

BUNĂSTAREA ÎN TEORIA ECONOMICĂ

Ionela Bălțătescu¹,
George Cornel Dumitrescu²

Rezumat

În contextul în care bunăstarea este o temă ce a devenit, în principal, obiectul de studiu al cercetărilor sociologice de tip cantitativ, am considerat că readucerea în atenție a teoriilor economice ale bunăstării este utilă și binevenită, atât din punctul de vedere al investigației de tip teoretic cât și din perspectiva relevanței practice a rezultatelor acestor cercetări. În acest articol³ ne propunem să arătăm că analiza economică a bunăstării a deschis linii de investigare relevante pentru oricine încearcă fie să abordeze critic problema bunăstării, fie să formuleze precepte de ordin practic privind bunăstarea oamenilor într-o societate. În acest sens, am realizat o sinteză a principalelor abordări, precum și a principalelor probleme tratate în cadrul teoriilor economice ale bunăstării: problema neutralității axiologice în teoriile bunăstării, problema criteriilor bunăstării; problema comparațiilor interpersonale de utilitate; probleme legate de măsurarea bogăției și bunăstării sociale ș.a.

Cuvinte cheie: comparațiile interpersonale de utilitate, principiul preferinței demonstrate, măsurarea bogăției și bunăstării sociale, criteriul paretian al bunăstării

Clasificare JEL: D60, I31

¹ Drd., cercetător Științific III în cadrul Institutului de Economie Mondială, Academia Română.

² Dr., cercetător Științific III în cadrul Institutului de Economie Mondială, Academia Română.

³ Prezentul articol are la bază cercetarea realizată de către autori pentru studiul IEM 2015: *Transformări ale modelului social european – Consecințe economice. Provocări pentru Europa Centrală și de Est* (coordonator Drd. CS III, Ionela Bălțătescu).

1. Economia bunăstării: între descriptiv și normativ

1.1. Principiul “ghilotinei” lui Hume și problema neutralității axiologice în teoria economică

Pornind de la principiul “ghilotinei” lui Hume (Tabel 1), M. Blaug (1992, p. 112) face distincție între latura descriptivă și latura normativă a științei economice, cu alte cuvinte între economia pozitivă și economia normativă. Astfel, economia pozitivă constă într-o serie de propoziții descriptive, care exprimă ceva despre lumea sau realitatea exterioară, în timp ce propozițiile economiei normative evidențiază evaluări ale unor stări de fapt (Blaug, 1992, p. 113). Conform principiului “ghilotinei” lui D. Hume nu pot fi deduse propoziții normative din propoziții pur descriptive, cu alte cuvinte. Ar rezulta, prin urmare, că economia normativă, care în esență se referă la precepte de tip practic și politici, nu poate fi dedusă *strict* pe baza tezelor economiei pozitive, ci presupune în mod necesar anumite judecăți de valoare, pentru a putea evalua și alege între diverse tipuri de politici. *Cu alte cuvinte, ar rezulta că preceptele practice derivate în baza științei economice nu pot fi neutre axiologic.* Dar, chiar dacă acceptăm distincția pe care o implică așa numita „ghilotină a lui Hume” – consideră Blaug – caracterul științific al teoriei economice și posibilitatea de a progresa a acestei științe nu este în mod necesar subminată.

Tabel 1: Ghilotina lui Hume – antonime echivalente pentru economia pozitivă și cea normativă

Pozitivă	Normativă
Este	Trebuie
Fapte	Valori
Obiectiv	Subiectiv
Descriptiv	Prescriptiv
Știință	Artă
Adevărat/Fals	Bun/Rău

Sursa: Blaug, 1992

M. Blaug nu neagă principiul “ghilotinei” lui Hume, anume distincția dintre propozițiile descriptive și cele normative și nici faptul că, în esență, o propoziție normativă nu poate fi derivată dintr-un set de propoziții descriptive. Însă aduce o serie de argumente prin care își propune să arate că implicațiile principiului “ghilotinei” lui Hume în știința economică nu sunt într-atât de drastice. Ca prim argument, M. Blaug arată că între propozițiile descriptive și cele normative – chiar dacă sunt distincte – nu este decât o diferență de grad, ambele fiind întemeiate prin același tip de proces cognitiv și ambele având la bază un consens social de un anumit tip, o convenție de tip metodologic, respectiv

moral: "Nu afirm nicio secundă că afirmațiile de tipul "trebuie" (ar trebui să existe) sunt echivalente celor descriptive (există), ci mai degrabă că acceptarea sau respingerea afirmațiilor de tip descriptiv nu este foarte diferită, ca proces cognitiv, de acceptarea sau respingerea afirmațiilor de tipul "trebuie"; ce vreau să spun e faptul că nu există afirmații empirice, descriptive, considerate ca fiind adevărate dacă nu au la bază un anumit consens social prin care se consideră că ar "trebui" să fie acceptate ca fiind descriptive." (Blaug, 1992, p. 115).

Pe urmele lui M. Weber, Blaug (1992, p. 117) admite că este posibil ca știința economică să fie afectată atât de un *bias* ideologic al teoreticienilor care selectează faptele și formulează teoremele (în sensul că aceștia nu pot exclude total raportarea proprie la anumite valori), cât și de un *bias* politic. În privința *bias*-ului ideologic, Blaug consideră, de asemenea, pe urmele lui M. Weber, că, într-o comunitate științifică acest *bias* se va diminua treptat, dată fiind tradiția critică și competiția între cercetătorii care vin cu presupuziții axiologice diferite. În privința *bias*-ului politic, Blaug adoptă din nou soluția weberiană: judecățile de valoare presupuse pot deveni la rândul lor obiect de studiu, pot fi rațional analizate și tocmai prin acest fapt obiectivitatea științei rămâne posibilă. Rolul teoriei economice ar fi în acest caz, acela de a analiza consistența internă a judecăților normative, deducerea implicațiilor care derivă din acceptarea unui set de valori, urmărirea consecințelor de tip factual odată ce au fost acceptate anumite judecăți de valoare.

