

ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Η οικονομική γνώση σε μία πρόταση: ΚΑΔΕΠΡΟΔΩΓ

Μια φορά κι έναν καιρό, ήταν ο ΚΑΔΕΠΡΟΔΩΓ, ο οποίος έγινε βασιλιάς όλων των χωρών του κόσμου. Η πρώτη του πράξη ήταν να καλέσει όλους τους οικονομικούς συμβούλους του και να τους πει να καταγράψουν όλες τις οικονομικές γνώσεις που διέθετε η κοινωνία. Έπειτα από πολλά χρόνια δουλειάς, του παρουσίασαν το μνημειώδες έργο τους: 25 τόμους, ο καθένας από 400 σελίδες. Στο μεταξύ όμως ο ΚΑΔΕΠΡΟΔΩΓ είχε γίνει ιδιαίτερα πολυάσχολος, με όλες τις υποχρεώσεις να ελέγχει ένα βασίλειο αποτελούμενο από όλες τις χώρες. Κοιτάζοντας τους ατελείωτους τόμους, είπε στους συμβούλους του να φτιάξουν μια περίληψη όλων αυτών σε έναν μοναδικό τόμο.

Απελπισμένοι, οι οικονομολόγοι επέστρεψαν στα γραφεία τους, με την απορία πώς θα μπορούσαν να διατυπώσουν τόσο περιληπτικά όλα αυτά που με τόση προσοχή είχαν γράψει. Έπειτα από πολλά χρόνια συγγραφής και επανασυγγραφής, επιτέλους έμειναν ικανοποιημένοι από την επίτομη προσπάθειά τους και προσπάθησαν να κλείσουν μια συνάντηση με τον βασιλιά. Δυστυχώς, όμως, τα κρατικά ζητήματα είχαν γίνει πιο πιεστικά από ποτέ και ο βασιλιάς δεν προλάβαινε να βρει χρόνο να τους δει. Τους ειδοποίησε, αντιθέτως, ότι δεν είχε καμία όρεξη να διαβάσει έναν ολόκληρο τόμο και τους διέταξε, υπό την

απειλή θανάτου (γιατί στο μεταξύ είχε γίνει τύραννος), να περιορίσουν το έργο τους σε μία πρόταση.

Οι οικονομολόγοι επέστρεψαν στα γραφεία τους τρέμοντας από τον φόβο τους και αναλογιζόμενοι πόσο το έργο τους ήταν αδύνατον να εκτελεστεί. Με τη σκέψη στη μοίρα που τους περίμενε αν αποτύγχαναν, αποφάσισαν να παραγγείλουν ένα τελευταίο γεύμα. Για κακή τους τύχη όμως, όταν πήγαν να συγκεντρώσουν τα χρήματα για να πληρώσουν το γεύμα, ανακάλυψαν ότι ήταν άφραγκοι. Αηδιασμένος, ο ντελιβεράς επέστρεψε το τελευταίο αυτό γεύμα στο εστιατόριο, ενώ οι οικονομολόγοι πήραν τον δρόμο προς τον σταθμό αποκεφαλισμών. Στον δρόμο, τα τελευταία λόγια του ντελιβερά αντηχούσαν ακόμη στα αυτιά τους. Ξαφνικά κοιτάχτηκαν μεταξύ τους, συνειδητοποιώντας ότι είχαν ανακαλύψει την αλήθεια. «Σωθήκαμε!» αναφώνησαν. «Αυτό είναι! Αυτή είναι όλη η οικονομική γνώση σε μία πρόταση!» Έγραψαν σε ένα χαρτί την πρόταση και την παρέδωσαν στον βασιλιά, ο οποίος από τότε κατανοούσε πλήρως όλα τα οικονομικά προβλήματα. (Τους πρόσφερε επίσης και ένα πλούσιο γεύμα.) Η πρόταση ήταν:

ΚΑνείς ΔΕν ΠΡΟΣφέρει ΔΩρεάν Γεύματα – ΚΑΔΕΠΡΟΔΩΓ

και αναδειξεί τα σημαντικά στοιχεία; Με τη συλλογή εμπειρικών ενδείξεων και τον «έλεγχο» του υποδείγματος –την αντιπαράθεση των προβλέψεων του υποδείγματος με τις εμπειρικές ενδείξεις– για να δούμε αν επιβεβαιώνεται το υπόδειγμα. Η οικονομική λογική –πώς να σκέφτεστε ως σύγχρονοι οικονομολόγοι, λαμβάνοντας αποφάσεις με βάση τα κόστη και τα οφέλη– είναι το πιο σημαντικό μάθημα που θα διδαχθείτε σε αυτό το βιβλίο.

Το βιβλίο *Freakonomics* δίνει παραδείγματα της προσέγγισης των οικονομολόγων. Περιγράφει έναν αριθμό μελετών του οικονομολόγου από το Πανεπιστήμιο του Σικάγο Steve Levitt που ξεκλειδώνουν ορισμένες φαινομενικά μυστηριώδεις παρατηρήσεις, χρησιμοποιώντας τη βασική οικονομική λογική. Για παράδειγμα, ο Levitt έθεσε το ερώτημα: Γιατί τα περισσότερα «βαποράκια», οι μικροπωλητές ναρκωτικών στον δρόμο, μένουν με τη μητέρα τους; Η απάντηση που βρήκε ήταν ότι δεν είχαν την οικονομική δυνατότητα να μείνουν μόνοι τους· οι περισσότεροι έβγαζαν λιγότερα από \$5 την ώρα. Τότε γιατί πουλούσαν ναρκωτικά και δεν αναζητούσαν νόμιμη εργασία, όπου ακόμα και με την κατώτατη αμοιβή θα έπαιρναν \$7 την ώρα; Η απάντηση σε αυτό το ερώτημα προκύπτει μέσω της ανάλυσης κόστους/οφέλους. Ενώ το τρέχον εισόδημά τους ήταν χαμηλό, το δυνητικό τους εισόδημα ως εμπόρων ναρκωτικών ήταν πολύ υψηλότερο, αφού, με δεδομένη την προϊστορία τους και τους υπάρχοντες θεσμούς στις ΗΠΑ, είχαν περισσότερες πιθανότητες να αναρριχηθούν σε υψηλή θέση στην τοπική επιχειρηματική δραστηριότητα των ναρκωτικών (στο *Freakonomics* αναλύεται το γιατί αποτελεί επιχειρηματική δραστηριότητα) και να κερδίζουν εξαψήφια ποσά ως εισόδημα παρά από μια θέση τεχνικού της Taco Bell² να προαχθούν σε κάποια θέση ως στέλεχος με εξαψήφιο εισόδημα στον αμερικανικό επιχειρηματικό κόσμο. Το υπόδειγμα που χρησιμοποιεί ο Levitt είναι πολύ απλό –ο κάθε άνθρωπος κάνει ό,τι τον συμφέρει περισσότερο οικονομικά– και προβαίνει στην παραδοχή ότι οι άνθρωποι βασίζονται στις αποφάσεις τους σε μια ανάλυση κόστους/οφέλους. Τέλος, υποστηρίζει το επιχειρήμα του με προσεκτική εμπειρική δουλειά, συλλέγοντας και οργανώνοντας στοιχεία για να δει αν ταιριάζουν με το υπόδειγμα. Η δουλειά του αποτελεί ένα καλό ενεργό παράδειγμα του πώς να «σκέφτεται κάποιος ως σύγχρονος οικονομολόγος».

