

Politica economică, între interesul individual și interesul public

Dorel Ailenei

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *According with A. Smith “by pursuing his own interest individual frequently promotes that of society more effectually than when he really intends to promote it.” But what is the passing way from individual interest to public interest? If there is such a way then there is a strong base for economic policy. We intent to analyse the modality of passing from individual interest to group interest and forward to public interest. But, what is the nature of public interest?*

Key words: individual interest; public interest; economic policy; pressure groups.

Într-o economie de piață, urmărirea propriului interes este considerată principalul motor al activității economice. După cum afirmă și Adam Smith, individul: „nici nu intenționează să promoveze interesul public, nici nu știe cât de mult îl promovează. El este preocupat doar de propria siguranță, doar de propriul lui câștig. Dar în acest fel el este condus de o mână invizibilă pentru a promova un scop care nu făcea parte din intenția sa. Prin urmărirea propriului interes el promovează frecvent pe cel al societății mult mai efectiv decât intenționează să o facă.” (Smith, citat de Samuelson, 1992). Pe de altă parte politicienii vorbesc adesea de importanța interesului public, despre sacrificiile pe care trebuie să le facă indivizii pentru patrie sau națiune. Cuvintele lui Winston Churchill: *nu te întreba ce poate face țara pentru tine, întreabă-te ce poți face tu pentru țară*, au fost reluate ulterior de mulți politicieni, printre care John F. Kennedy reprezintă un exemplu celebru.

Dacă individul urmărește doar propriul interes, cum ajunge el să promoveze interesul public? Este oare politica acea mână invizibilă care deturneză intențiile individului?

Abordările tradiționale ale științei economice se bazează în mare parte pe un *individualism metodologic* evident. Pilonii de bază în microeconomie sunt studiul comportamentului consumatorului, respectiv al producătorului. Chiar și atunci când se deduc curbele cererii și ofertei din modelele de optimizare individuală ale consumatorului, respectiv ale producătorului, avem de-a face cu mulțimi necorelate de indivizi, care nu se consultă între ei pentru luarea deciziilor. Majoritatea comportându-se rațional, rezultă în mod logic curbe normale ale cererii și ofertei. Curios este faptul că chiar și atunci când se demonstrează că poate fi dedusă o curbă a cererii din comportamente individuale iraționale avem de-a face cu indivizi care acționează de aceeași manieră necoordonată. Avem aici doar interese individuale și nimic mai mult (Becker, 1994).

Statuând relativa independență a macroeconomiei față de microeconomie, John Maynard Keynes creează celebra *ruptură* (falie) metodologică micro-macro. Problema este că în această falie dispare individul: oamenii consumă, economisesc, investesc, iar rezultatele acțiunilor lor devin *consum, economisire, investiții, venit național etc.* Se poate spune foarte simplu că într-o economie națională:

se consumă, se investește, se creează un anumit PIB ș.a.m.d. Într-un cadru de analiză macroeconomic s-ar putea vorbi de interes public, dar nu ar mai fi loc pentru interesul individual. Și totuși, acolo jos la nivel microeconomic, interesul individual există.

Deși au reușit în mod remarcabil să rezolve problema rupturii micro-macro deducând fenomenele macroeconomice pe baze microeconomice, noii economiști clasici nu lămuresc în mod direct problema raportului dintre interesul individual și cel public. Totuși, aducând interesul individual în cadrul de analiză macroeconomic lansează o interesantă provocare.

La o privire mai atentă asupra realității economice vom observa că adeseori deciziile se iau în cadrul unor grupuri, și nu în mod individual. Cazul cel mai evident este al societăților pe acțiuni în care *consiliul de administrație* decide în privința acțiunilor importante. Chiar și în cazul acțiunilor de consum studiile de marketing evidențiază uneori consumul de grup (în familie, de exemplu). Știința economică arată că individul ia în calcul apartenența la un grup atunci când beneficiile scontate sunt mai mari decât eforturile (costurile) generate de acea apartenență. Considerând libertatea de exprimare ca regulă de funcționare a unui grup și dreptul fiecărui individ de a participa la procesul decizional apare problema corelării intereselor individuale. Altfel spus, a modalității de agregare a preferințelor individuale în preferințe de grup. Dacă se realizează această agregare putem vorbi de apariția unui *interes de grup*. Deși Kent Arrow demonstrează că nu există regulă de decizie la nivel de grup care să respecte simultan un set de criterii logice minimale, realitatea arată că de multe ori grupurile își pot manifesta foarte clar interesele (cazul corporațiilor este evident). Astfel, la nivel de grup are sens să introducem conceptul de *politică economică*, de exemplu politica economică a firmei. Dar, conform lui Max Weber: *politică este domeniul puterii, este ansamblul modalităților prin care un grup de indivizi reușește să-și impună voința în raport cu alți membri ai societății*. Aceasta înseamnă că politica economică a firmei reprezintă un ansamblu de măsuri prin care grupul de conducere își impune interesele în raport cu ceilalți membri ai firmei și cu mediul de afaceri. O astfel de viziune asupra politicii economice la nivel de grup pare să reiasă și din celebra *teoremă a lui Arrow: dacă se exclude posibilitatea comparațiilor de utilitate interpersonală, atunci singura metodă de trecere de la gusturile individuale la preferințe sociale care va fi definită pe o gamă largă de mulțimi de relații de ordine individuale este fie impusă fie dictatorială* (Arrow, 1963).

