

ΕΘΝΙΚΟ ΚΑΙ ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΝΟΜΙΚΗΣ

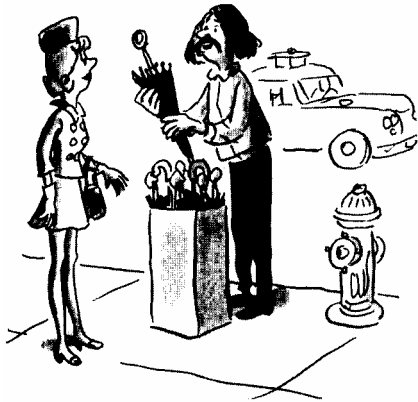
ΔΙΚΑΙΟ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΜΑΘΗΜΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ, Δ' ΕΞΑΜΗΝΟ
ΕΑΡΙΝΟ ΕΞΑΜΗΝΟ 2006

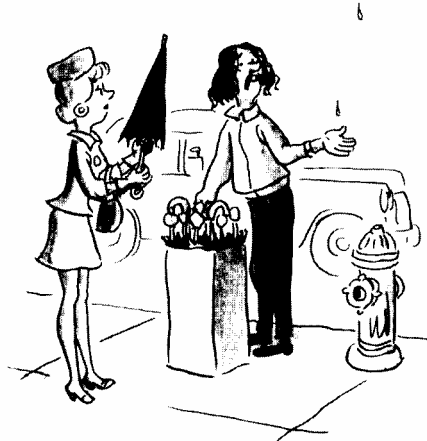
ΟΡΟΛΟΓΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ

ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ Ν. ΧΑΤΖΗΣ
ΕΠΙΚΟΥΡΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

<http://www.phs.uoa.gr/ahatzis>



"Two dollars."



"—and seventy-five cents."

Αναμενόμενο κόστος / Αναμενόμενο όφελος (*expected cost / expected benefit*). Είναι το γινόμενο κόστους ή οφέλους και της πιθανότητας πραγματοποίησής του. Για παράδειγμα, υπάρχει 10% πιθανότητα να κερδίσω €1.500, άρα το αναμενόμενο όφελος ισούται με €150. Υπάρχει πιθανότητα 1/1000 να καταστραφεί από πυρκαγιά ένα σπίτι αξίας €300.000, άρα το αναμενόμενο κόστος ισούται με €300. Ορισμένες φορές θα πρέπει να αντιμετωπίζουμε και τα δύο: Μου προσφέρεται μία επιλογή σε ένα παιχνίδι: Έχω 15% πιθανότητα να κερδίσω €4.000 και 85% πιθανότητα να χάσω €650 (αναμενόμενο όφελος €600 - αναμενόμενο κόστος €552,50 = €47,50 - άρα με συμφέρει να παίξω).

Ανεπάρκεια (*scarcity*). Οι πόροι που διαθέτει μια οικονομία είναι περιορισμένοι. Η ανεπάρκεια των πόρων αποτελεί βασική υπόθεση της οικονομικής. Οι άνθρωποι επιθυμούν πολύ περισσότερα από όσα μπορούν να ικανοποιήσουν οι διαθέσιμοι πόροι. Τα αγαθά τα οποία βρίσκονται σε ανεπάρκεια (πάντα σε σχέση με τις ανθρώπινες επιθυμίες) ονομάζονται «οικονομικά αγαθά». Τα οικονομικά είναι η επιστήμη που μελετά την καλύτερη δυνατή χρήση των περιορισμένων αυτών πόρων. Τα λίγα αγαθά που δεν είναι ανεπαρκή (καλύπτουν όλες τις ανάγκες) λέγονται «ελεύθερα» (η θάλασσα, η άμμος στη Σαχάρα, κλπ.).

Αποτυχία της αγοράς (*market failure*). Πολλές φορές η ελεύθερη αγορά δεν οδηγεί στην άριστη κατανομή των πόρων. Τότε θεωρούμε πως η αγορά αποτυγχάνει. Οι οικονομολόγοι έχουν επισημάνει κάποιες χαρακτηριστικές περιπτώσεις αποτυχίας της αγοράς. Η πιο κλασική είναι τα «δημόσια αγαθά». Μια άλλη περίπτωση είναι η έλλειψη πληροφόρησης. Στο παράδειγμα που χρησιμοποιούμε στο λήμμα «Κατανομή των πόρων», αν ο Βασίλης δεν περνούσε έξω από το σπίτι του Δημήτρη να δει το αμάξι, ή αν δεν μάθαινε με άλλο τρόπο ότι πωλείται, τότε δεν θα είχαμε ούτε πώληση, ούτε ανακατανομή των πόρων. Άλλες περιπτώσεις αποτυχίας της αγοράς είναι η δημιουργία μονοπωλίων ή ολιγοπωλίων, τα συναλλακτικά έξοδα και οι εξωτερικότητες. Για τους οικονομολόγους, ο βασικός σκοπός του δικαίου (ιδίως του δικαίου των συμβάσεων) είναι να βοηθήσει την αγορά να ξεπεράσει την «αποτυχία» και να οδηγήσει στην άριστη κατανομή των πόρων.

Ασύμμετρη πληροφόρηση (*informational asymmetry*). Ο ένας από τους δύο συμβαλλόμενους γνωρίζει περισσότερα από τον άλλον πριν τη συναλλαγή (και μπορεί, αν θέλει, να τον εξαπατήσει).

Γειτονικό δίκαιο (*nuisance law*). Το δίκαιο που ρυθμίζει τις σχέσεις μεταξύ παρακείμενων ιδιοκτησιών (για την ακρίβεια, *nuisance* σημαίνει προσβολή, διατάραξη, όχληση). Βλ. π.χ. το άρθρο 1026 του Α.Κ.: «Ο κύριος οικοδομής έχει υποχρέωση να κατασκευάσει τη στέγη έτσι ώστε τα νερά της βροχής να μη φέρονται προς το κτήμα του γείτονα».