Άραξ και μάθει κάποιος την οικονομική λογική, είναι «μολυσματική». Αν είστε επιρρεπής, η έκθεσή σας στην

2. Αμερικανική αλυσίδα γρήγορου φαγητού με tacos με έδρα το Irvine, Καλιφόρνια. (Σ.τ.Μ.)

οικονομική λογική θα αλλάξει τη ζωή σας. Θα επηρεάσει το πώς αναλύετε τα πάντα, ακόμα και ζητήματα που συνήθως θεωρούνται εκτός του πεδίου των οικονομικών. Για παράδειγμα, είναι πολύ πιθανό να χρησιμοποιήσετε την οικονομική λογική για να υπολογίσετε την πιθανότητα να βγείτε ραντεβού το σαββατόβραδο, όπως και το ποιος θα πληρώσει τον λογαριασμό στο εστιατόριο. Είναι πολύ πιθανό να τη χρησιμοποιήσετε για να αποφασίσετε αν θα διαβάσετε αυτό το βιβλίο, αν θα πηγαίνετε σε ένα μάθημα, αν και ποιον θα παντρευτείτε, τι είδους δουλειά θα κάνετε όταν αποφοιτήσετε. Αυτό δεν σημαίνει ότι η οικονομική λογική θα σας παράσχει όλες τις απαντήσεις. Όπως θα δείτε σε όλη την έκταση αυτού του βιβλίου, τα ερωτήματα στον πραγματικό κόσμο είναι αναπόφευκτα περίπλοκα και η οικονομική λογική παρέχει απλώς ένα πλαίσιο στο οποίο μπορούμε να προσεγγίσουμε ένα ερώτημα. Στον οικονομικό τρόπο σκέψης κάθε επιλογή έχει κόστη και οφέλη και οι αποφάσεις λαμβάνονται συγκρίνοντάς τα.

Οριακά κόστη και οριακά οφέλη

Τα κόστη και οφέλη που ενδιαφέρουν την οικονομική λογική είναι τα προσδοκώμενα *επιπρόσθετα* ή *επιπλέον* κόστη που προκύπτουν και τα προσδοκώμενα *επιπρόσθετα* οφέλη που απορρέουν από μία απόφαση. Οι οικονομολόγοι χρησιμοποιούν τον όρο *οριακό* όταν αναφέρονται σε κάτι επιπλέον ή πρόσθετο. Το οριακό κόστος και το οριακό όφελος είναι έννοιες κλειδιά.

Οριακό κόστος είναι το *επιπρόσθετο κόστος που προκύπτει πέρα και πάνω από τα ήδη υπάρχοντα κόστη*. Αυτό σημαίνει ότι δεν συνυπολογίζουμε τα **αναπόκτητα (μη ανακτήσιμα) κόστη** – *κόστη που έχουν ήδη δαπανηθεί και δεν μπορούν να ανακτηθούν* – στα κόστη που μας αφορούν για τη λήψη μιας απόφασης. Σκεφτείτε, για παράδειγμα, αν θέλετε να παρακολουθήσετε ένα μάθημα. Έχετε ήδη πληρώσει τα δίδακτρα σας – είναι αναπόκτητο (μη ανακτήσιμο) κόστος. Επομένως, το οριακό (ή επιπλέον) κόστος τού να παρακολουθήσετε το μάθημα δεν περιλαμβάνει τα δίδακτρα.

Κάτι παρόμοιο ισχύει με το οριακό όφελος. **Οριακό όφελος** είναι το *επιπλέον όφελος πέρα από όσα οφέλη έχετε ήδη αποκομίσει*. Το οριακό όφελος του να διαβάσετε αυτό το κεφάλαιο είναι η *επιπλέον γνώση που αποκομίζετε από την ανάγνωσή του*. Αν γνωρίζατε ήδη όσα περιλαμβάνει αυτό το κεφάλαιο πριν πιάσετε στα χέρια σας το βιβλίο, το οριακό όφελος της τωρινής ανάγνωσής του είναι μηδενικό.

Ο κανόνας λήψης οικονομικών αποφάσεων

Η σύγκριση του οριακού (επιπλέον) κόστους με το οριακό (επιπλέον) όφελος μας υποδεικνύει συχνά πώς να προσαρμόσουμε τις δραστηριότητές μας για να βρεθούμε στην καλύτερη δυνατή κατάσταση. Απλώς ακολουθήστε τον **κανόνα λήψης οικονομικών αποφάσεων**:

Αν τα οριακά οφέλη τού να κάνουμε κάτι είναι μεγαλύτερα από τα οριακά κόστη, το κάνουμε.

Αν τα οριακά κόστη τού να κάνουμε κάτι είναι μεγαλύτερα από τα οριακά οφέλη, δεν το κάνουμε.

Ας πάρουμε για παράδειγμα μια συζήτηση που θα μπορούσα να έχω με μια φοιτήτρια που μου λέει ότι δεν προλαβαίνει να παρακολουθήσει το μάθημά μου. Εγώ απαντώ: «Σκέψου τα δίδακτρα που έχεις πληρώσει για αυτό το μάθημα – αναλογούν περίπου \$60 ανά διάλεξη». Απαντά ότι το βιβλίο που διαβάζει για το μάθημα είναι δικό μου βιβλίο και ότι το έχω γράψει με τόσο κατανοητό τρόπο, που έχει καταλάβει τα πάντα. Συνεχίζει:

Έχω ήδη πληρώσει τα δίδακτρα και, είτε παρακολουθήσω την τάξη είτε όχι, δεν μπορώ να ανακτήσω κανένα μέρος των διδασκτρών, επομένως τα δίδακτρα αποτελούν αναπόκτητο (μη ανακτήσιμο) κόστος και δεν αφορούν καθόλου την απόφασή μου. Το οριακό κόστος για μένα είναι το τι θα μπορούσα να κάνω στη διάρκεια της ώρας του μαθήματός σας αντί να την ξοδεύω μέσα στην τάξη σας. Τον χρόνο μου τον αξιολογώ προς \$75 την ώρα [όσοι κατανοούν τα πάντα αξιολογούν ακριβώς τον χρόνο τους] και, παρόλο που ακούω ότι οι διαλέξεις σας είναι θαυμάσιες, εκτιμώ ότι το οριακό όφελος που θα αποκομίσω με το να έρθω στην τάξη σας είναι μόνο \$50. Το οριακό κόστος, που είναι \$75, είναι μεγαλύτερο από το οριακό όφελος, που είναι \$50, επομένως δεν έρχομαι στο μάθημα.

Αν τα οριακά οφέλη τού να κάνουμε κάτι είναι μεγαλύτερα από τα οριακά κόστη, το κάνουμε. Αν τα οριακά κόστη τού να κάνουμε κάτι είναι μεγαλύτερα από τα οριακά οφέλη, δεν το κάνουμε.