De asemenea, M. Blaug (1992, p.134) argumentează că între latura descriptivă și latura normativă există o interdependență, atât în științele sociale, cât și în științele naturale. Pe de o parte, cu greu ar putea fi identificată o concepție sau o teorie formată doar din propoziții normative, propozițiile descriptive jucând un rol important în acceptarea sau respingerea unei judecăți de valoare sau teze normative. Într-adevăr, cel mai banal silogism practic, cuprinde atât o judecată de valoare cât și o propoziție descriptivă. Pe de altă parte, propozițiile descriptive, la rândul lor, sunt formulate în lumina judecăților de valoare. Cercetarea într-un anumit domeniu tehnologic, este orientată de anumite presupuziții și alegeri care presupun judecăți de valoare. Corolarul acestor observații ale lui M. Blaug ar fi următorul: în nici o teorie științifică nu vom găsi un domeniu pur descriptiv sau pur normativ, acestea intersectându-se permanent.

În același timp însă, M. Blaug (1992, p. 34) împărtășește punctul de vedere al majorității teoreticienilor din științele sociale, anume că progresul științei economice a avut și are la bază străduința de a minimiza rolul judecăților de valoare și de a maximiza rolul judecăților descriptive în cadrul teoriilor formulate. Totuși idealul neutralității axiologice al științelor sociale, în sensul unei „purificări” progresive a teoriilor de orice raportare la valori și norme, ar putea fi unul supraevaluat sau chiar utopic. Rolul și valoarea științifică a raționamentelor și teoremelor economice, nu sunt în mod necesar diminuate prin faptul că acestea sunt formulate în lumina anumitor valori, atâta vreme cât acestea sunt nu doar

presupuse ci și explicit recunoscute. Coerența, sensul și relevanța pentru lumea reală a unei teorii economice ar putea fi inextricabil legată de raportarea la un set coerent de valori, la fel cum legitimitatea politicilor economice sau sociale aplicate este legată de valorile la care aderă societatea în care acestea sunt aplicate.

1.2. Teoria economică, economia bunăstării și problema neutralității axiologice

Economistul James Buchanan (1964), Laureat al premiului Nobel pentru economie în 1986, a explicat în eseu *What Should Economists Do?* cum lipsa unei definiții clare a valorilor implicite poate conduce la confuzii și probleme în teoriile economice ale bunăstării. Interesant este faptul că argumentele lui Buchanan în acest eseu nu sunt atât din perspectiva idealului neutralității axiologice (deși nu neagă importanța acestuia) cât din perspectiva necesității de a păstra autenticitate cercetării de tip economic, al cărei principal obiect de studiu este *catallactica* (teoria schimbului direct și indirect, teoria prețurilor etc). J. Buchanan subliniază nu numai importanța explicitării asumpțiilor de tip normativ din teoriile bunăstării, ci și faptul orice teorie *economică* a bunăstării ar trebui să fie relevantă pentru o societate în care oamenii își urmăresc pașnic propriile scopuri și iau decizii pe plan economic (i.e. cât și ce să cumpere, să vândă, să consume, să economisească etc.) în funcție de propriile evaluări și judecăți de valoare și pe bază de acord voluntar.

Astfel, J. Buchanan arată cum însuși modul de formulare a problemei economice sau schimbarea termenilor în care este formulată problema economică au condus la dezvoltări care au îndepărtat știința economică nu numai de idealul obiectivității, cât mai ales de ceea ce o definește ca știință aparte în mănunchiul științelor sociale. Buchanan îi atribuie lui L. Robbins această schimbare de perspectivă în știința economică. Până la Robbins, considera Buchanan, în general, economia era concepută ca fiind știința care se ocupă cu studiul *catallacticii*. L. Robbins a adus o schimbare de perspectivă, fără să bănuiască și fără să susțină efectele acestei schimbări, atunci când a afirmat că economia este prin excelență știința alocării resurselor rare către scopuri alternative.

În cazul economiei concepută ca teorie a *catallacticii* era destul de limpede că scopurile și valorile implicate sunt cele ale agenților care participă la schimbul voluntar pe piață, acestea fiind considerate ca date în analiza economică. În schimb, dacă în centrul analizei economice se află problema alocării resurselor rare către scopuri alternative și nu este definită identitatea agenților care fac alegeri, rămâne deschisă posibilitatea unui salt nejustificat de la nivelul individual sau personal la nivelul agregatelor sociale. În esență, Buchanan spune tocmai acest lucru: trecerea acestui „pod” de la individual la social este nejustificată; economiștii utilitariști au încercat să îl traverseze însumând sau agregând utilitățile, dar problemele agregării s-au dovedit insurmontabile. În concepția lui J. Buchanan, lăsând nespecificată identitatea decidentului, ceea ce va prevala nu vor fi

scopurile indivizilor implicați în schimburi voluntare pe piață, ci scopurile planificatorului central, ale inginerului social sau, eventual, ale economiștilor care îi consiliază pe decidenții politici. Cel mai elocvent exemplu pe care îl dă Buchanan în acest sens este cazul funcțiilor sociale privind bunăstarea ("*social welfare functions*"). Maximizarea bunăstării presupusă în cazul acestor funcții se referă la idealuri de bunăstare de natură politică, acestea nefiind deduse "științific", pe baza teoriei economice.

În concluzie, Buchanan consideră că, redefinind problema economică în sensul alocării resurselor după anumite criterii (eficiență, bunăstare etc.), se modifică însăși substanța teoriei economice, aceasta devenind o ramură a matematicii aplicate. Economia ca disciplină trebuie diferențiată, în opinia lui Buchanan, de disciplinele tehnice și tehnologice. Specificul economiei, ca știință socială, este acela de a investiga piața ca rezultat al schimburilor individuale voluntare, împreună cu toate aspectele care decurg de aici (alegeri, evaluări individuale, prețuri, salarii, dobânzi etc.). Prin natura sa, economia nu este o disciplină tehnică sau tehnologică, care oferă soluții de tip matematic în vederea alocării resurselor în funcție de scopuri și valori stabilite de ingineri sociali sau planificatori. A transforma în acest fel economia echivalează cu a o anihila ca știință socială, în opinia economistului american.