Δημόσια αγαθά (*public goods*). Τα δημόσια αγαθά είναι αγαθά των οποίων η κατανάλωση προκαλεί «θετικές εξωτερικότητες». Το κύριο χαρακτηριστικό τους είναι ότι δεν μπορούν να καταναλωθούν από ένα άτομο μόνο, χωρίς να τα καταναλώνει ταυτόχρονα και άλλο άτομο (και μάλιστα δωρεάν). Παράδειγμα: Η εθνική άμυνα αποτελεί κλασική περίπτωση. Δεν μπορείς να πεις «εγώ δεν πληρώνω για την εθνική

κή άμυνα διότι δεν θέλω να προστατευτώ από οποιονδήποτε», διότι εφόσον πληρώσουν οι άλλοι, αναγκαστικά προστατεύεσαι κι εσύ. Το ίδιο συμβαίνει με την αστυνομία, με το φωτισμό των δρόμων, με την απονομή της δικαιοσύνης, κλπ. Η αποτυχία της αγοράς εδώ έγκειται στο ότι δεν δίνει το κίνητρο σε ιδιώτες να τα παράγουν κι αυτό διότι θα καταβάλλουν το κόστος χωρίς να μπορούν να ζητήσουν πληρωμή ή να μπορούν να αποκλείσουν την κατανάλωση από τρίτους. Έτσι, το κράτος είναι αυτό που αναλαμβάνει να τα παράσχει στους πολίτες (οι οποίοι τα πληρώνουν μέσω της φορολογίας). Η ιδιότητα της αποκλειστικότητας ισχύει για τα ατομικά αγαθά (*private goods*). Ο ιδιοκτήτης ενός ατομικού αγαθού μπορεί (αν το επιθυμεί) να αποκλείσει τους άλλους από τη χρήση του αγαθού. Μπορεί να περιφράξει το χωράφι του ή να αρνηθεί να δανείσει το αυτοκίνητό του. Δεν μπορεί όμως να κάνει το ίδιο ο ιδιοκτήτης ενός δημόσιου αγαθού, διότι το κόστος αποκλεισμού είναι εξαιρετικά υψηλό (ιδιότητα της μη-αποκλειστικότητας -- *property of non-excludability*). Έτσι, μια ευρεσιτεχνία (ή απλά μία ιδέα), από τη στιγμή που θα γίνει γνωστή, μπορεί τις περισσότερες φορές να χρησιμοποιηθεί από τρίτους που επιθυμούν να τη βελτιώσουν και να την πουλήσουν ως νέα.

Δίκαιο και Οικονομικά (*Law & Economics*). Για την οικονομική ανάλυση του δικαίου, το δίκαιο είναι ένας ειρηνικός τρόπος διευθέτησης των διαφορών. Επιπλέον, το δίκαιο επιχειρεί να επιτύχει μία σειρά στόχων που αποφασίζονται μέσω της δημοκρατικής διαδικασίας (π.χ. καταπολέμηση του εγκλήματος). Η οικονομική ανάλυση του δικαίου προτείνει τους ενδεικνυόμενους κανόνες δικαίου (που μπορούν να επιτύχουν το επιθυμητό αποτέλεσμα με το μικρότερο κόστος) και μελετά τις συνέπειες σ' έναν κόσμο όπου οι ορθολογικοί άνθρωποι προσαρμόζουν τις πράξεις τους στους κανόνες δικαίου.

Διμερές μονοπώλιο (*bilateral monopoly*). Αγορά με έναν μόνο αγοραστή και έναν μόνο πωλητή. Το διμερές μονοπώλιο είναι αρκετά σύνηθες στις περιπτώσεις εξειδικευμένων επενδύσεων και διαρκών (μακροπρόθεσμων) συμβάσεων. Ως διμερές μονοπώλιο θεωρείται και η σχέση ενός ζευγαριού ή δύο συζύγων.

Δυσμενής Επιλογή (*adverse selection*). Φαινόμενο που παρουσιάζεται στα οικονομικά της «ασφάλισης». Όταν μια ασφαλιστική εταιρία ασφαλίζει έναν κίνδυνο, δεν μπορεί εύκολα να ξεχωρίσει μεταξύ των ασφαλισμένων αυτούς που είναι επιρρεπείς προς τον κίνδυνο αυτό. Για παράδειγμα, σε μια ασφάλεια ζωής ο ασφαλιστής δεν μπορεί να διαπιστώσει εύκολα ποιος είναι καπνιστής, ποιος κάνει υγιεινή ζωή, ποιος γυμνάζεται κλπ. Αντίθετα, οι ασφαλισμένοι που γνωρίζουν πως ο ασφαλιστικός κίνδυνος είναι πολύ πιθανόν να επέλθει στην περίπτωσή τους, είναι αυτοί που κυρίως επιδιώκουν να ασφαλίζονται. Έτσι, οι ασφαλιστικές εταιρίες προσελκύουν κυρίως αυτούς που θα τις «ζημιώσουν» με τη συμπεριφορά τους παρά αυτούς που δεν θα χρειαστούν ποτέ την αποζημίωση μιας ασφαλιστικής εταιρίας.

Έξοδα συναλλαγών (*transaction costs*). Το κόστος για τη σύναψη μιας συναλλαγής (υπό στενή έννοια), αλλά και τα εμπόδια και το κόστος που συνεπάγεται οποιαδήποτε ενέργεια (υπό την ευρεία έννοια). Κάτι παρόμοιο με την αντίσταση στην φυσική. Στα έξοδα συναλλαγών συμπεριλαμβάνεται η στρατηγική, η αναποδιά, ο ομορτουρισμός, κλπ.

Εξωτερικότητες (*externalities*). Οι συνέπειες που μια δραστηριότητα έχει σε τρίτα πρόσωπα. Οι οικονομολόγοι τις μεταφράζουν επίσης ως «εξωτερικές επιδράσεις».