Ερ-2 *Ας υποθέσουμε ότι έχετε αγοράσει μία μετοχή της Oracle προς \$100 και μία μετοχή της Cisco προς \$10. Η σημερινή τιμή της καθεμίας είναι \$15. Αν δεν τίθεται θέμα φορολογίας, ποια από τις δύο θα πουλούσατε αν χρειαζόσασταν \$15;*

Τη συγχαίρω για τη διπλωματία της και για την οικονομική λογική της, αλλά της ανταπαντώ ότι κάθε εβδομάδα βάζω ένα τεστ, ότι οι φοιτητές που χάνουν το τεστ βαθμολογούνται κάτω από τη βάση σε αυτό, ότι αυτοί που βαθμολογούνται κάτω από τη βάση σε όλα τα τεστ βαθμολογούνται κάτω από τη βάση στο μάθημα συνολικά και ότι αυτοί που βαθμολογούνται κάτω από τη βάση στο μάθημα δεν παίρνουν πτυχίο. Εν ολίγοις, υποτιμά τα οριακά οφέλη τού να έρχεται στην τάξη μου. Αν τα υπολογίσει σωστά, τα οριακά οφέλη τού να έρχεται στην τάξη μου υπερβαίνουν τα οριακά κόστη. Πρέπει λοιπόν να έρχεται.

Οικονομικά και πάθος

Η αναγνώριση ότι τα πάντα έχουν κάποιο κόστος είναι λογική, αλλά έχει μία «λογικότητα» που δεν αρέσει στους περισσότερους ανθρώπους. Αφαιρεί μέρος από το πάθος της ζωής. Μας οδηγεί στο να εξετάζουμε ως πιθανά κάποια από τα ακόλουθα:

- Το να σώζουμε ανθρώπινες ζωές με μεταμοσχεύσεις ήπατος μπορεί να μην αξίζει το επιπλέον κόστος. Τα χρήματα μπορεί να έπιαναν καλύτερα τόπο σε διατροφικά προγράμματα, όπου θα σώζονταν 20 ζωές για κάθε 2 ζωές που θα μπορούσαν να σωθούν με μεταμοσχεύσεις.
- Ίσως να μην πρέπει να εξαλείψουμε ολοσχερώς τη μόλυνση του περιβάλλοντος, επειδή το επιπλέον κόστος μιας τέτοιας διαδικασίας μπορεί να είναι υπερβολικά υψηλό. Η ολική εξάλειψη της μόλυνσης του περιβάλλοντος μπορεί να απαιτεί να εγκαταλείψουμε κάποια άλλη ωφέλιμη δραστηριότητα.
- Η παροχή εγγυημένης απασχόλησης σε όλους όσοι θα ήθελαν να εργαστούν μπορεί να μην είναι στόχος πολιτικής που αξίζει να ακολουθήσουμε, αν το τίμημα θα ήταν να μειωθεί η ικανότητα της οικονομίας να προσαρμόζεται σε νέες τεχνολογίες.

Η οικονομική λογική βασίζεται στην αρχή ότι τα πάντα έχουν κάποιο κόστος.

Καταλαβαίνετε τη βασική ιδέα. Αυτού του είδους η «λογικότητα» κατηγορείται συχνά ως κυνικά ψυχρή. Δεν προξενεί όμως έκπληξη ότι οι οικονομολόγοι διαφωνούν· υποστηρίζουν ότι η λογική τους οδηγεί σε μια καλύτερη κοινωνία για τους περισσότερους ανθρώπους.

Η «λογικότητα» των οικονομολόγων δεν είναι αποδεκτή από όλους. Οι επιχειρήσεις ενθουσιάζονται με το αποτέλεσμα· άλλοι δεν είναι και τόσο σίγουροι, όπως ανακάλυψα πριν από κάποια χρόνια, όταν η τότε σύντροφός μου μου ανακοίνωσε ότι με εγκαταλείπει. «Γιατί;» τη ρώτησα. «Επειδή είσαι τόσο, τόσο... λογικός», μου απάντησε. Χρειάστηκαν πολλά χρόνια από τότε που έφυγε για να μάθω αυτό που εκείνη ήδη ήξερε: Υπάρχουν πολλά είδη «λογικότητας», και δεν θεωρούν όλοι αρετή τη «λογικότητα» ενός οικονομολόγου. Θα ασχοληθώ ξανά με τέτοια ζητήματα αργότερα· για την ώρα, θέλω απλώς να σας προειδοποιήσω, προς το καλύτερο ή προς το χειρότερο, ότι η μελέτη των οικονομικών θα σας οδηγήσει στο να αντιμετωπίζετε τα ερωτήματα υπό το πρίσμα του κόστους/οφέλους.

Ερ-3 Μπορείτε να σκεφτείτε έναν λόγο για τον οποίο μια προσέγγιση κόστους/οφέλους σε ένα πρόβλημα μπορεί να είναι ακατάλληλη; Μπορείτε να δώσετε ένα παράδειγμα;

Κόστος ευκαιρίας

Το να εφαρμόσετε στην πράξη τους κανόνες κόστους/οφέλους των οικονομολόγων δεν είναι εύκολο. Για να το κάνετε, θα πρέπει να είστε σε θέση να επιλέγετε και να μετράτε σωστά τα κόστη και τα οφέλη. Για να σας βοηθήσουν, οι οικονομολόγοι έχουν εφεύρει την έννοια του κόστους ευκαιρίας. Το **κόστος ευ-**

καιρίας είναι το όφελος που θα μπορούσε κάποιος να έχει αποκομίσει αν είχε επιλέξει την καλύτερη εναλλακτική επιλογή. Για να αποκομίσει κάποιος το όφελος από κάτι, θα πρέπει να θυσιάσει (απαρνηθεί) κάτι άλλο – συγκεκριμένα, την καλύτερη εναλλακτική. Το κόστος ευκαιρίας είναι η αγοραία αξία της καλύτερης εναλλακτικής· είναι κόστος επειδή, όποτε επιλέγουμε κάτι, αποκλείουμε μια εναλλακτική επιλογή. Η ιστορία του ΚΑΔΕΠΡΟ-ΔΩΓ στο πλαίσιο «Πρόσθετη διάσταση» παραπάνω εμπεριέχει την έννοια του κόστους ευκαιρίας, καθώς μας λέει ότι καθετί έχει ένα κόστος· αυτό το κόστος είναι η καλύτερη εναλλακτική που απαρνηθήκαμε.

Ας εξετάσουμε κάποια παραδείγματα. Το κόστος ευκαιρίας τού να βγεις μια φορά ραντεβού με τη Natalie (ή τον Nathaniel), την πιο όμορφη γυναίκα (ελκυστικό άντρα) στον κόσμο είναι το όφελος που θα αποκόμιζες από το να βγεις με τη σταθερή σου σχέση, τη Margo (ή τον Mike). Το κόστος ευκαιρίας τού να καθαρίσουμε το περιβάλλον μπορεί να είναι η μείωση των χρημάτων που είναι διαθέσιμα για τους ανθρώπους με χαμηλά εισοδήματα.

ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Τα οικονομικά εντός πλαισίου

Πολύ συχνά οι φοιτητές σπουδάζουν οικονομικά εκτός συνοδευτικού πλαισίου. Τους παρουσιάζεται μία αποστειρωμένη ανάλυση και βαρετά στοιχεία, τα οποία καλούνται να απομνημονεύσουν, και ποτέ κανείς δεν τους δείχνει πώς ταιριάζουν τα οικονομικά στη γενικότερη εικόνα των πραγμάτων. Αυτό δεν είναι καλό· κάνει τα οικονομικά να φαίνονται βαρετά – τα οικονομικά όμως δεν είναι βαρετά. Κάθε τόσο σε αυτό το βιβλίο, κάποιες φορές στα παραρτήματα και κάποιες μέσες σε αυτά εδώ τα πλαίσια, θα στέκομαι ένα βήμα πίσω και θα κοιτάζω την ανάλυση εντός ενός πλαισίου, δίνοντάς σας μια ιδέα από πού ξηπήδησε αυτή η ανάλυση και το ιστορικό της πλαισίου. Στην εκπαιδευτική αργκό αυτό ονομάζεται *εμπλουτισμός*.

