

## O ABORDARE ECONOMICA A PRINCIPIULUI RARITATII SI A ALEGERII

Trăim într-o lume de nesfârșite posibilități de realizare a dorințelor noastre. Întrebarea esențială este : “nesfârșite” înseamnă infinite sau este doar un termen idealistic folosit într-un context utopic? Teoretic, prima abordare este reală și poate fi aplicată omenirii în ansamblu, pe o perioadă nedeterminată de timp, dar în practică, privind din perspectiva individului observăm că este adevărat contrariul.

Ca individ, eu mă mișc într-un spațiu limitat, între niște granițe implacabile impuse de timp, și am ceva resurse disponibile. Dar nu sunt doar un individ oarecare din mediul natural, m-am despartit și de plantă și de animal tocmai prin faptul că sunt dotat cu o rațiune complexă. Astfel îmi satisfac nevoile folosindu-mi îndeosebi creierul, poate că el poate fi asemănat prin rădăcina plantei. O plantă are nevoie de pământ și soare, animalul are nevoie de pământ, soare... Este un adevăr banal, la îndemână oricui, care definește cel mai bine acest concept esențial în economie, raritatea. Omul este dotat cu dorințe...

Ceea ce diferențiază omul în mod esențial de animal este imensa sa capacitate de adaptare. Încă din era primitivă, datorită condițiilor de mediu omul a fost nevoit să și schimbe habitatul, să caute scăpare în alte locuri presupuse sau să moară. Susținerea vieții este însă o axioma în mediul natural, așa că omul a luat cunoștința cu spații mult sub așteptările sale, și a fost obligat să se descurce cu ce i s-a dat. Nu putea alerga la nesfârșit căutând Raiul din care fusese izgonit... Astfel ca individ, eu mă mișc într-un spațiu limitat, între niște granițe implacabile impuse de timp, și am ceva resurse disponibile. Și principala caracteristică a acestor resurse este raritatea. Aceasta înseamnă că eu, ca orice altă persoană, vreau mai mult decât natura îmi poate oferi în mod liber și eu pot realiza prin forțe primare proprii.

Așadar, există anumite condiții care ne limitează posibilitatea de acțiune, și în condițiile în care este necesar să ne adaptăm ne folosim doar de resursele pe care le avem la îndemână, ajungând astfel la alegere. Principiul după care are loc alegerea este: să obții mai mult făcând mai puțin, maximizează realizarea dorințelor minimizând resursele folosite.

Poate părea ciudat, dar a alege nu este un lucru ușor când trăiești într-o astfel de lume... poate dimpotrivă este cel mai dificil având de-a face atât de mult cu viața de zi cu zi... Și cel mai bun argument în favoarea dificultății extraordinare în decizie este tocmai faptul că o întreagă știință, economia s-a dezvoltat pe baza acestui concept, teorii și legi au fost deduse și puse în aplicare pentru a se ajunge la ceea ce este azi lumea.

**Alegerea** este astfel un proces complex și eu îl percep ca având *două părți interdependente*:

- *o parte internă*, existența în psihicul individului care face alegerea
- *o parte materială*, parte evidentă reprezentată prin căutarea de către individ

a obiectivelor și selectarea unuia. Gândind în mod rațional, trebuie să iei mereu cele mai bune decizii, să obții profit maxim de pe urma lor. Aceasta implică în primul rând, o bună cunoaștere a propriilor nevoi, apoi stabilirea unei scheme a obiectivului potrivit situației. Alegerea este dinamică, astfel prin etape, după ce a fost depășită faza internă, se trece în exterior, căutându-se soluții.

În continuare îmi voi prezenta opiniile cu privire la cei doi pași ai alegerii, încercând să răspund la întrebările:

1. *Ce este o dorință, este aceasta statică sau dinamică, toate dorințele sunt la fel?*
2. *Privind în afară, vei găsi soluția cea mai potrivită pentru a-mi satisface nevoia? Ce fac dacă nu găsesc nici o soluție? Și dacă găsesc mai multe, pe care o voi alege?*
3. *Care este interconexiunea dintre cele două segmente ale alegerii? Cât de important este momentul în care îmi voi satisface o dorință, ținând cont de evoluția sa?*