Η επίδραση των πράξεων ενός ανθρώπου στην ευημερία ενός τρίτου. Οι συνέπειες αυτές μπορούν να προέλθουν από μεμονωμένες ενέργειες ενός ατόμου ή ακόμα και από τις σχέσεις πολλών ατόμων. Υπάρχουν δύο είδη εξωτερικότητων: θετικές και αρνητικές. Παραδείγματα θετικών εξωτερικότητων: (α) Ο Χοσέ Καρέρας αποφασίζει να κάνει πρόβα στο σπίτι του και τραγουδά με ανοικτό το παράθυρο. Οι γείτονες που τον ακούν «ωφελούνται» δωρεάν. Από την εξωτερίκευση του οφέλους κερδίζουν χωρίς να καταβάλλουν το κόστος. (β) Ένας πολύ πλούσιος κύριος αποφασίζει να προσλάβει δύο ιδιωτικούς αστυνομικούς για να νιώθει ασφάλεια. Οι γείτονές του επωφελούνται σε μεγάλο βαθμό από την αυξημένη αυτή ασφάλεια - και μάλιστα δωρεάν. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα αρνητικών εξωτερικότητων είναι το ακόλουθο: Ένα εργοστάσιο έχει πολλά κέρδη, αλλά οι γείτονες κινδυνεύουν να πεθάνουν νεότεροι από καρκίνο εξαιτίας των αερίων που εκπέμπει. Εδώ ο εργοστασιάρχης επιβάλλει στους γείτονές του ένα κόστος χωρίς τη θέλησή τους. Το κόστος αυτό είναι δικό του (προέρχεται από το εργοστάσιό του, άρα ανήκει σ' αυτόν) και όμως το υφίστανται οι γείτονές του. Ως αποτέλεσμα, οι γείτονες υφίστανται ένα κόστος χωρίς κανένα όφελος, ενώ ο εργοστασιάρχης έχει πλασματικά μικρότερο κόστος και περισσότερα κέρδη. Παράγει έτσι περισσότερο από όσο θα ήταν αποτελεσματικό αν ανελάμβανε αυτός το σύνολο του κόστους. Πρόκειται εδώ για μια από τις πιο κλασικές περιπτώσεις αποτυχίας της αγοράς (η «εξωτερίκευση» του κόστους).

Εσωτερίκευση του κόστους (*internalization of cost*). Αποτελεί μία από τις λύσεις του προβλήματος της εξωτερικότητας. Το άτομο που παράγει δυσάρεστες εξωτερικές επιδράσεις σε τρίτους με τις πράξεις του («εξωτερικεύει» δηλαδή το κόστος μεταφέροντάς το σε άλλους), αναγκάζεται να αναλάβει το ίδιο το κόστος των εξωτερικότητων («εσωτερικεύοντάς» το). Παράδειγμα, αυτός που ρίχνει σκουπίδια στην παραλία εσωτερικεύει το κόστος της ρύπανσης καταβάλλοντας το σχετικό πρόστιμο.

Ηθικός κίνδυνος (*moral hazard*). Πρόβλημα που για πρώτη φορά εντοπίστηκε και μελετήθηκε από τα οικονομικά της ασφάλισης: ο ασφαλισμένος δεν έχει κανένα λόγο να είναι προσεκτικός αν δεν αναλάβει κάποιο ποσοστό της πιθανής ζημίας. Π.χ. ο ιδιοκτήτης αυτοκινήτου που έχει ασφαλισθεί για κλοπή το αφήνει ξεκλειδωτό. Αν του το κλέψουν, θα αγοράσει καινούργιο. Ένα άλλο κλασικό παράδειγμα είναι η ασφάλιση για ιατροφαρμακευτική περίθαλψη. Αν η ασφάλιση ήταν πλήρης, ο ασφαλισμένος θα μπορούσε να επισκέπτεται κάθε μέρα και από έναν γιατρό (εφόσον η ασφάλεια του καλύπτει όλα τα έξοδα). Έτσι, η ασφαλιστική εταιρία καλύπτει το 80% της αμοιβής του γιατρού και το υπόλοιπο το αναλαμβάνει ο ασθενής.

Θετική οικονομική (*positive economics*). Ασχολείται με τις αντικειμενικές και τις επιστημονικές εξηγήσεις για το πώς λειτουργεί η οικονομία (έμφαση στην εξήγηση και στην αντικειμενικότητα).

Θεώρημα του Coase (*Coase theorem*). Σύμφωνα με τη θετική εκδοχή του θεωρήματος (*positive Coase theorem*), το δίκαιο δεν μπορεί να επηρεάσει καθόλου την κατανομή των πόρων. Το δικαίωμα θα καταλήξει σε εκείνον που το αξιολογεί περισσότερο (που είναι διατεθειμένος να πληρώσει τα περισσότερα) εφόσον τα μέρη μπορούν να διαπραγματευθούν μεταξύ τους και να καταλήξουν σε μία αμοιβαίως επωφελή συμφωνία. Όμως δεν θα πρέπει να υπάρχουν υψηλά έξοδα συναλλαγής. Εάν υπάρχουν, τότε είναι πολύ πιθανό να εμποδίσουν την μετακίνηση του δικαιώματος, δηλαδή την αποτελεσματική κατανομή του. Έτσι, σύμφωνα με την κανονιστική εκδοχή του θεωρήματος (*normative Coase theorem*), το δίκαιο και οι θεσμοί

όχι μόνο επηρεάζουν την τελική κατανομή των πόρων αλλά είναι και το καλύτερο εργαλείο μείωσης των εξόδων συναλλαγής. Βέβαια και στις δύο περιπτώσεις το θεσμικό πλαίσιο έχει καταλυτικές διανεμητικές συνέπειες.

Θεωρία Ορθολογικής Επιλογής (*rational choice theory*). Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή, οι άνθρωποι δρουν καταρχήν ορθολογικά, επιχειρούν, δηλαδή, να επιτύχουν με περιορισμένα μέσα την καλύτερη δυνατή ικανοποίηση των επιθυμιών τους. Δεν εξετάζεται η ποιότητα ή το έλλογο των ανθρώπινων επιθυμιών (οι προτιμήσεις είναι δεδομένες). Δεδομένων των επιθυμιών τους, τα άτομα θα κάνουν ό,τι χρειάζεται για να επιτύχουν τους στόχους τους με τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο, όπως τα ίδια τον αντιλαμβάνονται. Επιπλέον, τα άτομα θεωρείται πως γνωρίζουν καλύτερα από κάθε άλλον το συμφέρον τους. Ακόμα και όταν δεν φέρονται απόλυτα ορθολογικά, ακόμα και τότε μόνο αυτά έχουν την απαραίτητη πληροφόρηση για να κάνουν τις σωστές επιλογές και να πραγματοποιήσουν τους στόχους τους. Ο πατερναλισμός απορρίπτεται. Αν όμως η ανθρώπινη συμπεριφορά είναι ορθολογική, μπορεί να προβλεφθεί άρα και να ρυθμιστεί αποτελεσματικά.