2. Bunăstare economică și bunăstare socială: problemele postulatului lui A. C. Pigou

A. C. Pigou formulează următoarele condiții ale bunăstării sociale: (1) bunăstarea socială crește odată cu mărirea venitului național, în condițiile în care preferințele și distribuția venitului rămân neschimbate; (2) maximizarea bunăstării sociale depinde de distribuția venitului național. Conform lui A. C. Pigou, venitul e caracterizat printr-o utilitate marginală descrescătoare și are capacitate egală de satisfacere a preferințelor indivizilor.

John Hicks (1939, p. 697) arată că postulatul pe baza căruia Pigou și-a formulat toate prescripțiile privind bunăstarea socială este cel potrivit căruia scopul politicilor economice este maximizarea valorii reale a venitului social. Dar valoarea reală a venitului social nu poate fi exprimată decât raportând cantitatea de bunuri și servicii la prețurile care prevalează la un anumit moment pe piață. Pentru a justifica acest procedeu, Pigou recurge la un argument, care în opinia lui Hicks este deficitar pentru că se bazează pe cel puțin trei ipoteze problematice (Figura 1): (1) ipoteza că există o corelație directă între bunăstarea economică și bunăstarea socială; în acest caz, un posibil contraargument ar fi acela că bunăstarea calculată pe baza prețurilor care prevalează la un anumit moment pe piață reflectă numai o perspectivă particulară și nu poate fi acceptată în mod universal; (2) posibilitatea de a compara interpersonal satisfacția pe care indivizi diferiți o obțin de pe urma aceluiași venit real; împotriva acestei teze contraargumentează, L. Robbins, iar J.

Hicks susține poziția economistului L. Robbins; (3) cantitatea care trebuie maximizată este suma surplusurilor derivate de către consumatori din utilizarea sau consumarea anumitor bunuri și servicii (diferența dintre cât ar fi dispus să plătească consumatorul pentru anumite bunuri și servicii și prețul lor pe piață); dar întrucât acest lucru nu poate fi realmente calculat, ceea ce se urmărește de fapt este maximizarea valorii reale a randamentului activelor sociale, care este totuși un lucru diferit.

Figura 1: Cele trei probleme identificate de Hicks privind postulatul lui Pigou



Sursa: Hicks, 1939

3. Problema comparațiilor interpersonale de utilitate

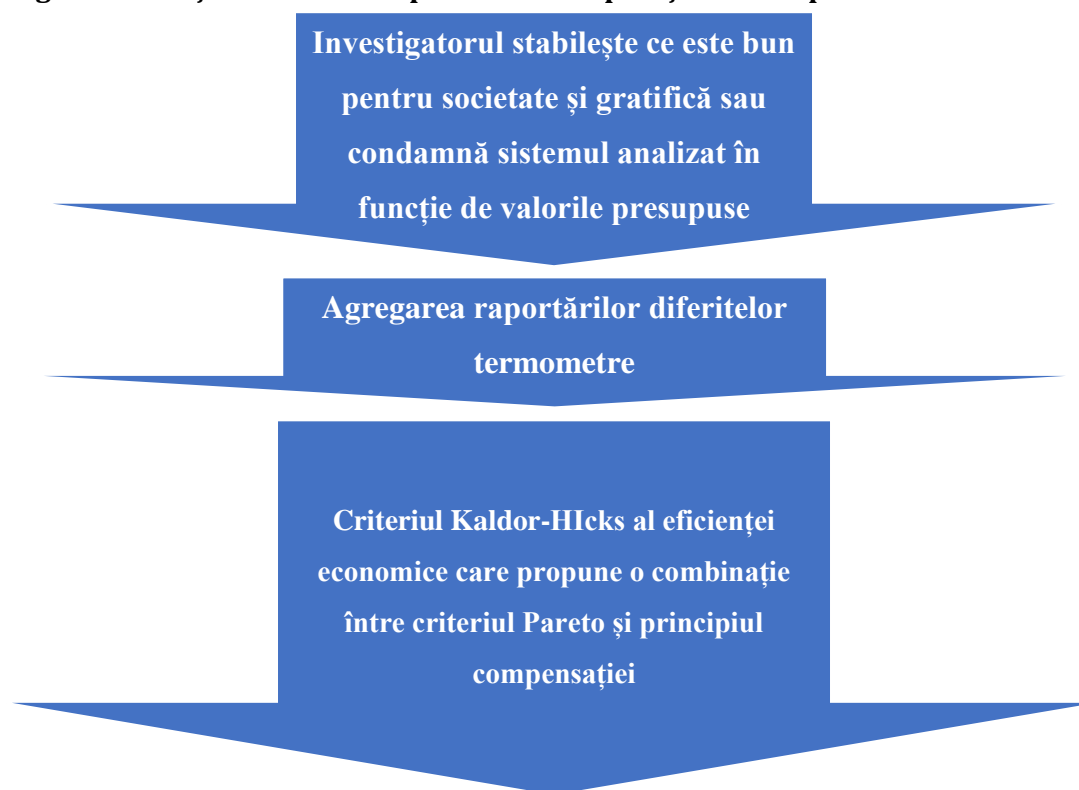
3.1. Soluțiile lui Hicks privind problema comparațiilor interpersonale de utilitate