Este oare politica economică expresia unui interes de grup restrâns în raport interesele membrilor unui grup mai mare?

Înainte de a încerca să găsim răspuns la această întrebare trebuie să remarcăm câteva aspecte:

- După cum au demonstrat F. De Meyer și C. Plott (De Meyer, Plott, 1970), probabilitatea apariției unui blocaj decizional de tip *paradox Condorcet*, tinde să scadă spre 0,09 atunci când există cel puțin trei alternative, iar numărul decidenților este mare. Aceasta înseamnă că teorema lui Arrow reflectă mai mult un blocaj logic decât unul real. Altfel spus, blocajele decizionale sunt destul de rare dacă există mulți decidenți și mai mult de trei alternative;
- Introducerea în analiză a unui grup restrâns cu atitudini dictatoriale nu rezolvă problema raportului interes individual/interes de grup, deoarece rămâne problema corelării intereselor individuale în acel microgrup;
- Totuși, după cum a arătat David Hume (Hume, 1840), în cazul unui grup restrâns există mai multe șanse de a se ajunge la un consens. Aceasta deoarece procesul decizional în grupurile puțin numeroase incumbă costuri de tranzacție reduse;
- Modalitățile de depășire ale impasului dat de teorema lui Arrow sugerează proceduri efective de corelare a intereselor individuale, fiind mai aproape de mecanismele politice reale.

Politica economică definită ca *ansamblul măsurilor guvernamentale care au drept scop influențarea mediului economic* este plasată într-un cadru de analiză între economic și politic, iar utilizarea unui cadru de analiză în care apar multiple interese de grup pare mult mai potrivită decât acela al unei mulțimi de interese individuale.

Deoarece politica economică la nivel guvernamental este rezultatul unui echilibru de forțe politice, considerăm interesante anumite aspecte ce rezultă din modalitățile de depășire a impasului teoremei lui Arrow.

Soluția indicată de Duncan Black privind rearanjarea acelor ordonări individuale ale preferințelor astfel încât să se obțină grafice cu un singur vârf (punct de maxim) încalcă principiul *domeniului nerestricționat*, formulat de Arrow. Acel principiu cere ca regula de decizie la nivel de grup trebuie să fie astfel formulată încât să fie luate în calcul toate ordonările individuale ale preferințelor. Dar dacă sunt eliminate ordonările individuale ale preferințelor care au reprezentări grafice cu mai multe vârfuri, rezultă că anumite preferințe individuale pot fi sacrificate pentru a se obține un rezultat agregat stabil la nivelul grupului. În politică este cunoscută abordarea *conflictualistă a interesului public*, prin care se susține că rolul organizațiilor politice constă în modificarea convenabilă a preferințelor individuale astfel încât să se obțină un consens. Este

evident că un consens sau măcar o majoritate confortabilă asigură adesea succesul unor politici economice. Consensul poate fi realizat printr-o cale dictatorială, dar ar fi de preferat ca acesta să fie rezultatul unor dezbateri democratice, după cum remarcă și Joseph Stiglitz: „*Democrațiile pot să aibă succes numai dacă există o dezbatere publică serioasă asupra problemelor cotidiene de politică publică centrală. De prea multe ori, în prea multe țări, politici bune eșuează datorită blocajului înțelegerii pe scară largă a problemelor economice de bază.*” (Stiglitz, 2000)

Modalitatea *intensității preferințelor*, prin care se acordă un anumit număr de puncte alternativelor votate, este frecvent utilizată în managementul firmelor (metoda scorurilor), dar nu și la nivel politic, unde ar însemna încălcarea principiului *un om – un vot*. Din perspectiva politicilor economice, aceasta înseamnă o slăbire a poziției experților, respectiv a studiilor de fundamentare a măsurilor de politică economică, din moment ce un vot nefundamentat este egal cu unul oarecum fundamentat, respectiv cu unul foarte bine fundamentat din punct de vedere al analizei economice.

Modalitatea *negocierii (rulării) voturilor* relevă clar o anumită asimetrie a dispunerii intereselor în cadrul unui grup. Ca procedeu să poată funcționa este necesară asimetria în distribuția beneficiilor și costurilor asociate alternativelor votate, respectiv o pronunțată preponderență pentru o alternativă în raport cu cealaltă (Ailenei, 2002). Prin urmare politica economică este rezultatul unor negocieri de interese de grup (oarecum asimetric distribuite).

Modalitatea manipularii voturilor (votării nesincere) este oarecum șocantă pentru definirea politicii economice dacă ținem cont de teorema Gibbard-Satterthwhite: dacă avem mai mult de două alternative, atunci fiecare procedură de votare nondictatorială este manipulabilă (Gibbard, 1973). Aceasta înseamnă că în confruntarea intereselor de grup care precede votarea unor măsuri de politică economică, situațiile de manipulari de voturi, respectiv de relevare incorectă a preferințelor sunt foarte frecvente.