Ισχύς στην αγορά (δυνατότητα ελέγχου της αγοράς). Η δυνατότητα ενός ατόμου ή μίας επιχείρησης (η ομάδα ατόμων / ομάδα επιχειρήσεων) να ασκεί σημαντική επίδραση στις τιμές της αγοράς αυτής. Παραδείγματα: μονοπώλια (ένα πωλητής, πολλοί αγοραστές), ολιγοπώλιο (λίγοι πωλητές, πολλοί αγοραστές), μονοψώνιο (πολλοί πωλητές, ένας αγοραστής), κλπ. Στις σημερινές καπιταλιστικές οικονομίες το πλέον συχνό και επικίνδυνο φαινόμενο είναι εκείνο του ολιγοπωλίου.

Κανονιστική οικονομική (*normative economics*). Προσφέρει συστάσεις ή συνταγές βασισμένες σε αξιολογικές κρίσεις.

Κατανομή των Πόρων (*allocation of resources*). Πρόκειται για τη σημαντικότερη διαδικασία σύμφωνα με την οικονομική επιστήμη. Οι πόροι είναι ο,τιδήποτε μπορεί να κατέχει και να εκμεταλλεύεται ένας άνθρωπος: κεφάλαιο, γη, εργασία (που μπορεί να διαθέσει), γνώσεις, κλπ. Σε μια ελεύθερη αγορά (και όχι μόνο), η ανταλλαγή πόρων είναι αδιάκοπη. Μέσω των συναλλαγών και με μέσο το χρήμα, οι άνθρωποι προσφέρουν ο ένας στον άλλον τους πόρους τους (δηλαδή την περιουσία τους και τα προσόντα τους) με αντάλλαγμα άλλους πόρους (στην πραγματικότητα βέβαια δεν παίρνουν ως αντάλλαγμα πόρους αλλά χρήμα, με το οποίο μπορούν να αγοράσουν όποιους πόρους θέλουν). Θεωρείται λοιπόν πως η αγορά διευκολύνει αυτή τη συνεχή αλλαγή της ιδιοκτησίας των πόρων. Υποτίθεται επίσης πως η αγορά οδηγεί και στην καλύτερη δυνατή (*την άριστη*) κατανομή των πόρων. Όταν αυτή επιτυγχάνεται, η κοινωνία αυξάνει τον πλούτο της. Ένα παράδειγμα: ο Δημήτρης έχει ένα αυτοκίνητο το οποίο αποτιμά για €6.000. Αυτό σημαίνει πως δεν το πουλά κάτω από €6.000, αλλά θα το πουλούσε ευχαρίστως για €6.100. Ο Βασίλης έχει στην τσέπη του €8.000 και φυσικά τις εκτιμά τόσο ακριβώς. Ο πλούτος της κοινωνίας λοιπόν (αν την περιορίσουμε στα δύο αυτά άτομα) είναι €14.000 (6.000 + 8.000). Περνώντας από το σπίτι του Δημήτρη, ο Βασίλης βλέπει το αμάξι του παρκαρισμένο απέξω και σκέφτεται πως θα έδινε ευχαρίστως €7.000 για να το αποκτήσει. Γι' αυτόν, το αυτοκίνητο αξίζει περισσότερο απ' ό,τι για το Δημήτρη και δεν υπάρχει αμφιβολία πως και ο τελευταίος θα προτιμούσε σαφώς τα €7.000 από το αυτοκίνητό του. Αν επικοινωνήσουν και διαπραγματευθούν, θα καταλήξουν σχεδόν σίγουρα στην πώληση του αυτοκινήτου από τον Δημήτρη στον Βασίλη. Ας πούμε πως ο Δημήτρης είναι πολύ καλός στα παζάρια και κατορθώνει να το πουλήσει στον

Βασίλη έναντι €6.800. Σαν αποτέλεσμα, ο Δημήτρης τώρα έχει στην τσέπη του €6.800 και ο Βασίλης έχει ένα αυτοκίνητο που (γι' αυτόν) αξίζει €7.000 συν €1.200 που του περίσσεψαν. Η δε κοινωνία αύξησε τον πλούτο της σε €15.000 (6.800 + 8.200). Πού βρέθηκαν τα επιπλέον €1.000; Μα από την άριστη κατανομή των πόρων, η οποία με τη βοήθεια της αγοράς οδήγησε στην απόκτηση του πόρου από εκείνον που τον εκτιμά περισσότερο, που γι' αυτόν έχει τη μεγαλύτερη αξία και που είναι πρόθυμος να πληρώσει για να τον αποκτήσει. Προσοχή: Αν ο Βασίλης ήταν καλύτερος στα παζάρια και έπειθε τον Δημήτρη να του δώσει το αμάξι για €6.200, τότε πάλι θα είχε επιτευχθεί το «κοινωνικό κέρδος» των €1.000: ο Δημήτρης θα είχε €6.200 και ο Βασίλης το αυτοκίνητο που αξίζει €7.000 γι' αυτόν και €1.800 «ρέστα». Σύνολο €15.000. Βλέπουμε λοιπόν πως για την κοινωνία δεν έχει σημασία ποιος είναι καλύτερος στη διαπραγμάτευση, αλλά να πραγματοποιηθεί η συναλλαγή. Όσο για τα μέρη, αυτά μπορούν να κερδίσουν λίγα ή πολλά (ανάλογα με τις διαπραγματευτικές τους ικανότητες), αλλά πάντως θα κερδίσουν σίγουρα (αλλιώς δεν θα συναινούσαν στην συναλλαγή). Εκτιμάται, λοιπόν, από τους οικονομολόγους ότι μια κοινωνία πρέπει να αφήνει ελεύθερες τις συναλλαγές ώστε να επιτυγχάνεται η όσο το δυνατό άριστη κατανομή των πόρων, η οποία οδηγεί στην αύξηση του πλούτου της κοινωνίας ως συνόλου.