Ξεκινώ εδώ με τα ίδια τα οικονομικά.

Πρώτα από όλα, η ιστορία τους: Τον 16ο αιώνα υπήρχαν λίγα πανεπιστήμια. Δίδασκαν θεολογία, λατινικά, ελληνικά, φιλοσοφία, ιστορία και μαθηματικά. Καθόλου οικονομικά. Ύστερα ήρθε ο Διαφωτισμός (γύρω στο 1700), όπου η λογική σκέψη αντικατέστησε τον Θεό ως εξήγηση του γιατί τα πράγματα και ο κόσμος ήταν όπως ήταν. Οι προ Διαφωτισμού διανοούμενοι θα απαντούσαν στην ερώτηση «Γιατί είμαι φτωχός;» με την πρόταση «Επειδή είναι θέλημα Θεού». Οι ακαδημαϊκοί του Διαφωτισμού αναζητούσαν μια διαφορετική εξήγηση. «Λόγω της φύσης της ιδιοκτησίας της γης» ήταν, για παράδειγμα, μία απάντηση που έδωσαν.

Τέτοιου είδους λογικές εξηγήσεις απαιτούσαν περισσότερη γνώση για το πώς ήταν τα πράγματα και η ποσότητα της πληροφορίας επεκτάθηκε τόσο γρήγορα, που έπρεπε να τεμαχιστεί ή να κατηγοριοποιηθεί ώστε να μπορεί κάποιος να ελπίζει ότι αποκτά γνώση ενός κλάδου. Σύντομα η φιλοσοφία υποδιαιρέθηκε σε επιστήμη και φιλοσοφία. Τον 18ο αιώνα οι επιστήμες χωρίστηκαν σε φυσικές και κοινωνικές επιστήμες. Το απόθεμα της γνώσης συνέχισε να αυξάνεται και στο τέλος του 19ου και στις αρχές του 20ού αιώνα η ίδια η κοινωνική επιστήμη χωρίστηκε σε υποδιαιρέσεις: οικονομικά, πολιτική

επιστήμη, ιστορία, γεωγραφία, κοινωνιολογία, ανθρωπολογία και ψυχολογία. Πολλές από τις οπτικές για το πώς λειτουργεί το οικονομικό σύστημα κωδικοποιήθηκαν στο έργο *Ο πλούτος των εθνών* του Adam Smith, που γράφτηκε το 1776. Προσέξτε ότι αυτό ήταν πριν αναπτυχθούν τα οικονομικά ως υπο-επιστήμη και ότι ο Adam Smith μπορούσε, εκτός από οικονομολόγος, να θεωρηθεί επίσης ανθρωπολόγος, κοινωνιολόγος, πολιτικός επιστήμονας και κοινωνικός φιλόσοφος.

Σε όλη τη διάρκεια του 18ου και του 19ου αιώνα, οικονομολόγοι όπως ο Adam Smith, ο Thomas Malthus, ο John Stuart Mill, ο David Ricardo και ο Karl Marx ήταν πιο πολλά από απλοί οικονομολόγοι· ήταν κοινωνικοί φιλόσοφοι που κάλυπταν όλο το φάσμα της κοινωνικής επιστήμης. Αυτοί οι συγγραφείς αργότερα ονομάστηκαν κλασικοί οικονομολόγοι. Ο Alfred Marshall συνέχισε αυτή την κλασική παράδοση και το βιβλίο του *Principles of Economics* [*Αρχές Οικονομικών*], το οποίο εκδόθηκε προς το τέλος του 19ου αιώνα, γράφτηκε με ζωντανή αναφορά στις υπόλοιπες κοινωνικές επιστήμες. Ο Marshall, όμως, άλλαξε επίσης τα ερωτήματα που θέτουν οι οικονομολόγοι· εστίασε σε εκείνα τα ερωτήματα που μπορούσαν να τεθούν σε ένα διαγραμματικό πλαίσιο προσφοράς και ζήτησης.

Αυτό εδώ το βιβλίο εντάσσεται σαφέστατα στη μαρσαλιανή παράδοση. Παρουσιάζει τα οικονομικά ως τρόπο σκέψης – ως μία αναλυτική μηχανή που χρησιμοποιούμε για να κατανοήσουμε τα φαινόμενα του πραγματικού κόσμου. Προχωράει όμως πέρα από τον Marshall και σας εισάγει σε μία ευρύτερη ποικιλία υποδειγμάτων και τρόπων σκέψης από εκείνα που χρησιμοποιούσε το υπόδειγμα προσφοράς και ζήτησης του Marshall.

Τα μαρσαλιανά οικονομικά αφορούν πρωτίστως την πολιτική, όχι τη θεωρία. Θεωρούν σημαντικούς τους θεσμούς, καθώς και τις πολιτικές και κοινωνικές διαστάσεις της πραγματικότητας και δείχνουν πώς συνδέονται τα οικονομικά με αυτές τις άλλες διαστάσεις.

Το κόστος ευκαιρίας τού να αποκτήσει ένα ζευγάρι παιδί μπορεί να είναι δύο βάρκες, τρία αυτοκίνητα και διακοπές δύο εβδομάδων κάθε χρόνο για πέντε χρόνια, όλα αυτά που θα μπορούσατε να είχατε, αν δεν είχατε αποκτήσει το παιδί. (Τα παιδιά είναι όντως τόσο ακριβά.)

Τα παραδείγματα είναι αμέτρητα, αλλά ας πάρουμε δύο που αφορούν εσάς ιδιαίτερα: ποια μαθήματα να παρακολουθήσετε και πόσο να μελετήσετε. Ας πούμε ότι στην αρχή του εξαμήνου πρέπει να επιλέξετε πέντε μαθήματα. Το να επιλέξετε κάποιο αποκλείει κάποιο άλλο και το κόστος ευκαιρίας της επιλογής σας να σπουδάσετε οικονομικά μπορεί κάλλιστα να είναι το να μην παρακολουθήσετε μαθήματα θεάτρου. Παρομοίως με τη μέλητη: Διαθέτετε περιορισμένο χρόνο να μελετήσετε οικονομικά, να μελετήσετε κάποιο άλλο μάθημα, να κοιμηθείτε ή να πάτε σε ένα πάρτι. Όσο περισσότερο χρόνο ξοδεύετε σε μία δραστηριότητα, τόσο λιγότερο έχετε διαθέσιμο για τις άλλες. Αυτό είναι το κόστος ευκαιρίας.

Προσέξτε πόσο διακριτικά λαμβάνει υπόψη της η έννοια του κόστους ευκαιρίας τα κόστη. Είναι αξιοσημείωτο

Το κόστος ευκαιρίας αποτελεί τη βάση της οικονομικής λογικής κόστους / οφέλους· είναι το όφελος που θα μπορούσατε να είχατε αποκομίσει αν είχατε επιλέξει την καλύτερη εναλλακτική.