Pornind de la modul în care V. Pareto formulează problema economică, anume că aceasta constă în opoziția dintre preferințe și obstacole, John Hicks consideră că la nivelul întregii societăți obstacolele sunt de natură tehnică și tehnologică, în timp ce la nivel individual obstacolele nu sunt doar de natură tehnică. Atingerea bunăstării individuale este limitată și de preferințele și nevoile persoanelor din jur, dat fiind că producția totală dintr-o societate se împarte între indivizi în funcție de gusturi și preferințe (Hicks, 1939, p. 697). Având în vedere acest mod de a formula problema economică, Hicks evidențiază că rolul

teoriei economice a bunăstării ar fi acela de a examina *eficiența sistemelor economice particulare în facilitarea ajustării mijloacelor la scopuri la nivel individual*. Evaluarea eficienței unui sistem economic este însă o sarcină dificilă pentru că, deși sistemul economic analizat poate fi considerat ca un mecanism care facilitează ajustarea între mijloace și scopuri, scopurile în cauză nu formează un singur sistem sau o singură ierarhie coerentă, ci există tot atâtea sisteme de scopuri câți indivizi sunt într-o comunitate. Acest lucru conduce, în opinia lui Hicks, la un tip de arbitrarie de-a dreptul descurajant în testarea eficienței unui sistem economic. O astfel de abordare ar fi similară cu situația în care cineva ar dori să ia o singură temperatură, neavând la dispoziție un singur termometru, ci o multitudine de termometre care funcționează după principii diferite și fără să existe în mod necesar o corelație între datele înregistrate. Aceasta este problema comparațiilor interpersonale de utilitate, în formularea dată de J. Hicks.

Hicks consideră că există trei posibile modalități de a depăși această problemă, dintre care doar una poate fi considerată satisfăcătoare.

Figura 2: Soluțiile lui Hicks la problema comparațiilor interpersonale de utilitate



Sursa: Hicks, 1939

Prima soluție este mai degrabă specifică profetului sau reformatorului social și nu poate fi considerată științifică, în opinia lui Hicks. A doua soluție, agregarea, presupune identificare unui sistem de ponderare (cum ar fi sistemul de ponderare Marshall-

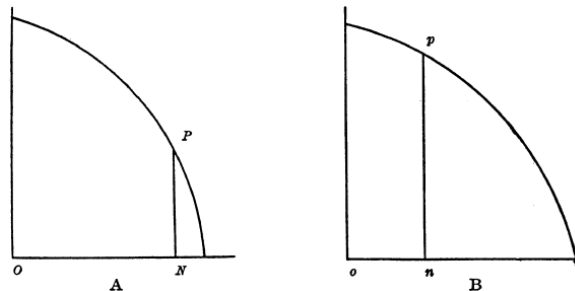
Edgeworth) care să permită evaluarea citirilor fiecărui "termometru" (Hicks, 1939, p. 700). Problema cu această soluție ar fi legată de justificarea criteriilor pe baza căruia este ales sistemul de ponderare. Acesta nu poate ține seama de utilitățile marginale ale tuturor indivizilor și nici măcar de utilitatea marginală a unor grupuri considerate omogene dar diferite de indivizi (i.e. bogați, săraci etc.). Cea de a treia soluție la care se referă Hicks este așa numitul criteriul Kaldor-Hicks al eficienței economice, care propune o combinație între principiul paretian al eficienței și principiul compensației. Conform principiului paretian, o anumită situație de alocare a resurselor este considerată Pareto eficientă dacă nu este posibilă îmbunătățirea stării unui individ fără a înrăutăți situația altuia. Conform principiului Kaldor-Hicks, o anumită realocare a resurselor reprezintă o îmbunătățire de tipul Kaldor-Hicks dacă cei care sunt avantajați prin realocare îi pot compensa pe cei dezavantajați astfel încât starea rezultată în urma aplicării compensației poate fi considerată Pareto eficientă.

3.2. Criteriul Kaldor-Hicks al eficienței economice și problema comparațiilor interpersonale de utilitate

Urmând criteriul paretian, forma de organizare optimă a sistemului economic ar fi, în concepția lui Hicks, aceea în care fiecare individ atinge maximul de satisfacție, astfel încât nicio reorganizare posibilă nu îi va influența negativ pe ceilalți membri ai societății (Hicks, 1939, p. 701). Pentru a exemplifica semnificația definiției sale, Hicks propune o analiză a costurilor comparative din comerțul interregional. În acest sens, a luat ca exemplu două bunuri produse în două regiuni distincte. A pornit de la ipoteza că, în fiecare regiune, bunurile sunt produse conform teoriei randamentelor descrescătoare și că nu există niciun transfer de factori între acestea. Hicks a reprezentat posibilitățile tehnice ale fiecărei regiuni prin curbe de indiferență. Abscisa fiecărui punct de pe curba de indiferență reprezintă cantitatea din primul bun, iar ordonata cantitatea din cel de-al doilea bun.

A și B (Figura 3) reprezintă curbele de indiferență ale celor două regiuni. Potrivit legii randamentelor descrescătoare, fiecare curbă de indiferență este concavă față de origine.

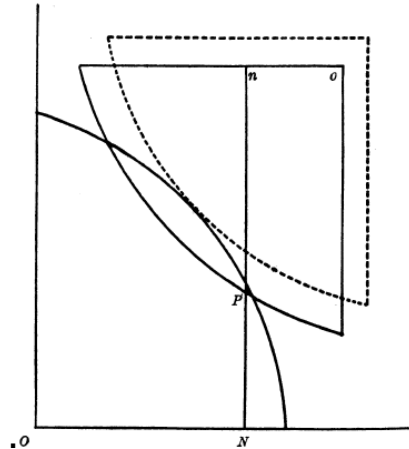
Figura 3. Modelul lui J. Hicks (I): curbele de indiferență a 2 bunuri produse în 2 regiuni distincte



Sursa: Hicks, 1939

Bunurile produse în cele două regiuni sunt ON, PN și on, pn. Producția totală a celor două regiuni este ON+on și PN +pn.