Am constatat că între interesul individual și cel public există interesul de grup, mult mai propice pentru definirea politicii economice. Cum se trece de la interesul de grup la cel public? Altfel spus, ce este interesul public?

Politicienii vor spune că *interesul public* reprezintă *rezultatul voinței populare* sau expresia *coeziunii organice* care există în mod necesar între membrii societății. Din perspectiva economiștilor avem cel mult interese de grup, la care indivizii aderă dacă beneficiile apartenenței sunt mai mari decât costurile. Dacă se poate

identifica o cale de trecere de la interesele de grup la interesul public, înseamnă că politica economică guvernamentală are un fundament stabil. Perspectiva economiștilor nu pare să fie foarte încurajatoare în această privință, după cum remarcă James Buchanan: „*Poate că cel mai clar răspuns a fost oferit... de dl Bane...nu există interes public, în sensul că acesta reprezintă întregul public. Există numai interese particulare... Grupul nu a acceptat această soluție și dl Bane nu a apărut-o.*”

...Dl Larsen a întrebat dacă nu este adevărat că mijloacele obținerii obiectivelor, mai degrabă decât obiectivele însele, au constituit problema... Poate că procesul, căile de compromis și acord sunt, ele însele, o mare parte a interesului public (Buchanan, Tullock, 1995).

Aceasta înseamnă că interesul public reprezintă cel mult un echilibru al intereselor diferitelor grupuri existente într-o economie, respectiv tocmai procesul obținerii acordului între aceste interese.

Un punct de vedere asemănător este exprimat de un alt laureat al premiului Nobel pentru economie, Ludwig von Mises: „numai un singur lucru nu este reprezentat în legislatură: națiunea ca un întreg. Există doar puțini indivizi care iau partea națiunii ca un întreg. Dar toate problemele, chiar și acele ale politicii externe, sunt văzute din punctul de vedere al intereselor grupurilor speciale de presiune.” (von Mises, 1995)

Dar rămâne întrebarea: unde este interesul general, interesul public, interesul național?

Este necesar să remarcăm existența unui echilibru de forțe între interesele diferite ale grupurilor de presiune, care oferă fundalul apariției interesului public: „*trebuie să subliniem că la nivelul operațional obișnuit al deciziei, în cadrul unor reguli constituționale determinate, conflictele dintre grupurile de presiune sunt, pe deplin, compatibile cu procesul democratic.*” (Buchanan, Tullock, 1995).

Rezultatul acestui echilibru ar putea fi considerat interes național?

Și totuși, o țară întreagă nu poate fi redusă la câteva grupuri de presiune, după cum o economie națională nu se rezumă la câteva mari companii ori la o minoritate de structuri de agenți economici. Momentele de criză sau etapele istorice importante au evidențiat o coeziune excepțională la nivel social. Manifestările remarcabile ale națiunilor importante s-au constituit în acțiuni atât de bine coordonate încât au părut a fi expresia unui interes național.

Dincolo de dezbaterile pro sau contra existenței unui interes al întregului public, este evident faptul că România parcurge o etapă crucială a dezvoltării sale: *integrarea europeană*. Oricât de epigoni ar fi politicienii

și economiștii români, aceștia nu pot rata șansa *rezonanței* cu interesele milioaneilor de oameni din această țară, care dincolo de marea diversitate converg spre cerința unui trai mai bun. Aceasta înseamnă că dincolo de conflictele

unor grupuri de interese, deciziile de politică economică vor tinde spre o coeziune strategică ce le va plasa pe orbita unui orizont istoric excepțional: *al interesului public (general)*.

Bibliografie

- Ailenei, D. (2002). *Economia sectorului public*, Editura Bren
- Arrow, K. L. (1963). *Social Choice and Individual Values*, Yale University Press
- Becker, G. S. (1994). *Comportamentul uman – o abordare economică*, Editura All
- Gibbard, A., „Manipulation for voting schemes”, *Econometrica*, nr. 41, 1973
- Hume, D. (1840). *Treatise of Human Nature*
- „Major Economic Groups and National Policy”, The American Round Table, *Digest Report*, după Buchanan, J. Gordon, M., Tullock (1995). *Calculul consensului – fundamente logice ale democrației constituționale*, Editura Expert, București
- De Meyer, F., Plott, C. R., „The probability of cyclical majority”, *Econometrica*, March, 1970
- von Mises, L. (1995). *Economic Policy. Thoughts for today and tomorrow*, Free Market Books
- Satterhwaite, M. „Strategy proofness and Arrow’s condition: existence and correspondence theorem”, *Journal of Economic Theory*, nr. 10, 1975
- Smith, A., „The Wealth of Nations, după Paul Samuelson”, *Economics*, 14th edition, McGraw-Hill, 1992
- Stiglitz, J. (2000). *Economics of the Public Sector*, W.W. Norton & Company