το πόσο απλά η έννοια του κόστους ευκαιρίας λαμβάνει υπόψη τα κόστη και τα οφέλη όλων των άλλων επιλογών και μετατρέπει αυτά τα εναλλακτικά οφέλη σε κόστη της απόφασης που παίρνετε αυτή τη στιγμή. Μία από τις πιο χρήσιμες πτυχές της έννοιας του κόστους ευκαιρίας είναι ότι εστιάζει σε δύο πτυχές του κόστους μίας επιλογής που συχνά ξεχνιούνται – τα αφανή κόστη και τα απατηλά αναπόκτητα (μη ανακτήσιμα) κόστη. Τα **αφανή κόστη** είναι *κόστη που σχετίζονται με μια απόφαση και τα οποία συχνά δεν περιλαμβάνονται στα συνήθη λογιστικά κόστη.*

Για παράδειγμα, όταν σκέφτεστε αν έχει νόημα να διαβάσετε αυτό το βιβλίο, η αξία της καλύτερης εναλλακτικής επιλογής για τον χρόνο που θα ξοδεύατε να το διαβάσετε θα έπρεπε να ήταν ένα από τα κόστη που εξετάζετε. Συχνά δεν είναι, επειδή είναι ένα αφανές, συνήθως μη υπολογιζόμενο, κόστος. Κάτι παρόμοιο ισχύει και για τις επιχειρήσεις – οι ιδιοκτήτες συχνά πιστεύουν ότι βγάζουν κέρδος από ένα επιχειρηματικό σχέδιο, αν όμως περιλάβουν στο κόστος τους την αξία του προσωπικού χρόνου που ξοδεύουν, την οποία οι οικονομολόγοι υποστηρίζουν ότι θα πρέπει να την προσθέσουν στα υπόλοιπα κόστη, τότε το κέρδος τους μετατρέπεται σε ζημιά. Θα μπορούσαν να είχαν κερδίσει περισσότερο απλώς με το να πιάσουν δουλειά οι ίδιοι σε μια άλλη επιχείρηση. Τα αφανή κόστη θα έπρεπε να περιλαμβάνονται στα κόστη ευκαιρίας. Από την άλλη, τα αναπόκτητα (μη ανακτήσιμα) κόστη συχνά συνυπολογίζονται κατά τη λήψη αποφάσεων, ενώ δεν θα έπρεπε. Αυτά τα κόστη ονομάζονται απατηλά αναπόκτητα (μη ανακτήσιμα) κόστη – κόστη που εμφανίζονται στους χρηματοοικονομικούς λογαριασμούς, αλλά τα οποία οι οικονομολόγοι υποστηρίζουν ότι δεν θα έπρεπε να λαμβάνονται υπόψη σε μια επιλογή,

Τα κόστη που παίζουν ρόλο στη λήψη μιας απόφασης είναι συχνά διαφορετικά από τα καταμετρημένα κόστη.

επειδή έχουν ήδη δαπανηθεί. Δεν πρόκειται να αλλάξουν, ό,τι και αν επιλέξει αυτός που παίρνει την απόφαση. Για παράδειγμα, όταν έχετε ήδη αγοράσει ένα βιβλίο (το οποίο δεν μπορεί να μεταπωληθεί), τα χρήματα που πληρώσατε για την αγορά του είναι αναπόκτητο (μη ανακτήσιμο) κόστος. Με βάση την οικονομική

λογική, αυτό το αναπόκτητο (μη ανακτήσιμο) κόστος δεν θα έπρεπε να λαμβάνεται υπόψη όταν αποφασίζετε αν θα το διαβάσετε. Ένας σημαντικός ρόλος της έννοιας του κόστους ευκαιρίας είναι να σας υπενθυμίζει ότι *τα κόστη που παίζουν ρόλο στη λήψη μιας απόφασης είναι συχνά διαφορετικά από τα καταμετρημένα κόστη.*

Το κόστος ευκαιρίας δεν αφορά μόνο τις ατομικές σας αποφάσεις. Τα κόστη ευκαιρίας αφορούν επίσης τις αποφάσεις της κυβέρνησης, οι οποίες επηρεάζουν τους πάντες στην κοινωνία.

Ερ-4 Ο Τζον, ο σύντροφός σας στη μελέτη, μόλις είπε ότι το κόστος ευκαιρίας τού να μελετήσετε αυτό το κεφάλαιο είναι περίπου το 1/38 της τιμής αυτού του βιβλίου. Έχει δίκιο; Γιατί; Ή γιατί όχι;

Ένα κοινό παράδειγμα είναι το ονομαζόμενο δίλημμα μεταξύ όπλων ή βουτύρου. Οι πόροι που διαθέτει μια κοινωνία είναι περιορισμένοι· επομένως, η απόφασή της να χρησιμοποιήσει αυτούς τους πόρους για να παράγει περισσότερα όπλα σημαίνει ότι θα έχει λιγότερο βούτυρο (λιγότερα καταναλωτικά αγαθά).

Επομένως, όταν η κοινωνία αποφασίζει να δαπανήσει \$50 δισ. περισσότερα για να βελτιώσει το σύστημα υγείας, το κόστος ευκαιρίας είναι \$50 δισ. που δεν θα δαπανηθούν για να βοηθήσει τους άστεγους, να ξεπληρώσει ένα μέρος από το δημόσιο χρέος ή για την εθνική άμυνα.

Η έννοια του κόστους ευκαιρίας έχει αμέτρητες επιπτώσεις. Μπορεί ακόμα και να στραφεί εναντίον της. Για παράδειγμα, το να σκεφτόμαστε περί εναλλακτικών παίρνει χρόνο· αυτό σημαίνει ότι το να είσαι λογικός έχει ένα κόστος, επομένως είναι λογικό να είσαι και κάπως παράλογος. Αν μπορέσατε να παρακολουθήσετε αυτό το επιχείρημα, έχετε κολλήσει το μικρόβιο των οικονομικών. Αν όχι, μην ανησυχείτε. Απλώς θυμηθείτε για την ώρα την έννοια του κόστους ευκαιρίας· θα εξακολουθήσω να σας «μολύνω» με οικονομική σκέψη σε όλο το υπόλοιπο βιβλίο.

Οικονομικές δυνάμεις, κοινωνικές δυνάμεις, πολιτικές δυνάμεις

Ερ-5 Ο Άλι, ο σύντροφός σας στη μελέτη, δηλώνει ότι η επιλεκτική διανομή της υγειονομικής περίθαλψης είναι ανήθικη – η φροντίδα υγείας θα έπρεπε να είναι ελεύθερα προσβάσιμη σε όλα τα άτομα στην κοινωνία. Πώς θα απαντούσατε;

Η έννοια του κόστους ευκαιρίας έχει εφαρμογή σε κάθε πτυχή της ζωής μας και είναι θεμελιώδης στο να κατανοήσουμε πώς αντιδρά η κοινωνία στη σπανιότητα. Όταν τα αγαθά είναι σπάνια, θα πρέπει με κάποιον τρόπο να «διανεμηθούν» (διανεμηθούν επιλεκτικά)³ στους υποψήφιους χρήστες τους, θα πρέπει δηλαδή να επιλεγεί ένας μηχανισμός που θα καθορίζει ποιος παίρνει τι.

3. Επιλεκτική διανομή ή «διανομή» σε εισαγωγικά θα ονομάζουμε τον τρόπο διανομής αγαθών η προσφορά των οποίων είναι περιορισμένη στους πιθανούς χρήστες/καταναλωτές τους (αγγλικός όρος rationing). Κάνουμε διάκριση από τον απλό όρο διανομή (distribution), ο οποίος δεν προϋποθέτει τη σπανιότητα του αγαθού. (Σ.τ.Μ.)