Figura 4. Modelul lui J. Hicks (II): Producția totală a celor două regiuni pe fiecare bun în parte



Sursa: Hicks, 1939

Producția totală a celor două regiuni pe fiecare bun în parte este reprezentată în Figura 4. Curba de indiferență B este inversată înainte de a fi suprapusă, astfel încât să fie realizată corect reprezentarea totalurilor pe axe. Această inversare are avantajul că arată ce condiție trebuie îndeplinită pentru ca alocarea producției între regiuni să fie optimă. Dacă, atunci când graficele sunt suprapuse, curbele se intersectează, o reorganizare a activității va permite creșterea producției pentru fiecare bun (în cele două regiuni pe ansamblu). Organizarea optimă este atinsă atunci când cele două curbe se ating (linia punctată). În această situație, pantele lor sunt identice, iar panta curbei de indiferență măsoară raportul dintre costurile marginale ale celor două produse. Costurile marginale ale celor două bunuri trebuie să fie în același raport în cele două regiuni pentru ca organizarea producției să fie optimă. Dacă această condiție nu este îndeplinită, poziția nu este optimă; iar producția celor două bunuri poate fi mărită în urma unei reorganizări. O construcție similară poate fi realizată și în tranzacțiile dintre doi indivizi, sau la nivel de alocare a avuției.

Atunci când organizarea optimă nu este realizată și este necesară o reorganizare a activității care să permită creșterea productivității prin diverse măsuri de politică economică, de exemplu, întotdeauna vor exista unii agenți de pe piață care vor câștiga și alții care vor pierde. Criteriul Pareto al eficienței ar fi astfel, în opinia lui Hicks, excesiv de restrictiv, pentru că n-ar permite nicio reorganizare sau reformă dat fiind că în astfel de cazuri ar exista fără îndoială unii agenți economici sau indivizi care ar avea de pierdut. În acest context Hicks (1939, p. 706, 711) propune un criteriu al eficienței mai lax decât cel paretian, care să permită reorganizarea și reforma, adăugând în plus un principiu al

compensării. Astfel, o “reorganizare permisă” a activității ar fi aceea care face posibilă plata unei compensații pentru cei defavorizați și care conduce, totuși, în final la un câștig net.

Atât criteriul Pareto, cât și criteriul Kaldor-Hicks al eficienței economice au fost formulate în ideea de a dezvolta un instrument conceptual de măsurare a bunăstării care să evite compararea interpersonală a utilităților. Criteriul Kaldor Hicks a fost formulat atât în ideea de evita problema comparațiilor interpersonale de utilitate, dar și de a permite și justifica unele măsuri, politici economice și reforme care nu respectă criteriul paretian dar care, prin compensații ulterioare se consideră că ar putea duce la o stare Pareto eficientă.

4. Problema măsurării bogăției și bunăstării într-o societate

Economistul britanic Lionel Robbins (1932) a făcut o serie de observații importante relativ la problema măsurării bogăției și bunăstării în lucrarea *Natura și semnificația științei economice*. În esență, Robbins a evidențiat relativitatea “cantităților” economice, explicând de ce conceptele economice (raritate, bunuri economice, bogăție, putere productivă etc.) nu pot fi definite exclusiv în termeni fizici. Spre exemplu, termenul de bogăție nu poate fi definit prin enumerarea unor calități fizice de bază, așa cum poate fi definit, de pildă, termenul de hrană, în termeni de conținut caloric și vitamine. Bogăția este definită în relație cu cererea pe care o manifestă oamenii în raport cu anumite bunuri și servicii.

Robbins evidențiază, de asemenea, importanța distincției între productivitatea în termeni tehnici și productivitatea în termeni valorici. Astfel, oricât de mare ar fi productivitatea în termeni tehnici a unui produs, dacă nu există cerere pentru acesta, producția sa nu este relevantă economic. Din acest punct de vedere, eficiența unui sistem economic și capacitatea de a produce bogăție nu constă atât în tehnologii și echipamente industriale de ultimă generație, cât în adaptarea structurii de producție și coordonarea acesteia astfel încât să răspundă cererii existente pe fiecare din piețele particulare de mijloace de producție.

Pe baza acestor considerații, Robbins trage câteva concluzii interesante privind rolul și limitele statisticii economice. Statistica economică utilizează unități de calcul atât în sens fizic, cât și în termeni valorici. Seriile de date care utilizează unități de calcul doar în termeni fizici au numai indirect semnificație economică. În același timp, Robbins precizează că, în cazul seriilor statistice în termeni valorici sunt implicate probleme mai subtile, dat fiind faptul că prețurile diferitelor mărfuri exprimă evaluările relative ale indivizilor. Cu alte cuvinte, prețurile exprimă în termeni monetari o anumită ordine a preferințelor individuale și orice preț dat are semnificație numai în relație cu celelalte prețuri care prevalează la un anumit moment dat pe piață. În fapt, Robbins consideră că evaluările pe care sistemul de prețuri le exprimă nu sunt cantități ci relații. Valoarea este o relație și nu o formă de măsurare. Pe baza acestor considerații, Robbins evidențiază faptul că agregatele sociale de

tipul venitului național sau venitului mondial exprimate în termeni monetari au semnificație foarte limitată. De exemplu, astfel de concepte pot avea un sens stabilit convențional, pe baza unor presupoziii de multe ori extrem de restrictive. Spre exemplu, venitul monetar dintr-o anumită regiune poate fi utilizat pentru a evalua puterea de cumpărare disponibilă în regiunea respectivă. În același timp însă, încercarea de a estima, pornind de aici, efectele unei politici redistributive de tip egalitarist, spre exemplu, sunt sortite eșecului, consideră Robbins. Astfel de efecte ar fi imposibil de calculat sau estimat pentru că, prin însăși actul redistribuției, ierarhiile de preferințe ale fiecărui individ se modifică. Spre exemplu, dacă bogăția este redistribuită de la bogați la săraci, prețurile relative ale bunurilor se vor modifica: prețurile bunurilor preferate de bogați cel mai probabil vor scădea pentru că cererea pentru acestea va scădea, pe când prețurile bunurilor preferate de cei cu venituri mai mici vor crește, pentru că, *ceteris paribus*, cererea pentru acestea va crește. Astfel, deși eficiența tehnică a factorilor de producție care au contribuit la producerea acelor bunuri este neschimbată, evaluarea acestora pe piață va fi diferită. Opinia lui Robbins este că, îndeobște efectele așa zis pozitive ale unei astfel de redistribuții sunt mult supraestimate, puterea productivă “eliberată” printr-o astfel de măsură fiind exagerată, date fiind modificările ulterioare ale prețurilor relative ale bunurilor și factorilor de producție. De asemenea, compararea prețurilor unor produse în timp, menționează Robbins, comportă limite și poate fi utilă în lumina unor presupoziii la fel de restrictive privind constanța în timp a unor circumstanțe și preferințe particulare.