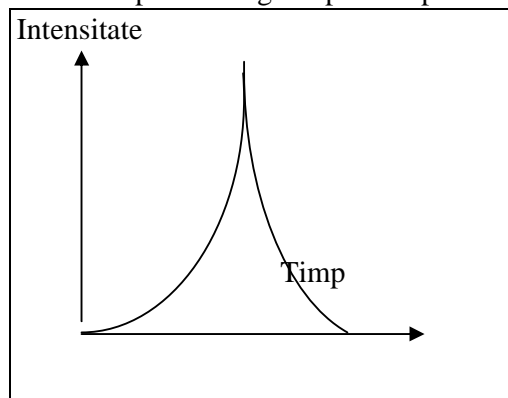
### 1. *Ce este o dorință?*

Cred că toată lumea înțelege ce este aceasta, întrucât viața noastră este o lungă succesiune de dorințe. Din momentul în care ne naștem până în ziua morții dorim lucruri. Copilul nou-născut vrea să fie spălat, învelit în scutece curate, hrănit la fiecare câteva ore, are nevoie de căldură și protecție. Nu doar copiii mici ci oricine are nevoie de căldură, hrană, băutura, haine, protecție etc. Acestea sunt doar nevoile de bază necesare pentru a ne menține sănătoși. Pe lângă aceste nevoi primare există milioane de alte lucruri pe care toți le dorim, acestea nefiind esențiale sunt însă parte din civilizația în care am fost născuți, cum ar fi tacâmurile, vesela, serviciile

de transport, periua de dinti, televizorul, radioul, cartile, revistele. Acestea din urma sunt, cred, lucruri elaborate care evolueaza in acelasi ritm cu care civilizatia se transforma, si nu raman constante. La polul opus stau dorintele elementare care au ramas mereu aceleasi, concretizate in lupta pentru viata si dragoste, poate lupta pentru mentinerea continuitatii speciei sau cea avand ca scop atingerea apogeului spiritual...

*Este aceasta statica sau dinamica?*

In mod sigur, dorintele nu sunt statice ci dinamice : se nasc, evolueaza, ating un punct de intensitate maxima si apoi se sting. Se poate reprezenta grafic, dupa cum urmeaza:



Axa orizontala reprezinta axa timpului, precizandu-se momentul evoluția dorinței pana la dispariție.

Acesta este cazul unei dorințe pure, neinfluențate de factori externi. Observam simetria sa, ea apărând și dispărând în același mod, procesul fiind evident la nivelul subconștientului, parți din acesta neajungând niciodată la nivelul conștient. Oricum mintea umana ramane inca un mister pentru mulți dintre noi și chiar psihologia găsește greu răspunsul la multe întrebări. Dar, ca economiști, sau viitori economiști este suficient să înțelegem această dinamică, să “furam” de la psihologie metodele de a defini și de a găsi elementele principale ale dorinței : inițierea, apogeul și finalul.

*Reacioneaza toate la fel?*

Da, cu toate că nu pare evident acest lucru, toate dorințele trec prin cele trei puncte principale. Când ne confruntăm cu o dorință ar trebui să o tratăm ca pe un element dinamic, să stabilim caracteristica sa de creștere și cea de scădere, apoi să apreciem care este punctul de inițiere și celelalte în funcție de caz.

*Cat de multe sunt?*

Foarte greu de apreciat, dar în mod sigur sunt foarte multe, toate într-o singură minte, dacă vorbim la nivel individual sau toate într-o singură societate dacă privim în ansamblu. Anterior, am trasat un grafic, unul extrem de simplu pentru o dorință liberă, lăsată să evolueze fără a fi influențată. Există totuși o problemă, cea a timpului, care o influențează inevitabil. Nu putem aștepta ca nevoia să dispară pur și simplu, întrucât ne confruntăm cu o multitudine de nevoi pe plan conștient, iar subconștientul nu ar fi capabil să le suporte singur. Așadar intervenim în această evoluție, încercând să scurtăm procesul, să stingem nevoia cât mai rapid. Și reușim acest lucru de cele mai multe ori.

Trebuințele sunt complexe și nelimitate ca număr, și astfel niciodată nu pot fi satisfăcute complet.