Οικονομικές δυνάμεις και δυνάμεις της αγοράς

Ας δούμε κάποιους ειδικούς μηχανισμούς επιλεκτικής διανομής που εφαρμόζονται στην πράξη. Τα δωμάτια στις φοιτητικές εστίες διανέμονται συχνά με κλήρωση, ενώ οι εγγραφές στα δημοφιλή μαθήματα ακολουθούν σειρά προτεραιότητας. Τα τρόφιμα στις Ηνωμένες Πολιτείες όμως σε γενικές γραμμές μοιράζονται με βάση την τιμή τους. Αν δεν γινόταν η «διανομή» τους με βάση την τιμή, τα τρόφιμα δεν θα επαρκούσαν στην οικονομία. Όλα τα σπάνια αγαθά πρέπει με κάποιον τρόπο να «διανεμηθούν». Αυτοί οι μηχανισμοί «διανομής» αποτελούν παραδείγματα **οικονομικών δυνάμεων**, που είναι οι *απαραίτητες αντιδράσεις στη σπανιότητα*.

Μία από τις σημαντικές αποφάσεις που καλείται να πάρει μια κοινωνία είναι κατά πόσο θα επιτρέψει σε αυτές τις οικονομικές δυνάμεις να δρουν ελεύθερα και ανοιχτά ή θα προσπαθήσει να τις ελέγξει. **Δύναμη της αγοράς** είναι μια *οικονομική δύναμη στην οποία η κοινωνία έχει δώσει σχετική ελευθερία να δρα μέσω της αγοράς*. Οι δυνάμεις της αγοράς διανέμουν επιλεκτικά τα αγαθά μέσω της μεταβολής των τιμών. Όταν υπάρχει έλλειψη ενός αγαθού, η τιμή ανεβαίνει. Όταν υπάρχει πλεόνασμα, η τιμή μειώνεται. Ένα μεγάλο μέρος αυτού του βιβλίου είναι αφιερωμένο στην ανάλυση του πώς λειτουργεί η αγορά σαν αόρατο χέρι, οδηγώντας τις οικονομικές δυνάμεις να συντονίζουν τις ατομικές πράξεις και να κατανέμουν τους σπάνιους πόρους. Το **αόρατο χέρι** είναι ο *μηχανισμός τιμών, η άνοδος και η πτώση των τιμών, που καθοδηγεί τις πράξεις μας στην αγορά*.

Όταν μια οικονομική δύναμη δρα μέσω της αγοράς, γίνεται δύναμη της αγοράς.

Η οικονομική πραγματικότητα ελέγχεται από τρία είδη δυνάμεων

1. Οικονομικές δυνάμεις (το αόρατο χέρι)
2. Κοινωνικές δυνάμεις
3. Πολιτικές δυνάμεις

Κοινωνικές και πολιτικές δυνάμεις

Οι κοινωνίες δεν είναι σε θέση να επιλέξουν αν θα επιτρέψουν ή όχι στις οικονομικές δυνάμεις να δρουν – οι οικονομικές δυνάμεις πάντοτε δρουν. Μπορούν όμως να επιλέξουν αν θα επιτρέπουν στις δυνάμεις της αγοράς να επικρατούν. Οι **κοινωνικές δυνάμεις** –*δυνάμεις που καθοδηγούν τις ατομικές πράξεις, παρόλο που μπορεί να μην ανταποκρίνονται στο εγωιστικό συμφέρον ενός ατόμου*– και οι **πολιτικές δυνάμεις** –*νομικές οδηγίες που κατευθύνουν τις πράξεις των ατόμων*– παίζουν κείμενο ρόλο στην απόφαση αν θα επιτρέπεται στις δυνάμεις της αγοράς να δρουν. Η οικονομική πραγματικότητα καθορίζεται από την έκβαση του αγώνα μεταξύ όλων αυτών των διαφορετικών δυνάμεων.

Ας δούμε ένα ιστορικό παράδειγμα όπου οι κοινωνικές δυνάμεις απέτρεψαν μια οικονομική δύναμη από το να γίνει δύναμη της αγοράς: το ζήτημα του να κλείσεις ένα ραντεβού για το σαββατόβραδο, τότε που οι άνθρωποι έβγαιναν ακόμα ραντεβού (ή που ονόμαζαν το ζευγάρι δύο ατόμων «ραντεβού»). Αν ένα σχολείο (ή μια κοινωνία) είχε σημαντικά πιο πολλούς ετεροφυλόφιλους από το ένα φύλο απ' ό,τι από το άλλο (ας πούμε πιο πολλούς άντρες από γυναίκες), κάποιοι άντρες θα βρίσκονταν χωρίς ραντεβού –οι άντρες δηλαδή θα βρίσκονταν σε υπερβάλλουσα προσφορά– και θα ήταν αναγκασμένοι να βρουν κάτι άλλο να κάνουν, όπως να μελετήσουν ή να πάνε σινεμά μόνοι τους. Ένα πρόσωπο σε «υπερβάλλουσα προσφορά» θα μπορούσε να λύσει το πρόβλημα πληρώνοντας κάποια για να βγει ραντεβού μαζί του, αυτό όμως θα άλλαζε τη φύση του ραντεβού κατά απαράδεκτους τρόπους. Θα ήταν αποκρουστικό τόσο για εκείνον που θα πρόσφερε την πληρωμή όσο και για εκείνη στην οποία θα προσφερόταν. Το ότι μια τέτοια ενέργεια θεωρείται απαράδεκτη αποτελεί παράδειγμα των περίπλοκων κοινωνικών και πολιτισμικών κανόνων που καθοδηγούν και περιορίζουν τις δραστηριότητές μας. Οι άνθρωποι δεν προσπαθούν να αγοράζουν ραντεβού, επειδή οι κοινωνικές δυνάμεις τους εμποδίζουν να το κάνουν.⁴

Οι κοινωνικές, πολιτιστικές και πολιτικές δυνάμεις μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στην οικονομία.

Ερ-6 Η σύντροφός σας στη μελέτη, η Τζόαν, δηλώνει ότι οι δυνάμεις της αγοράς δρουν συνεχώς. Έχει δίκιο; Γιατί ναι ή γιατί όχι;

Συχνά οι πολιτικές και οι κοινωνικές δυνάμεις δρουν από κοινού κατά του αόρατου χεριού. Για παράδειγμα, στις Ηνωμένες Πολιτείες δεν υπάρχουν αρκετά βρέφη για να καλύψουν όλα τα ζευγάρια που θα επιθυμούσαν να γίνουν γονείς. Τα βρέφη που γεννιούνται από συγκεκριμένα ζευγάρια γονιών διανέμονται επιλεκτικά σε αυτά

4. Οι συνθήκες ζευγαρώματος των νεαρών ενηλίκων έχουν αλλάξει με τέτοιο τρόπο, που καθιστούν το «ραντεβού» κατά κάποιον τρόπο μια κοινωνική σύμβαση του παρελθόντος. Οι νέες συμβάσεις που οδηγούν τέτοιου είδους λειτουργίες ζευγαρώματος δεν λύνουν το πρόβλημα των πλεονάζοντων ατόμων, όμως το αποκρύπτουν και δημιουργούν πολλαπλές διαστάσεις στον όρο «πλεονάζοντες». Είναι μια καλή άσκηση να σκεφτούμε πώς το κάνουν αυτό.