5. Teoriile utilității și teoriile bunăstării în lumina principiului preferinței demonstrate în acțiune

M.N. Rothbard (2002) a propus o critică și, în același timp, o reconstrucție a teoriei utilității și bunăstării pornind de la principiul și conceptul preferinței demonstrate în acțiune a indivizilor. Conceptul preferinței demonstrate afirmă pur și simplu faptul că alegerile curente pe care le fac indivizii demonstrează cel mai bine care sunt preferințele lor. Cu alte cuvinte, preferințele indivizilor sunt cele demonstrate în acțiune. Astfel, dacă un individ are de ales să-și petreacă o seara la concert sau la teatru și alege să meargă la concert, rezultă că scara sa de valori din respectiva seara indică preferința pentru concert. Scările de preferințe ale indivizilor pot, evident, varia în funcție de circumstanțe. Acest concept al preferinței înrădăcinate în alegerile și acțiunile indivizilor a fost de-a lungul timpului presupus în analizele mai multor economiști (precum, S. Jevons, I. Fisher, F. Fetter, Ludwig von Mises), dar nu a fost recunoscut ca atare sub o denumire anume. Conform lui Rothbard, acest concept constituie piatra de temelie a structurii logice a analizei economice și, în particular, a analizei din teoria utilității și teoria bunăstării. În concepția lui Rothbard, teoria utilității analizează legile evaluărilor și alegerilor indivizilor, iar teoria bunăstării

analizează relația dintre evaluările la nivel individual și posibilitatea unor concluzii științifice cu privire la dezirabilitatea “socială” a diverselor alternative.

Rothbard distinge între conceptul de preferință demonstrată și cel de preferință revelată al lui P. Samuelson, și respinge utilizarea aceluiași concept pentru că, pentru Samuelson, preferința revelată ține de o scară subiacentă de preferințe a indivizilor, care se păstrează relativ constantă în timp. Această supoziție a constanței preferințelor indivizilor de-a lungul timpului, îi permite lui Samuelson să utilizeze proceduri matematice complexe și să construiască un fel de hartă a preferințelor indivizilor bazată pe alegerile lor de-a lungul timpului. În termenii lui Samuelson, conceptul de preferință revelată presupune consistența comportamentului sau raționalitatea indivizilor și nu constanța. Totuși, consistența comportamentului se referă la tranzitivitatea preferințelor (dacă este preferat lui B și B lui C, atunci A este preferat lui C), observă Rothbard, pe când conceptul lui Samuelson de preferință revelată îl presupune pe cel de constanță în timp a preferințelor. În opinia lui Rothbard, conceptul de preferință revelată al lui Samuelson comportă și alte două erori: eroarea psihologizării și eroarea behavioristă. În cazul primei erori, problema principală constă în a opera cu ierarhiile de preferințe ale indivizilor ca și cum acestea ar exista separat de acțiunea propriu-zisă. În concepția lui Rothbard, scara de preferință a unui individ se manifestă și poate fi cel mai exact surprinsă în momentul acțiunii, mai exact, al alegerii. Indivizii pot vorbi despre preferințele lor, pot răspunde la chestionare diverse în acest sens, dar între declarație și acțiune poate fi o diferență substanțială. Cu alte cuvinte, indivizii chestionați pot să nu spună adevărul sau, pur și simplu, își pot schimba preferințele între timp. De aceea, în analiza economică relevante sunt preferințele manifestate sau demonstrate în alegeri, accentuează Rothbard. Cea de-a doua eroare, eroarea behavioristă exclude cu totul din economie comportamentul sau acțiunea motivată, încercând să studieze acțiunea și interacțiunea umană așa cum științele naturii studiază fenomenele naturii. În concepția lui Rothbard, o astfel de abordare, care înlătură comportatul uman orientat către scopuri din aria de investigare face imposibilă cercetarea științifică a acțiunilor umane.

Rothbard evidențiază totodată că ambele erori pot fi identificate în teoria economistului Vilfredo Pareto, care, respingând teoria preferinței demonstrate pe temeiul că aceasta ar fi tautologică, a încercat, pe de o parte să elimine preferințele subiective din analiza economică și, pe de altă parte a purces la analiza scărilor de preferințe independent de acțiunile indivizilor. Rothbard nu admite critica paretiană a tezei preferințelor demonstrate în acțiune (aceea că ar fi tautologică sau circulară) susținând că, în analiza economică, din axiome adevărate (e.g. fiecare om în acțiune urmărește un scop; omul acționează precum dorește) se pot deduce logic adevăruri absolute, non-triviale, care au substanță și relevanță în analiza fenomenelor economice reale.

În ceea ce privește teoriile utilității, Rothbard distinge între două tipuri de teorii și, în același timp, oferă o critică a acestora: (a) teoriile utilității care au la bază conceptul de utilitate cardinală, măsurabilă; (b) teoriile utilității care au abandonat conceptul de utilitate cardinală, dar odată cu acesta s-au dispensat chiar și de conceptul de utilitate înlocuindu-l cu analiza bazată pe curbe de indiferență.