Acestea se împart în mai multe categorii :

- trebuințe primare** sunt cele innascute, de tip biologic, fiziologic, alimentar, de mișcare, de relaxare;
- trebuințe secundare** formate de-a lungul timpului și care au rolul de a asigura integritatea psihică și socială a individului. Ele cuprind : trebuințe materiale, locuința, confort; trebuințe spirituale: educație, religie, cultură; trebuințe sociale și ale timpului liber: comunicare, anturaj, lectură, corespondența, călătorii;
- trebuințe terțiare**, care includ trebuințele de lux;
- trebuințe cuaternare**: legate de mediul inconjurator, de apărare, administrație, securitate socială.

Indiferent de natură și amplitudinea lor, trebuințele constituie motivația oricărui fapt sau oricărei activități economice și permit studierea comportamentului individual sau al colectivității. Fiecare individ astfel, indiferent dacă este producător sau consumator va căuta, prin acoperirea trebuințelor să-și maximizeze satisfacția.

După ce am constientizat dorința, trasăm în linii mari caracteristicile obiectului care poate duce la diminuarea întregii evoluții. Cu această descriere schematică în minte, pornim în căutare în exterior, observăm piața, soluțiile disponibile.

Această schemă delimitează în ordinea importanței caracteristicile obiectului. Astfel, schema nu include practic proprietățile produsului cât avantajele pe care consumatorul le va obține din utilizarea lor. Privind această schemă generală se poate înțelege comportamentul consumatorului cu privire la bunurile existente pe piață. Astfel, după cum știm, bunurile se clasifică în funcție de gradul de substituibilitate, în:

- **bunuri perfect substituibile**- in aceasta categorie intra clase de bunuri care corespund in egala masura schemei trasate, avand trasaturi asemanatoare din perspectiva consumatorului, sau mai precis, modul in care avantajele produse au con-secinte asemanatoare.

- **bunurile complementare**, cu grad de substitutie 0. Aceste bunuri se consuma impreuna in proportii fixe. Sa luam exemplul a doua bunuri X si Y, cafea si zahar. Nevoia existenta nu este una diferita pentru cafea si alta pentru zahar, ci, cele doua se combina, intrand practic in aceeasi dorinta. Schema generala pe care am trasat-o include in egala masura cafeaua si zaharul, fiind inutila o separare.

- **bunurile neutre** sunt acele bunuri de necesitate primara, probabil si datorita faptului ca nevoia lor survine cu o frecventa foarte ridicata atat in viata individului dar si in mediul social in ansamblu.

- **bunurile 'daunatoare'** - exemplul tigarilor, nevoia este si ea simtita in mod regulat, insa intervin mai ales factorii externi care inhiba aceasta nevoie, ducand astfel la o evolutie pe un timp mai mare.

Aceste scheme generale sunt in mod clar influentate de moda, societate, idei existente, civilizatie. Este foarte normal pentru ca provenim dintr-un anumit mediu am invatat concepte, si lumea noastra rationala este bazata pe lucrurile cu care am intrat in contact.

Constrangerile se aplica in primul rand dorintelor, sunt constrangeri sociale, bugetare, legate de nivelul general de dezvoltare etc. In cazul in care nivelul constrangerilor depaseste un anumit nivel N1, ma adaptez, in caz contrar se face trasarea schemei. Si schemei i se aplica constrangeri, aceleasi, daca nivelul constrangerilor este cuprins in intervalul (N2, N1) ma adaptez sau inovez. Daca nivelul constrangerii este sub N2, trec la alegerea propriu-zisa.

## 2. *Voi găsi soluția potrivita pentru a-mi satisface dorința?*

Probabil ca da. Trăim totuși într-o lume bogata, deși limitata. Acest concept de “lume bogata” poate fi interpretat greșit, se poate crede ca are de-a face cu milionari, dar nu este nici o legătura de tipul acesta. Bogatia la care mă refer este reprezentata de abundenta de bunuri si servicii. In momentul in care o data la 30 s o mașina iese de pe linia de producție, când pâinea aburind este mereu in vânzare atunci se poate vorbi de bogatie. Când ne permitem sa facem o injecție împotriva unei boli ca tetanosul si apoi sa aruncam acul pentru a preveni o ulterioara folosire a sa, pentru ca sunt inca multe altele, aceasta înseamnă bogatia. Intelegem mai bine conceptul făcând comparația între doua tari cum ar fi Statele Unite, putere economica de rang prim si o tara din Africa, subdezvoltata, Malawi de exemplu. Un turist care dorește un bun oarecare de consum, de exemplu o ciocolata, si dispune de bugetul necesar cumpărării lui, pus in doua situații diferite va putea explica diferența. Aflat in Statele Unite va fi suficient sa se oprească la primul supermarket, si nu numai ca va găsi ciocolata, dar va găsi zeci de sortimente. Insa aflat in Malawi, dorința sa poate fi apreciata ca fiind lux, si in nici un caz, daca va găsi, nu va fi pus in situația de a se confrunta cu mai multe sortimente. Privit in ansamblu, trăim într-o lume bogata, avem deci posibilitatea de a găsi obiecte in conformitate cu schema trasata anterior.