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΚΟΣΜΟ



Ο Winston Churchill και η Lady Astor

Κυκλοφορούν πολλές ιστορίες για τη Lady Astor, την πρώτη γυναίκα που εκλέχτηκε στο Βρετανικό Κοινοβούλιο. Ήταν μια πολύ ζωντανή και άφοβη Αμερικανίδα, που εισήλθε μέσω γάμου στην αγγλική αριστοκρατία και τις δεκαετίες του 1930 και του 1940 αποτέλεσε ένα λαμπερό φως στην αγγλική κοινωνική και πολιτική σκηνή, που ήταν ήδη αρκετά λαμπερή από μόνη της.

Μία από τις ιστορίες που αφηγούνται για τη Lady Astor αφορούσε τη συνάντησή της με τον Winston Churchill, την αιρετική ιδιοφυΐα με τη μακρά και διακεκριμένη πολιτική καριέρα, που διατέλεσε πρωθυπουργός της Μεγάλης Βρετανίας κατά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο. Κάθονταν μαζί σε μια παμπ συζητώντας θεωρητικά περί ηθικής. Ο Churchill πρότεινε στη Lady Astor να σκεφτεί ως νοητικό πείραμα το ακόλουθο ερώτημα: Αν κάποιος άντρας τής υποσχόταν ένα τεράστιο χρηματικό ποσό – για παράδειγμα, ένα εκατομμύριο λίρες – για το προνόμιο να κοιμηθεί μαζί της, θα δεχόταν; Εκείνη το σκέφτηκε λίγο και

τελικά απάντησε ότι ναι, θα το έκανε, αν τα χρήματα ήταν εγγυημένα. Ο Churchill τότε τη ρώτησε αν θα κοιμόταν μαζί του για πέντε λίρες. «Φυσικά και όχι», απάντησε άμεσα η Lady Astor, «για τι με πέρασες, για πόρνη», για να πάρει την απάντηση: «Αυτό το έχουμε ήδη διαπιστώσει, τώρα απλώς διαπραγματευόμαστε την τιμή».

Ένα ηθικό δίδαγμα που μπορούν να αντλήσουν οι οικονομολόγοι από αυτή την ιστορία είναι ότι τα οικονομικά κίνητρα, αν είναι πολύ υψηλά, μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά τη συμπεριφορά μας. Ένα εξίσου σημαντικό ηθικό δίδαγμα της ιστορίας είναι όμως και το ότι τα μη οικονομικά κίνητρα μπορούν επίσης να είναι πολύ ισχυρά. Γιατί πιστεύουν οι περισσότεροι άνθρωποι ότι είναι ανήθικο να πουλήσουν σεξ για χρήματα, παρόλο που μπορεί και να δέχονταν να το κάνουν, αν η τιμή ήταν αρκετά ψηλή; Κρατήστε αυτό το δεύτερο δίδαγμα στο μυαλό σας και θα διευρυνθεί σημαντικά η οικονομική σας κατανόηση του τι συμβαίνει στον πραγματικό κόσμο.

τα ζευγάρια – από τύχη. Ας εξετάσουμε μια ομάδα γονέων οι οποίοι όλοι θέλουν να αποκτήσουν παιδιά. Όσοι μπορούν γεννούν ένα βρέφος. Όσοι δεν μπορούν, αλλά θέλουν παιδί, προσπαθούν να υιοθετήσουν. Τα κέντρα υιοθεσιών «διανέμουν» τα διαθέσιμα βρέφη. Το ποιος θα αποκτήσει ένα βρέφος εξαρτάται από το ποιον ξέρουν οι υποψήφιοι γονείς στο κέντρο υιοθεσιών και από τις επιθυμίες της φυσικής μητέρας, η οποία σε πολλές περιπτώσεις μπορεί να ορίσει το κοινωνικοοικονομικό πλαίσιο (και πολλά ακόμη χαρακτηριστικά) της οικογένειας με την οποία θα ήθελε να μεγαλώσει το παιδί της. Αυτή είναι η οικονομική δύναμη σε δράση: δίνει περισσότερη ισχύ στον προμηθευτή ενός αγαθού που βρίσκεται σε ελλειμματική προσφορά.

Αν η κοινωνία μας επέτρεπε στους ανθρώπους να αγοράζουν και να πουλάνε βρέφη, αυτή η οικονομική δύναμη θα μεταφραζόταν σε δύναμη της αγοράς. Το αόρατο χέρι θα φρόντιζε η προσφερόμενη ποσότητα βρεφών να εξισωθεί με τη ζητούμενη ποσότητα βρεφών σε κάποια τιμή. Η «διανομή» θα γινόταν από την αγορά και όχι από τα κέντρα υιοθεσίας.⁵

Οι περισσότεροι άνθρωποι, κι εγώ ο ίδιος, βρίσκουμε αποκρουστική την ιδέα της πώλησης βρεφών. Γιατί όμως; Οφείλεται στην ένταση των κοινωνικών δυνάμεων, ενισχυμένων από τις πολιτικές δυνάμεις. Μπορούμε να φανταστούμε εκατοντάδες παραδείγματα τέτοιου είδους κοινωνικών και πολιτικών δυνάμεων που υπερισχύουν των οικονομικών δυνάμεων.

Το τι επιτρέπεται και τι όχι διαφέρει από κοινωνία σε κοινωνία. Για παράδειγμα, στη Βόρεια Κορέα πολλές ιδιωτικές επιχειρηματικές δραστηριότητες είναι παράνομες, κι έτσι λίγοι ξεκινούν τη δική τους επιχείρηση. Στις Ηνωμένες Πολιτείες ήταν παράνομο μέχρι τη δεκαετία του 1970 να έχεις στην κατοχή σου χρυσό, εκτός από κοσμήματα και για κάποιες ελεγχόμενες χρήσεις, όπως οδοντιατρικές εφαρμογές, κι έτσι οι περισσότεροι απέφεναν να έχουν χρυσό. Σε τελική ανάλυση, οι νόμοι και οι κοινωνικοί κανόνες μιας χώρας καθορίζουν το κατά πόσο θα επιτρέπεται στο αόρατο χέρι να δρα.

Οι κοινωνικές και πολιτικές δυνάμεις είναι ενεργές σε όλες τις εκφράσεις της ζωής μας. Δεν μπορούμε να ασκήσουμε ιατρική χωρίς άδεια· δεν επιτρέπεται να πουλήσουμε ανθρώπινα μέλη ούτε κάποιες εθιστικές χημικές

5. Παρόλο που είναι παράνομο, κάποια βρέφη «πωλούνται» σε μία ημι-νόμιμη αγορά, που ονομάζεται και γκριζα αγορά. Πρόσφατα η «τιμή αγοράς» ενός υγιούς βρέφους ήταν περί τα \$30.000. Αν η πώληση των βρεφών ήταν νόμιμη (και αν οι άνθρωποι δεν το θεωρούσαν ηθικά αποκρουστικό να γεννούν βρέφη για να τα πουλήσουν), η τιμή θα ήταν πολύ χαμηλότερη, επειδή θα υπήρχε μεγαλύτερη προσφορά. (Στις αρχές της δεκαετίας του 2000 δεν ήταν παράνομη η πώληση ανθρώπινων ωαρίων, και ένα ανθρώπινο ωάριο πουλήθηκε προς \$50.000. Η μέση τιμή ήταν βέβαια πολύ χαμηλότερη και η τιμή του κάθε συγκεκριμένου ωαρίου εξαρτιόταν από τα χαρακτηριστικά της δότριας, για παράδειγμα, τους βαθμούς της στα SAT ή τις αθλητικές της επιδόσεις.)