Teoria utilității cardinale în forma sa pură a fost abandonată de aproape toți economiștii cu mici excepții. În anii 1930, economiști precum Hicks și Allen au fost cei care au optat pentru ordinal în loc de cardinal, numai că, abandonând ideea de cardinal au aruncat peste bord împreună cu aceasta și ideea de utilitate marginală, considerând că și conceptul de utilitate marginală implică măsurabilitate. Asumpția lor era că ideea de marginal din conceptul de utilitate marginală este echivalent cu ideea de marginal din calculul diferențial. Pornind de la conceptele de calcul integral și calcul diferențial, au asumat, mai departe, că utilitatea totală reprezintă integrarea, în sensul calculului integral, a utilităților marginale. Spre exemplu, în cazul unui bun format din 12 unități (spre exemplu, 12 kg de fructe), au asumat că utilitatea marginală a bunului constă în utilitatea totală a bunului minus utilitatea a 11 unități ale acestuia. Prin urmare, au conchis că, dacă se pot face operații matematice cu aceste utilități (adunate, scăzute, integrate, diferențiate etc.), atunci conceptul de utilitate marginală presupune ideea de utilități măsurabile cardinal.

În concepția lui Rothbard însă, reprezentarea utilității marginale cu instrumentele calculului diferențial nu este necesară, ba chiar, mai mult decât atât, este greșită, pentru că o astfel de reprezentare are la bază asumția continuității (ideea de pași infinitezimali). Dar, în cazul acțiunii umane, ideea de marginal nu se referă la unități infinitezimale, ci la unități relevante pentru acțiunile indivizilor care urmăresc anumite scopuri, caută mijloace potrivite, aleg etc. Spre exemplu, unitatea relevantă în acțiune poate fi 1 ou, un cofraj de 6 ouă sau o duzină de ouă. În fiecare caz putem vorbi de utilitate marginală. Deci reprezentarea utilității marginale în maniera calculului diferențial ar fi, din această perspectivă greșită.

Rothbard susține, prin urmare, că utilitatea marginală a unui bun este întotdeauna cea relevantă – fie că este vorba de utilitatea marginală a unei unități mai mici sau a unei unități mai mari dintr-un bun. *Ideea de bază este că unitatea variază în funcție de circumstanțe.* Legea utilității marginale descrescătoare spune că utilitatea marginală scade pe măsura ce oferta de unități crește. *Ideea de marginalitate nu presupune o incrementare a utilității, ci a ofertei de unități dintr-un bun. Prin urmare ideea de utilitate marginală nu presupune măsurabilitatea.*

Dacă admitem ideea preferinței demonstrate în acțiune teoretizată de Rothbard, atunci întreaga analiză economică bazată pe ideea claselor de indiferență și curbelor de indiferență ar trebui abandonată. Într-adevăr, Rothbard oferă o critică atât a claselor de

indiferență, cât și a analizei economice care se bazează pe acestea. Din perspectiva lui Rothbard, ideea existenței unor clase de indiferență predefinite și independente de acțiunea individului este un caz particular al unei erori pe care a mai combătut-o, eroare psihologizării. Pentru Rothbard, economia nu se ocupă cu ceea ce gândesc indivizii în mod particular, independent de acțiune, ci cu acțiunile și interacțiunea indivizilor cu lumea și cu cei din jur. Indiferența nu este un fapt relevant pentru acțiune, deci nici pentru economia teoretică.

În analiza critică și sinteza teoriilor utilității pe care o oferă Rothbard intră și teoria utilității formulată de o serie de autori neo-cardinaliști, precum John von Neumann și O. Morgenstern. Rothbard respinge și această abordare pornind de la următoarele considerente: (a) axiomele de la care pornesc cei doi autori nu sunt compatibile cu principiul preferinței demonstrate în acțiune; (b) teoria Neumann-Morgenstern se bazează pe asumția constanței în timp a preferințelor indivizilor; (c) teoria probabilităților numerice este utilizată într-un domeniu în care nu are aplicabilitate, anume evenimentelor individuale specifice, când în esență ea este aplicabilă doar claselor de evenimente, unde poate prezice doar probabilitatea ocurenței unui eveniment într-o anumită clasă, ș.a.

În privința teoriilor bunăstării, analiza critică realizată de autorul american s-a concretizat în câteva concluzii dintre care le menționăm pe următoarele:

- (1) Noua teorie a bunăstării ("*new welfare economics*"), prin însăși încercarea de a formula un criteriu al utilității sociale a căutat să ocolească sau să depășească limitele economiei pozitive și să intre în domeniul normativului, incluzând aspecte ce țin de etică și politică. Economiiștii neoclasici au încercat să răspundă problemei în felul următor: conform legii utilității marginale, utilitatea marginală a banilor pentru un individ scade pe măsură ce venitul monetar al acestuia crește; pornind de aici aceștia au conchis, că utilitatea marginală a unei unități monetare este mai mică pentru un bogat decât pentru un sărac și că, *ceteris paribus*, utilitatea socială ar fi maximizată printr-o taxă progresivă pe venit prin care să se redistribuie bogăția de la cei bogați la cei săraci. Obiecția principală adusă de economistul L. Robbins a fost aceea că o astfel de soluție presupune comparații interpersonale de utilitate și că, în condițiile în care utilitățile nu sunt mărimi cardinale, compararea acestora presupune judecăți de valoare, etice. Pornind de la această critică, Robbins a propus o reformulare a bine-cunoscutului **principiu paretian al unanimității**, care afirmă că o anumită schimbare dintr-o economie conduce la o creștere a bunăstării sociale dacă nici un individ nu este afectat în sens negativ și dacă cel puțin un individ are de câștigat de pe urma respectivei schimbări. În absența unanimității, orice afirmație privind utilitatea socială ar implica o comparație interpersonală de utilitate și prin urmare o judecată de valoare, de natură etică sau politică. Principiul robbinsonian-paretian al unanimității s-a