Κίνδυνος και Αβεβαιότητα (*risk and uncertainty*). Πρόκειται για σημαντικό κλάδο της μικροοικονομικής θεωρίας (*decision under risk and uncertainty*). Ως κίνδυνος έχει καθιερωθεί να μεταφράζεται η λέξη *risk*, όπως αυτή χρησιμοποιείται από την οικονομική επιστήμη. Ο κίνδυνος διακρίνεται από την αβεβαιότητα (*uncertainty*) ως προς το εξής: Ο κίνδυνος είναι σε γενικές γραμμές γνωστός και συγκεκριμένος - αποτελεί ουσιαστικά την πιθανότητα ζημίας που μπορεί να επέλθει από μια συγκεκριμένη ενέργεια. Μπορεί να επιμετρηθεί κι επομένως να αποτελέσει αντικείμενο ασφάλισης. Αντίθετα, η αβεβαιότητα καλύπτει καταστάσεις και συμβάντα που δεν μπορούν να προβλεφθούν, άρα ούτε να επιμετρηθούν και να αποτελέσουν αντικείμενο ασφάλισης. Π.χ. ένα συγκεκριμένο στοίχημα στον ιππόδρομο έχει κόστος €100 και προσφέρει μια πιθανότητα νίκης 5% που θα αποδώσει €3.000. Το αναμενόμενο κέρδος είναι €150 ($3.000 \times 5\%$). Εφόσον το κόστος είναι €100, το ορθολογικό άτομο θα στοιχηματίσει. Εάν σ' ένα άλλο στοίχημα υπάρχει 90% πιθανότητα ζημίας €10.000 και 10% πιθανότητα κέρδους €80.000 ($[90/100 * -10.000] + [10/100 * 80.000] = -1000$), το ορθολογικό άτομο δεν θα στοιχηματίσει.

Κριτήρια αποτελεσματικότητας. Η έννοια της αποτελεσματικότητας κατά Pareto αποτελεί τη σημαντικότερη ίσως έννοια των οικονομικών της ευημερίας. Σύμφωνα με τον Vilfredo Pareto, μια κατανομή βελτιώνει το *status quo* (την υπάρχουσα κατάσταση) αν βελτιώνει την κατάσταση ενός τουλάχιστον ανθρώπου, χωρίς να χειροτερεύει την κατάσταση κανενός άλλου. Μια τέτοια αλλαγή (που τουλάχιστον ένας επιθυμεί και στην οποία κανείς δεν αντιτίθεται) ονομάζεται *Pareto superior* (ανώτερη κατά Pareto). Αν όλες οι πιθανές αλλαγές που είναι Pareto superior λάβουν χώρα και οδηγηθούμε σ' ένα σημείο που καμία αλλαγή δεν είναι δυνατή χωρίς να ζημιωθεί κάποιος, τότε έχουμε φθάσει στο σημείο *Pareto optimum* (άριστο σημείο κατά Pareto) που ονομάζεται επίσης «αποτελεσματικό σημείο κατά Pareto» (*Pareto efficient*). Η ανάλυση του Pareto έχει δεχθεί δύο σημαντικές κριτικές: (α) ότι ουσιαστικά νομιμοποιεί την υπάρχουσα (άνιση) κατανομή των πόρων και θεωρεί αποτελεσματικό (και *optimum*) ό,τι δεν τη διαταράσσει αλλά τη διαιωνίζει και (β) ότι είναι ανεδαφική η προϋπόθεση της ομοφωνίας που ουσιαστικά απαιτεί το κριτήριο Pareto superior.

Απάντηση και στα δύο αυτά προβλήματα επιχειρεί να δώσει το κριτήριο Kaldor-Hicks: Μια πολιτική είναι αποτελεσματική όταν αυτοί που κερδίζουν από αυτήν θα μπορούσαν να αποζημιώσουν όσους ζημιώνονται από αυτήν (χωρίς όμως αυτό να είναι απαραίτητο). Στο κριτήριο Kaldor-Hicks και στην παρεπόμενη του ανάλυση κόστους-οφέλους (*cost-benefit analysis*) στηρίζεται η οικονομική και κοινωνική πολιτική όλων των κυβερνήσεων ανά την υφήλιο.

Ένα τρίτο κριτήριο (που μοιάζει πολύ με το κριτήριο Kaldor-Hicks) είναι το κριτήριο Marshall-Posner: Αποτελεσματικό είναι ό,τι αυξάνει τον πλούτο με τη συναίνεση όμως των μερών: Ο Α έχει ένα αυτοκίνητο που αξίζει γι' αυτόν €10.000 (δεν θα δεχθεί να το πουλήσει για €9.999 αλλά ευχαρίστως θα το πουλούσε για €10.001). Ο Β έχει στην τσέπη του €15.000 τα οποία ευχαρίστως θα έδινε για να αγοράσει το αυτοκίνητο του Α. Συναντώνται, διαπραγματεύονται και τελικώς ο Α πουλάει το αμάξι στον Β για €12.000. Ο Α είχε κάτι που ισοδυναμούσε γι' αυτόν με €10.000 και τώρα έχει στην τσέπη του €12.000. Ο Β είχε €15.000 και τώρα έχει €18.000: €3.000 στην τσέπη και ένα αυτοκίνητο που ισοδυναμεί (γι' αυτόν) με €15.000. Σύνολο κέρδισαν (και οι δύο) €5.000. Αυτό είναι το πλεόνασμα που δημιουργείται από τη συναλλαγή και οφείλεται στις διαφορετικές υποκειμενικές εκτιμήσεις τους για το ίδιο αμάξι (προσέξτε ότι το πλεόνασμα είναι ίσο με τη διαφορά στην εκτίμηση του αυτοκινήτου!). Αυτό που συνέβη (και αυξήθηκε ο πλούτος) ονομάζεται αποτελεσματική κατανομή των πόρων. Είναι εφικτή διότι οι άνθρωποι, αν και έχουν διαφορετικές υποκειμενικές αξιολογήσεις για παρόμοια πράγματα, έχουν ένα κοινό μέτρο σύγκρισης: το χρήμα. Σύμφωνα με το κριτήριο Marshall-Posner ό,τι αυξάνει τον πλούτο με αμοιβαίως επωφελείς συμβάσεις (άρα η συναίνεση είναι βασική προϋπόθεση) είναι φυσικά και αποτελεσματικό.