*Dar, ce fac daca nu găsesc nici o soluție disponibilă?*

Alternativele in acest caz sunt:

a) mă adaptez, accept ideea ca nu pot sa acționez asupra evoluției in timp a nevoii, îmi arunc dorința in subconștient lăsând-o sa-si trăiască viata, chiar daca este foarte dificil. Este foarte probabil ca dorința aceasta va produce multe neintelegeri, dând naștere la alte dorințe, printr-un fel de fragmentare. Aceasta teorie ar putea sa explice efectul de Fata Morgana.

Sa presupunem ca avem o anumita dorința, notata ca A fara soluție. Trimisa in subconștient, se va fragmenta într-o multitudine de alte dorințe B, C, D, E etc. Voi satisface dorința B, insa in mod normal, nu voi ajunge la rezultatul căutat, fiind doar primul pas in procesul complex de satisfacere a dorinței A. Acelasi lucru se întâmpla si in pașii ulteriori cu dorințele C, D, E etc. pana când voi ajunge la rezultatul așteptat. Din păcate acest proces va lua o mulțime de timp si efort si poate ca ar fi fost mai simplu sa caut direct soluția pentru A, de unul singur, cu propriile forte.

b) In acest fel ajungem la cea de-a doua alternativa. Lupta pentru a găsi soluția potrivita. Aceasta cere abilitați antreprenoriale, cu care nu este înzestrat oricine. Aceasta alternativa este punctul de plecare pentru inovatie, ceva nou, ceva mai bun care va rezolva problema existenta in mod conștient pentru antreprenor, dar in mod inconștient pentru multe alte persoane. Aceasta este o metoda de a ajunge la soluții simple pentru probleme

mari- mari pentru ca sunt existente in subconștientul multor persoane fiind fragmentata si astfel multiplicata. Poate fi dedusa ecuația :

$P = N \cdot A^\circ$  unde P reprezintă intensitate problemei in ansamblu,  
N este numărul de persoane având problema,  
iar  $A^\circ$  este numărul mediu de fragmente.

Așadar antreprenorul inovator este cel care a constientizat problema proprie, cu o anumita valoare la nivel individual, problema insa mult mai intensa la nivel global. Găsind soluția pentru problema proprie, o va putea pune in aplicare la nivel global, cu rezultat satisfăcător, ajungând astfel sa rezolve cu o soluție individuala, probleme de intensitate globala. In istoria omenirii se observa multe asemenea inovații, in toate timpurile si societatile, care au dus la bun sfarsit probleme globale, contribuind la dezvoltarea societatii in ansamblu. In concluzie, acești inovatori, care inițial nu au avut nici o soluție, deși in număr mic, sunt răspunzători de evoluția umanitatii, de nivelul actual al civilizației. Si daca ceva nu merge bine, tot ei ar trebui judecați... Glumesc acum, dar este evidenta importanta încurajării acestor capacitati antreprenoriale, inovatoare, pentru a intelege care este problema A a societatii, a macroeconomiei, si pentru a o rezolva intr-o anumita măsura.

*Daca găseșc mai multe soluții pe care o voi alege?*

Acest subiect este unul foarte important datorita implicațiilor sale directe in satisfacerea nevoilor. Avem multe exemple negative in istorie, alegeri nesăbuite care au afectat viata a milioane de oameni.

Hitler le-a oferit germanilor alternativele “ arme sau unt”. De fapt el i-a obligat pe aceștia sa aleagă armele, si timp de douăzeci de ani după aceasta au avut foarte puțin unt. In cele din urma armele s-au dovedit a fi o alegere tragica. Uniunea Sovietica a ales sa dezvolte industria grea- industriile de extracție, metalurgia, ajungând insa la un deficit enorm in ceea ce privește industria ușoara, produsele acesteia, cum ar fi imbracamintea, produsele electronice, produse de consum de orice tip.