ουσίες. Αυτές οι ενέργειες είναι παράνομες. Πολλοί όμως πουλάνε οινοπνευματώδη ποτά· αυτό δεν είναι παράνομο για όποιον διαθέτει την κατάλληλη άδεια. Δεν χρεώνουμε τόκο όταν δανείζουμε χρήματα στους φίλους μας (θα χάναμε τους φίλους μας)· δεν χρεώνουμε τα παιδιά μας για το φαγητό τους (οι γονείς έχουν καθήκον να ταΐζουν τα παιδιά τους)· οι περισσότεροι αθλητές και καλλιτέχνες σταρ δεν πουλάνε τα αυτόγραφα τους (κάποιοι το κάνουν, αλλά πολλοί τους θεωρούν παραδόξιστους)· δεν ζητάμε χαμηλότερη αμοιβή για να πάρουμε τη δουλειά κάποιου άλλου (δεν είμαστε αρπακτικά). Ο κατάλογος είναι πολύ μακρύς. Δεν μπορεί κάποιος να κατανοήσει τα οικονομικά χωρίς να κατανοήσει τους περιορισμούς που θέτουν οι πολιτικές και οι κοινωνικές δυνάμεις στις οικονομικές ενέργειες.

Συνοψίζοντας, ό,τι συμβαίνει σε μια κοινωνία μπορούμε να το εκλάβουμε ως αντίδραση και αλληλεπίδραση τριών ομάδων δυνάμεων: (1) των οικονομικών δυνάμεων, (2) των πολιτικών και νομικών δυνάμεων και (3) των κοινωνικών και πολιτισμικών δυνάμεων. Τα οικονομικά έχουν τον δικό τους ρόλο στην κοινωνιολογία και στην πολιτική επιστήμη, όπως ακριβώς και η κοινωνιολογία και η πολιτική επιστήμη έχουν τους δικούς τους ρόλους στα οικονομικά.

Ό,τι συμβαίνει σε μια κοινωνία μπορούμε να το εκλάβουμε ως αντίδραση και αλληλεπίδραση των οικονομικών δυνάμεων με άλλες δυνάμεις.

Χρησιμοποιώντας τις οικονομικές προσεγγίσεις

Οι οικονομικές προσεγγίσεις βασίζονται σε γενικεύσεις, που ονομάζονται θεωρίες, που αφορούν τους μηχανισμούς μιας αφηρημένης οικονομίας, καθώς επίσης και στη γνώση του πλαισίου της θεσμικής δομής της οικονομίας. Σε αυτό το βιβλίο θα σας εισαγάγω σε οικονομικές θεωρίες και υποδείγματα. Οι θεωρίες και τα υποδείγματα συνδέουν μεταξύ τους την οικονομική επιστημονική ορολογία και τη γνώση των οικονομικών θεσμών. Οι θεωρίες είναι αναπόφευκτα υπερβολικά αφηρημένες για να εφαρμοστούν σε συγκεκριμένες περιπτώσεις, και έτσι συχνά μια θεωρία ενσωματώνεται σε ένα **οικονομικό υπόδειγμα** – ένα πλαίσιο που τοποθετεί τις γενικευμένες γνώσεις της θεωρίας σε ένα πιο συγκεκριμένο περιβάλλον – ή σε κάποια **οικονομική αρχή** – μία κοινώς αποδεκτή οικονομική προσέγγιση διατυπωμένη με τη μορφή νόμου ή αρχής. Για να γίνει κατανοητή η σημασία μιας αρχής, ας θυμηθούμε την εποχή που μαθαίναμε να προσθέτουμε αριθμούς. Δεν μαθαίναμε απέξω πόσο μας κάνει το άθροισμα του 147 και του 138. Μαθαίναμε την αρχή της πρόσθεσης. Η αρχή αυτή μάς λέει ότι, για να αθροίσουμε το 147 με το 138, πρώτα αθροίζουμε $7 + 8$, που έχουμε μάθει απέξω ότι μας κάνει 15, γράφουμε στο χαρτί το 5 και κρατάμε το 1, το οποίο προσθέτουμε στο $4 + 3$, για να έχουμε αποτέλεσμα 8. Ύστερα αθροίζουμε $1 + 1 = 2$. Το τελικό μας αποτέλεσμα είναι 285. Όταν μάθουμε αυτή την αρχή της πρόσθεσης, ξέρουμε να αθροίζουμε εκατομμύρια συνδυασμούς αριθμών.

Οι θεωρίες, τα υποδείγματα και οι αρχές έρχονται συνεχώς «αντιμέτωπες με στοιχεία», για να ελέγξουμε αν οι προβλέψεις του υποδείγματος επαληθεύονται από τα στοιχεία [εμπειρικές ενδείξεις]. Η αύξηση της υπολογιστικής δύναμης και οι νεότερες στατιστικές τεχνικές παρέχουν στους σύγχρονους οικονομολόγους μια πολύ πιο αυστηρή σειρά διαδικασιών για να μπορούν να προσδιορίσουν πόσο καλά επαληθεύονται οι προβλέψεις από τα στοιχεία σε σχέση με τους παλιότερους οικονομολόγους. Αυτό μάς έχει οδηγήσει στο να βασιζόμαστε πιο πολύ σε ποσοτικές εμπειρικές μεθόδους στα σύγχρονα οικονομικά απ' ό,τι παλιότερα στην οικονομική επιστήμη.

Οι σύγχρονες εμπειρικές εργασίες παίρνουν διάφορες μορφές. Σε κάποιες περιπτώσεις οι οικονομολόγοι μελετούν ερευνητικά ερωτήματα εφαρμόζοντας ελεγχόμενα εργαστηριακά πειράματα. Αυτός ο κλάδος των οικονομικών ονομάζεται **πειραματικά οικονομικά** – ένας κλάδος των οικονομικών που μελετά την οικονομία μέσω ελεγχόμενων πειραμάτων. Σε αυτά περιλαμβάνονται: (α) τα εργαστηριακά πειράματα – όπου οι συμμετέχοντες ως αντικείμενα της έρευνας μπαίνουν σε ένα εργαστήριο πληροφορικής και οι αντιδράσεις τους σε διάφορες «θεραπείες»⁶ μετριούνται και αναλύονται· (β) τα πειράματα πεδίου – πειράματα όπου μετριούνται και αναλύονται οι αντιδράσεις σε καταστάσεις στον πραγματικό έξω κόσμο· (γ) τα πειράματα σε υπολογιστές – όπου δημιουργούνται προσομοιώσεις οικονομιών στον υπολογιστή και διερευνώνται τα αποτελέσματα της εφαρμογής διάφορων πολιτικών· και (δ) τα φυσικά πειράματα – φυσικά εμφανιζόμενα γεγονότα που προσεγγίζουν κάποιο ελεγχόμενο πείραμα και μελετάται η επίδραση κάποιας αλλαγής που έλαβε χώρα σε μια περιοχή αλλά όχι σε κάποια άλλη.

6. Εδώ αποδίδεται ο αγγλικός όρος «treatment» ως «θεραπεία», για να μπορεί να συγκριθεί η μέτρηση της επίδρασης της χορήγησης ενός φαρμάκου σε δύο ομάδες του πληθυσμού (όπως γίνεται στην ιατρική) με την επίδραση που έχει η εφαρμογή μιας πολιτικής σε διαφορετικές ομάδες του πληθυσμού (όπως συμβαίνει στα οικονομικά). (Σ.τ.Ε.)