Κόστος ευκαιρίας (*opportunity cost*). Εναλλακτικό κόστος. Η δεύτερη καλύτερη εναλλακτική λύση. Αυτό που θα έκανα αν δεν έκανα αυτό που κάνω (κι έτσι έχασα την ευκαιρία να το κάνω). Αυτό που χάνω διότι επέλεξα κάτι άλλο.

Λαθρεπιβάτης (*free rider*). Το πρόβλημα του λαθρεπιβάτη (*free-rider problem*) αποτελεί μία από τις κλασικότερες περιπτώσεις ατέλειας ή αποτυχίας της αγοράς. Κάποια άτομα επιχειρούν να επωφεληθούν από τις ενέργειες των άλλων χωρίς τα ίδια να συνεισφέρουν. Συμμετέχουν δηλαδή στο όφελος, αλλά όχι στο κόστος μιας κοινής ενέργειας ή επωφελούνται από θετικές εξωτερικότητες (με τη στενή έννοια). Παράδειγμα της πρώτης περίπτωσης: σε μια γειτονιά με αυξημένη εγκληματικότητα οι ένοικοι μιας πολυκατοικίας αποφασίζουν να προσλάβουν έναν ιδιωτικό αστυνομικό για φύλακα τα βράδια. Συμφωνούν όλοι, με την εξαίρεση του λαθρεπιβάτη, ο οποίος σκέφτεται ότι, χωρίς ο ίδιος να πληρώσει, θα επωφεληθεί έτσι κι αλλιώς από την απόφαση των πολλών. Παράδειγμα της δεύτερης περίπτωσης: οι κάτοικοι των πολυκατοικιών γύρω από ένα θερινό σινεμά μπορούν να βλέπουν τις ταινίες χωρίς να πληρώνουν εισιτήριο. Ορισμένοι συγγραφείς προτιμούν να μεταφράζουν τον όρο *free-rider* ως «τσαμπατζής» (πιο ακριβής όρος, αλλά κακόηχος).

Νεοκλασικά οικονομικά (*neoclassical economics*). Η «νεοκλασική σχολή» είναι αυτή που έχει επικρατήσει σχεδόν ολοκληρωτικά στην οικονομική επιστήμη ήδη από τις αρχές του αιώνα. Οι νεοκλασικοί οικονομολόγοι δίνουν ιδιαίτερη έμφαση στην ελεύθερη αγορά και στον ανταγωνισμό, χρησιμοποιούν ευρέως τα μαθηματικά και τη στατιστική και πιστεύουν στην περιορισμένη παρέμβαση του κράτους στην οικονομία (μόνο σε συγκεκριμένες περιπτώσεις αποτυχίας της αγοράς). Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό των νεοκλασικών οικονομικών είναι η ευελιξία τους. Κατόρθωσαν να εν-

σωματώσουν τα πορίσματα του Keynes, της σχολής του Σικάγου, του μονεταρισμού και άλλων σχολών ή θεωριών όταν αυτά απέδειξαν την επιστημονική τους αξία. Έτσι, έχουμε φθάσει σήμερα στη λεγόμενη «νεοκλασική σύνθεση» η οποία περιλαμβάνει σχεδόν κάθε τι χρήσιμο και επιστημονικά αξιόλογο στην οικονομική επιστήμη. Είναι επίσης χαρακτηριστικό ότι τα νεοκλασικά οικονομικά αποκαλούνται επίσης *mainstream economics* και *neoclassical orthodoxy*.

Οικονομική Αποτελεσματικότητα (*economic efficiency*). Η (οικονομική) αποτελεσματικότητα αποτελεί ίσως τον πλέον σημαντικό όρο της οικονομικής ανάλυσης του δικαίου (αν όχι της οικονομικής επιστήμης στο σύνολό της). Είναι απλή η έννοιά της: αποτελεσματικότητα είναι η επίτευξη ενός σκοπού με το λιγότερο δυνατό κόστος (ή, αντίστοιχα, με δεδομένο το κόστος, η επίτευξη όσο το δυνατόν καλύτερου αποτελέσματος). Για μια επιχείρηση είναι εύκολο να καταλάβουμε τι θα πει αποτελεσματικότητα: η μείωση του κόστους (ή η αύξηση της παραγωγικότητας). Για ένα όμως νομικό σύστημα; Το νομικό σύστημα θα πρέπει (αν θέλει να είναι οικονομικά αποτελεσματικό) να διευκολύνει την άριστη κατανομή των πόρων. Πώς μπορεί να το επιτύχει; Με το να διατηρεί την τάξη σε μια κοινωνία τιμωρώντας τους εγκληματίες (ποινικό δίκαιο), με το να αναγκάζει τα άτομα να σέβονται τις συμφωνίες τους (δίκαιο των συμβάσεων), να τα υποχρεώνει να αποζημιώνουν τα άτομα τα οποία έβλαψαν (αδικοπραξίες), να προστατεύει την ιδιοκτησία (εμπράγματο δίκαιο), τον ανταγωνισμό (δίκαιο προστασίας του ανταγωνισμού), κλπ. Αν σε μια χώρα δεν υπάρχει ποινικό δίκαιο (αστυνομία, δικαστές, κλπ.), οι κάτοικοί της θα αναγκάζονται να δαπανούν ένα μεγάλο μέρος των πόρων τους για την προστασία τους από τους εγκληματίες, για την αυτοδικία και βέβαια θα διστάζουν να επενδύσουν. Αν δεν υπάρχει δίκαιο των συμβάσεων, θα διστάζουν να συνάπτουν συμφωνίες που δεν μπορούν να εφαρμοστούν άμεσα και «χέρι με χέρι» κ.ο.κ. Το δίκαιο λοιπόν καταρχήν θέτει τις βάσεις για να υπάρχει μια άριστη κατανομή των πόρων προσφέροντας την ασφάλεια. Από κει και πέρα όμως, οι διατάξεις του θα πρέπει να βοηθούν και να μην αποτελούν τροχοπέδη στην άριστη κατανομή των πόρων και άρα στην οικονομική αποτελεσματικότητα. Εδώ υπεισέρχεται και η οικονομική ανάλυση του δικαίου, η οποία βοηθά το νομοθέτη, το δικαστή ή το δικηγόρο να λάβει υπόψη του την αγορά και να προσπαθήσει να μην την στρεβλώσει με τους κανόνες δικαίου που θέτει ή προτείνει. Ή εν πάση περιπτώσει η κάθε απόφασή του να έχει το μικρότερο δυνατό κόστος, δηλαδή να είναι όσο γίνεται περισσότερο αποτελεσματική. *Βλ. επίσης τα κριτήρια της αποτελεσματικότητας.*

Οικονομική Επιστήμη. Η επιστήμη που μελετά τον τρόπο που η κοινωνία διαχειρίζεται τους ανεπαρκείς πόρους. Είναι όμως και η επιστήμη που μελετά τις ανθρώπινες επιλογές μεταξύ εναλλακτικών λύσεων, υπό περιορισμούς που θέτει η φύση και η κοινωνία.