impus detronând vechea teorie a bunăstării de tip Pigou. Robbins însuși încearcă să ocolească sau cel puțin să minimizeze rigorile impuse de propriul principiu, afirmând că, în esență singura aserțiune etică pe care economiștii o presupun atunci când fac comparații interpersonale de utilitate este aceea că toți oamenii au capacitate egală de satisfacere a preferințelor în circumstanțe similare. Robbins admite că această teză nu poate fi demonstrată prin teoria economică pură (descriptivă) dar, în concepția lui Rothbard, Robbins minimizează nejustificat rolul asumpțiilor etice implicate în comparațiile interpersonale de utilitate. Odată deschisă această porțiță, problemele devin din ce în ce mai complicate, în sensul că judecățile de valoare făcute nu pot fi desprinse de contextul concret al schimbării propuse prin politici. De pildă, este foarte relevant dacă, admitând comparațiile interpersonale de utilitate prin schimbarea propusă este înrobite 1% din populație sau sunt eliminate subvențiile pentru 1% din populație. În acest caz, este limpede că nu este necesară doar judecata de valoare indicată de Robbins, ci sunt necesare judecăți etice și politice adiționale care să stabilească ce tip de schimbări sunt acceptabile în societate și ce schimbări nu sunt acceptabile.

- (2) Rothbard apreciază că **principiul Kaldor-Hicks al compensării** nu este altceva decât o altă încercare de a ocoli constrângerile principiului paretian al unanimității propus de Robbins. Conform acestui principiu al compensării, se afirmă că utilitatea socială crește dacă cei care câștigă de pe urma unei schimbări sunt capabili să îi compenseze pe cei care pierd și totuși să rămână, la rândul lor, în câștig. Rothbard aduce următoarea critică acestei abordări: nu se poate ști în avans (adică înainte de schimbare) dacă după ce schimbarea s-a produs (i.e. după implementarea unei măsuri politice) cei care câștigă îi pot compensa pe toți cei care pierd, rămânând în același timp câștigători; nu se poate ști în avans dacă toți cei care pierd pot fi mulțumiți cu posibila compensație. Așadar, acceptarea principiului compensației implică în mod necesar negarea principiului preferinței demonstrate în acțiune, care este central în viziunea lui Rothbard, în sensul că acesta ar fi condiția de posibilitate a unei teorii economice riguroase, fără elemente psihologizante. În plus, un singur caz în care cineva consideră că nici o compensație bănească nu poate acoperi pierderea suferită în urma schimbării produse poate invalida principiul compensării.

Atât noile teorii ale bunăstării cât și cele mai puțin recente nu au putut reconcilia propunerile de politici economice și sociale cu principiul unanimității formulat de Robbins. Mulți dintre susținătorii noilor teorii ale bunăstării au admis acest impas. Propunerea economistului american M.N Rothbard este o reconstrucție a teoriei bunăstării pornind de la principiul preferinței demonstrate în acțiune și de la principiul unanimității al lui

Robbins, aratând totodată că piața liberă reprezintă modul de organizare socială și economică compatibil cu aceste principii.

6. În loc de concluzii

Modelul politic și socioeconomic al statului bunăstării a dominat și domină într-o formă sau alta lumea occidentală, în pofida faptului că, de câteva decade bune, se vorbește tot mai des de criza statului bunăstării. Cumva corelat și dat fiind că modelul statului bunăstării ocupă un rol central în cadrul teoriilor bunăstării se vorbește totodată și de criza filosofiei sau teoriilor bunăstării. Dar această asimilare a teoriilor bunăstării cu modelul statului bunăstării poate fi, pe drept, considerată o eroare. Principala eroare constă, așa cum subliniază Norman Barry (1998), în construirea unei filosofii sociale care aproape a ignorat atât rolul pieței libere în crearea bunăstării, cât și analizele pertinente ale economiștilor care au evidențiat efectele colaterale, nedorite ale politicilor propuse de guverne sub deviza maximizării bunăstării sociale.

Analiza economică a bunăstării sociale presupune tocmai cercetarea condițiilor de posibilitate ale bunăstării indivizilor într-o societate și, din această perspectivă, aceasta constituie fundamentul sau punctul de plecare al oricărei filosofii sociale și politice a bunăstării. Principiul unanimității teoretizat inițial de V. Pareto, principiul preferinței demonstrate teoretizat de Rothbard (2002), problema comparațiilor interpersonale de utilitate, problemele legate de măsurarea bogăției și bunăstării sociale sunt elementele esențiale în elaborarea sau evaluarea oricărei teorii a bunăstării. Fără raportarea la astfel de principii și problematizări, filosofii sociale ale bunăstării se vor afla întotdeauna în avangarda utopiilor de un fel sau altul, conferind în realitate legitimitate unor practici autoritariste cu mize eminamente politice și alimentând lupta pentru privilegiile a grupurilor de interese.

Bibliografie

- Backhouse, R. E., & Nishizawa, T. (2010). *No Wealth but Life*. Cambridge University Press.
- Blaug, M. (1992). *The Methodology of Economics: Or, How Economists Explain*. Cambridge University Press.
- Buchanan, J. M. (1964). What Should Economists Do?, *Southern Economic Journal*, 213-222.
- Hausman, D. M. (1995). The Impossibility of Interpersonal Utility Comparisons. *Mind*, 104(415), 473-490. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2254638>
- Hawtrey, R. G. (1926). *The Economic Problem*. London, Longmans, Green.
- Hicks, A. M. (1999). *Social Democracy & Welfare Capitalism: a Century of Income Security Politics*. Cornell University Press.
- Hicks, J. R. (1939). The Foundations of Welfare Economics. *The Economic Journal*, 696-712.
- Pigou, A. C. (1912). *Wealth and Welfare*. London: Macmillan and Company.
- Nisbet, Robert (1984). Cloaking the State's Dagger. *Reason*, pp. 42-47.
- Robbins, Lionel (1932). *Essays on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan.
- Rothbard, M.N. (2002). Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics. *Mises Institute*, <https://mises.org/files/toward-reconstruction-utility-and-welfare-economicspdf-0>