.4354. [↑](#footnote-ref-66)
67. Βλ. παραπάνω, γράφημα 2. [↑](#footnote-ref-67)
68. Η αναποτελεσματικότητα του μονοπωλίου, σε σύγκριση με τις επιδόσεις μίας ιδανικής, ελεύθερης αγοράς, συνάγεται από τα γραφήματα 4 και 5, τα οποία είναι προτιμότερο να τα διαβάσει κανείς συνδυαστικά με τα γραφήματα 1 και 2.

    Στο γράφημα 4, βλέπουμε εκ νέου την καμπύλη (την οποία μετατρέψαμε σε ευθεία) της ζήτησης (D). Δεν υπάρχει, όμως, αντίστοιχη καμπύλη προσφοράς S, όπως στα γραφήματα 1 και 2. Η προσφορά θα καθορισθεί αποκλειστικά από το μονοπώλιο. Το τελευταίο θα αποφασίσει με γνώμονα το δικό του συμφέρον, χωρίς να επηρεασθεί, ούτε από τη συμπεριφορά της ζήτησης, ούτε από τους ανταγωνιστές του. Το μόνο που ενδιαφέρει το μονοπώλιο είναι τα έσοδά του (ΜR, *marginal revenue*) να υπερβαίνουν οριακά τα κόστη του (MC, *marginal cost*) ώστε να μην «μπαίνει μέσα». Είναι η μόνη σχέση ποσότητας/τιμής που του είναι κρίσιμη. Στο γράφημα 4, η σχέση αυτή αποτυπώνεται στο σημείο Α, εκεί που συναντώνται οι γραμμές MR και MC. Προβάλλοντας το σημείο Α πάνω στη ζήτηση -πρόκειται για το σημείο M στο γράφημα 4- αντιλαμβανόμαστε πώς θα συμπεριφερθεί το μονοπώλιο. Θα θέσει στην αγορά μόνο ποσότητα αγαθών που αντιστοιχούν στο σημείο Qm και σε τιμή εκείνη του σημείου Pm. Με τον τρόπο αυτό, θα ικανοποιήσει, από την καμπύλη της ζήτησης μόνο εκείνους που μπορούν να πληρώσουν την εν λόγω τιμή.

    Ωστόσο, επειδή το μονοπώλιο είναι από τη φύση του αναποτελεσματικό (δεν πιέζεται από τον ανταγωνισμό, δεν προσαρμόζεται στις ανάγκες των πελατών του, δεν έχει κίνητρο να μειώσει τα κόστη του, να επενδύσει σε καινοτομία, κλπ.), η σχέση ποσότητας/τιμής την οποία αυτό καθορίζει, είναι χειρότερη από εκείνη την οποία θα επιτύγχανε μία ανοιχτή αγορά. Οι απώλειες λόγω του μονοπωλίου αναδεικνύονται στο γράφημα 5. Αν υπήρχαν συνθήκες ανταγωνισμού, το σημείο τομής της προσφοράς και της ζήτησης θα καθόριζε τη σχέση ποσότητας/τιμής, όπως στο γράφημα 1: οι δύο καμπύλες θα τέμνονταν στο σημείο C, η τιμή θα ήταν P(i) και η ποσότητα Q(i). Χωρίς ανταγωνισμό, η ζήτηση ικανοποιείται μόνο στο σημείο M, στην υψηλότερη τιμή Pm και στη χαμηλότερη ποσότητα Qm. Οι απώλειες είναι δύο ειδών. Αφενός, υπάρχει μία *μεταφορά εισοδήματος* (*income transfer*), από τους καταναλωτές στο μονοπώλιο: αντιστοιχεί στη διαφορά μεταξύ P(i) και Pm, την οποία πληρώνουν επιπλέον οι αγοραστές του μονοπωλιακού αγαθού. Η έκταση της μεταφοράς αυτής ισούται με το εμβαδό του τετραγώνου Pm,M,(x),P(i). Αφετέρου, προκαλείται και μία *καθαρή απώλεια ευημερίας* (*dead-weight welfare loss*): οι ανάγκες της ζήτησης δεν ικανοποιούνται, εξαιτίας της διαφοράς μεταξύ της ποσότητας που παράγει το μονοπώλιο, από εκείνη την οποία θα ικανοποιούσε ο ανταγωνισμός [διαφορά μεταξύ Q(i) και Q(m)]. Το μέγεθος της απώλειας αντιστοιχεί στο εμβαδό του τριγώνου M,C,(x). [↑](#footnote-ref-68)
69. *Βέττας/Κατσουλάκος* 2004.347 και *Κομνηνός/Λιανός* 2013. [↑](#footnote-ref-69)
70. *Βέττας/Κατσουλάκος* 2004.433, *Αθανασίου* 2013 και *Μικρουλέα* 2013. [↑](#footnote-ref-70)
71. *Galbraith* 1967. [↑](#footnote-ref-71)
72. *Mishkin* 2017, *Blanchard* 2012. [↑](#footnote-ref-72)