Ομάδες πίεσης (*interest groups*). Πρόκειται για τις πολύ γνωστές στην Ελλάδα ομάδες οργανωμένων συμφερόντων, οι οποίες επιδιώκουν την εξυπηρέτηση των συμφερόντων τους (*interests*) μέσω της πίεσης που ασκούν στους πολιτικούς --γι' αυτό λέγονται και *pressure groups*. Τέτοιου είδους ομάδες πίεσης είναι η ΟΤΟΕ, η ΓΕΝΟΠ-ΔΕΗ, ο Σ.Ε.Β., οι εμπορικές ενώσεις, οι δικηγορικοί σύλλογοι, κλπ.

Οριακές αλλαγές. Μικρές βαθμιαίες αλλαγές στα σχέδιά μας. Μία επιπλέον ώρα εργασίας θα μου αποφέρει €20 αλλά θα μειώσει το χρόνο ξεκούρασης μου. Εάν η ωφελιμότητα που μου προσφέρουν τα €20 (οριακό όφελος) είναι μεγαλύτερη από

τη μείωση της ωφελιμότητας που οφείλεται στην επιπλέον κούραση και ταυτόχρονα μείωση των ωρών ξεκούρασής μου (οριακό κόστος), τότε με συμφέρει να εργαστώ (οριακός όφελος > οριακό κόστος). Εάν όμως συμβαίνει το αντίθετο (οριακός όφελος < οριακό κόστος) τότε θα πρέπει να επιλέξω την ξεκούραση. Γενικότερα ένα ορθολογικό άτομο θα πρέπει να επιλέγει όλες εκείνες τις εναλλακτικές δυνατότητες όπου το οριακό όφελος είναι μεγαλύτερο του οριακού κόστους, μέχρι το σημείο εκείνο που το οριακό όφελος = οριακό κόστος (από το σημείο αυτό και πέρα το οριακό κόστος ξεπερνά το οριακό όφελος).

Περιορισμένη ορθολογικότητα (*bounded rationality*). Σύμφωνα με το Νομπελίστα Herbert Simon, οι άνθρωποι δεν ενεργούν και τόσο ορθολογικά όσο υποθέτει η κυρίαρχη νεοκλασική οικονομική θεωρία. Υπάρχουν περιορισμοί στη δυνατότητά τους να αντιληφθούν πλήρως τις καταστάσεις, να αναλύσουν τα δεδομένα και να θυμηθούν γεγονότα. Οι περισσότεροι άνθρωποι προσπαθούν να επιτύχουν την ικανοποίηση των προτιμήσεών τους κάνοντας ό,τι καλύτερο μπορούν, δεδομένων αυτών των γνωστικών περιορισμών της ανθρώπινης φύσης. Η πληροφόρησή τους δεν είναι τέλεια, η σκέψη τους δεν είναι και τόσο ξεκάθαρη και πολλές φορές οι ενέργειές τους είναι ασυνεπείς. Δεν μπορούμε λοιπόν να μιλάμε για τέλεια ορθολογικότητα, αλλά για περιορισμένη ικανότητα ορθολογικής σκέψης. Η περιορισμένη ορθολογικότητα στηρίζεται σ' ένα κράμα εμπειρίας, πρακτικών λύσεων, παράδοσης, ενστίκτου και εύλογων προσδοκιών και βρίσκεται σε συνεχή αλληλεπίδραση με το άμεσο περιβάλλον του υποκειμένου.

Πλεόνασμα του καταναλωτή (*consumer surplus*). Η διαφορά μεταξύ της τιμής αγοράς ενός προϊόντος από την ανώτερη τιμή που ο καταναλωτής είναι διατεθειμένος να πληρώσει. Έτσι, αν θα έδινά μέχρι €15.000 για ένα αυτοκίνητο και το αγοράσω τελικά έναντι €14.000, το πλεόνασμα του καταναλωτή στην περίπτωση αυτή ισούται με €1.000.

Πλεόνασμα του παραγωγού (*producer surplus*). Η διαφορά μεταξύ της τιμής πώλησης ενός προϊόντος από την κατώτερη τιμή που ο πωλητής είναι διατεθειμένος να το πουλήσει. Έτσι, αν η κατώτατη τιμή που θα δεχόμουν για να πουλήσω ένα αγαθό είναι €100 και το πουλήσω τελικά €130, το πλεόνασμα του παραγωγού στην περίπτωση αυτή ισούται με €30.

Πληροφόρηση (*information*). Η πιο σημαντική προϋπόθεση για αμοιβαίως επωφελείς συναλλαγές και συμβάσεις. Η πληροφόρηση πρέπει να είναι πλήρης, άρα και συμμετρική. Παράδειγμα: πολλές φορές τα μέρη σε μια σύμβαση δεν αποκαλύπτουν πληροφορίες που θα πρέπει το άλλο μέρος να έχει υπόψη του πριν την αγοραπωλησία. Το δίκαιο επεμβαίνει, υποχρεώνοντας τα μέρη να αποκαλύψουν τις πληροφορίες τους (βλ. Αστικός Κώδικας, άρθρα 519, 535-538) ή να δώσουν αληθινές και όχι λαθεμένες πληροφορίες (βλ. ΑΚ 147).

Πρόβλημα της αντιπροσώπευσης (*principal-agent problem*). Τα "οικονομικά της αντιπροσώπευσης" αποτελούν κλάδο των "οικονομικών της σύμβασης". Αντικείμενο μελέτης τους είναι η σχέση αντιπροσώπου-αντιπροσωπευόμενου και ιδιαίτερα το πρόβλημα της ασυμβατότητας των συμφερόντων και των στόχων τους, αλλά και της ασύμμετρης πληροφόρησης που χαρακτηρίζει τη σχέση τους. Π.χ. αναθέτω σε κάποιον να αγοράσει ένα ακίνητο στο όνομά μου και του δίνω κάποιες οδηγίες σχετικά με τις ιδιότητες του ακινήτου (π.χ. τέσσερα στρέμματα, παραθαλάσσιο, με ελαι-

όδεντρα, κλπ.). Ο αντιπρόσωπός μου βρίσκει δύο ακίνητα με παρόμοια χαρακτηριστικά και αποφασίζει να αγοράσει το ένα σε μεγαλύτερη τιμή, διότι ο ιδιοκτήτης του δίνει μίζα.

Προτιμήσεις (preferences). Σύμφωνα με τους οικονομολόγους, *de gustibus non est disputandum* (περί ορέξεως ουδείς λόγος). Οι οικονομολόγοι μελετούν τη συμπεριφορά των ανθρώπων όπως αυτή αποκαλύπτεται από τις πραγματικές επιλογές τους. Το πώς διαμορφώνονται οι προτιμήσεις που επηρεάζουν τις επιλογές δεν τους ενδιαφέρει.

Σύμβαση διάρκειας (long-term contract). Η σύμβαση διαρκούς εκτέλεσης, η σύμβαση δηλαδή που εκτελείται σε χρονικά σημεία που απέχουν σημαντικά από το χρονικό σημείο της κατάρτισής της (σε αντίθεση με τη στιγμιαία σύμβαση). Πολλές από αυτές τις συμβάσεις έχουν αόριστη διάρκεια.

Τραγωδία των κοινοχρήστων (tragedy of the commons). Η αλόγιστη και καταστροφική χρήση των κοινόχρηστων πόρων οφείλεται στο γεγονός ότι το κόστος από τη χρήση τους δεν «εσωτερικεύεται» ποτέ πλήρως. Π.χ. οι κάτοικοι ενός χωριού αλιεύουν από την ίδια λίμνη, χωρίς να ενδιαφέρονται για τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα του συστήματος.

Υπόθεση της μεγιστοποίησης του οφέλους (utility maximization hypothesis). Βασική υπόθεση της οικονομικής επιστήμης. Τα άτομα επιλέγουν πάντοτε αυτό που νομίζουν πως θα μεγιστοποιήσει την «ωφέλειά» τους, δηλ. την ευτυχία τους. Γενικά δρουν με βάση το ατομικό τους συμφέρον και τη λογική. Οι εξαιρέσεις επιβεβαιώνουν τον κανόνα. Κάθε άνθρωπος κάνει συνειδητά ή ασυνείδητα τις επιλογές του με βάση την επίτευξη μεγαλύτερης ευτυχίας. Ακόμα και στις περιπτώσεις που εμφανίζεται να δρα παράλογα, αυτό δεν είναι πάντοτε απαραίτητο, δεδομένου ότι κανείς δεν είναι σε θέση να γνωρίζει καλύτερα από τον ίδιο του τον εαυτό το συμφέρον του (στις περισσότερες περιπτώσεις τουλάχιστον). Η μεγιστοποίηση της ωφέλειας υπό περιορισμούς (*maximization of utility under constraints*) αποτελεί μία από τις σημαντικότερες έννοιες των οικονομικών. Έχει την έννοια της επιλογής της καλύτερης εναλλακτικής λύσης ανάμεσα σε πολλές, εκείνης της λύσης που πετυχαίνει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα με το ελάχιστο δυνατό κόστος μέσα σε συγκεκριμένα όρια που θέτουν οι περιορισμοί, οι οποίοι αποτελούν παράγοντες που περιορίζουν το εύρος των επιλογών αλλά και τις καθορίζουν. Ο σημαντικότερος περιορισμός είναι η ανεπάρκεια των πόρων.

Ωφελιμότητα (utility). Ο βαθμός ικανοποίησης που προσφέρει ένα αγαθό, μια υπηρεσία ή μια ενέργεια. Οι Έλληνες οικονομολόγοι συνηθίζουν να μεταφράζουν τον όρο ως «χρησιμότητα». Ο όρος όμως αυτός σημαίνει μόνο την απλή αξία χρήσης που έχει ένα αγαθό και δεν μπορεί να καλύψει το εύρος της έννοιας όπως χρησιμοποιείται στα πλαίσια της θεωρίας της ορθολογικής επιλογής, η οποία τον δανείστηκε από τα οικονομικά. Ο όρος «ωφέλεια» χρησιμοποιείται έτσι για να υποδηλώσει με μεγαλύτερη ευρύτητα όχι μόνο την υλική ικανοποίηση, αλλά και την ικανοποίηση οποιασδήποτε επιθυμίας ή ψυχικής ανάγκης. Η συνάρτηση ωφέλειας (*utility function*) ενός καταναλωτή εκφράζει την ωφέλεια που έχει ένας συγκεκριμένος συνδυασμός αγαθών για ένα συγκεκριμένο καταναλωτή. Για παράδειγμα, ένα καλάθι με μήλα (x) και πορτοκάλια (y) έχει συνάρτηση ωφέλειας $U(x,y)$ η οποία εξαρτάται από τον αριθμό και την κατανομή των φρούτων στο καλάθι. Έτσι, $U(3,4) = 15$ ση-

μαίνει πως ένα καλάθι με 3 μήλα και 4 πορτοκάλια προσφέρει στον καταναλωτή 15 μονάδες ωφέλειας. Αν $U(2,5) = 17$, σημαίνει επίσης πως 2 μήλα και 5 πορτοκάλια προσφέρουν μεγαλύτερη ωφέλεια, άρα το δεύτερο καλάθι είναι προτιμότερο από το πρώτο. Με τον τρόπο αυτό, η συνάρτηση ωφέλειας παρουσιάζει τη δομή των προτιμήσεων των καταναλωτών και ταξινομεί τις επιλογές τους με όρους ικανοποίησης.

© 1998 Randy Glasbergen. E-mail: randy@glasbergen.com www.glasbergen.com



“I want you to cut everyone’s salary by 15% — but make it look like a reward.”