Din aceste greșeli avem multe de invatat, trebuie sa avem in vedere conceptul de cost de oportunitate sau cost alternativ. Acesta nu reprezintă un cost monetar ci un cost de oportunitate pierduta. Înseamnă valoarea a ceea ce renunț pentru a obține o unitate in plus in producție. De exemplu, sunt pentru prima data la McDonald's si pot alege intre doua meniuri : McChicken sau McNugget având acelasi preț. Daca aleg oricare dintre ele Pierd posibilitatea de a manca si din celalalt, care este posibil sa îmi placa mai mult... sau nu... nu putem ști. Dar, in cele din urma, când alegem o alternativa nu știm niciodată daca am fi făcut mai bine daca am fi ales-o pe cealaltă, fara o analiza minuțioasa a consecințelor posibile, luând in calcul precedentele sau diverse teorii. In exemplul nostru nu este cazul, întrucât putem merge si alta data la McDonald's pentru a ne satisface curiozitatea...

Ca o lege generala, in momentul in care alegi intre doua bunuri trebuie sa te asiguri ca satisfacția obținuta de pe consumul celui ales este mai mare decât aceea pe care crezi ca ai obține-o prin cunsumul celui alt bun. Aceasta lege poate fi privita si din perspectiva producătorului, in momentul alegerii de a produce un bun, X, prețul relativ al lui X ar trebui sa fie mai mare decât costul de oportunitate al lui X. Din punct de vedere macroeconomic trebuie sa găsim soluții intre cele doua extreme. Un economist ar da un răspuns foarte precis întrebării lui Hitler cu privire la alegerea făcuta, spunând : arme si unt si nu “ sau unt” ; iar in cazul Uniunii Sovietice ar spune : industria grea si industria usoara, caci exista dorinte in ambele domenii la fel de importante intr-o evolutie corecta. Este insa prea tarziu pentru a da solutii viabile. De aceea nevoile trebuie analizate si percepute in mod larg, complex, fara a elimina pe cele care par nesemnificative.

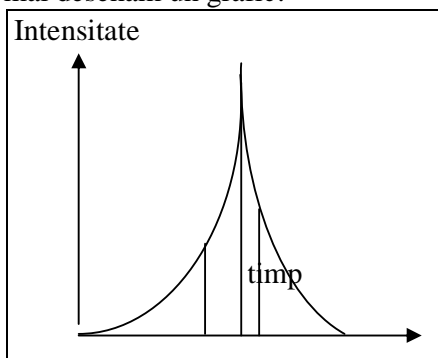
Asadar observam cat de important este momentul sincronizării, sa gasim solutii pentru probleme existente acum si nu pentru cele trecute deja. Avem dorința in interior, la un anumit nivel de evoluție, este necesar ca privirea in exterior sa se facă in momentul evoluției, si găsirea soluției sa aibă loc tot acum, pentru ca o soluție după încheierea evoluției nu mai poate avea nici un efect asupra sa. Pentru ca sa nu uitam, scopul nostru este de a scurta viata acestei dorințe.

*Cat de important este momentul in care îmi satisfac dorința?*

Este foarte important de evaluat acest moment, atât din punctul de vedere al consumatorului, cat si din punctul de vedere al producătorului. Daca o dorința îmi aparține, cum am o perioada limitata de timp disponibila, va fi in interesul meu sa o elimin cat de repede posibil. Aici se poate pune problema filozofica: pentru ce sa ne satisfacem dorintele? ..pentru a avea de-a face cu altele?... Nu intram așa in cercul vicios al dorințelor?... Asta este condiția umana, si intram fara sa vrem din momentul in care ne nastem... si poate ca esența vieții este tocmai frumusețea ceremoniei satisfacerii nevoilor de orice tip.

Mai interesant este situația în care dorința aparține altcuiva și eu sunt cel care caută soluții, și urmăresc obținerea unui beneficiu de pe urma sa. Acest lucru îl fac toți producătorii, toți cei care prestează servicii, determina o nevoie colectivă, găsesc soluții, le aplică și obțin profit de pe urma lor.

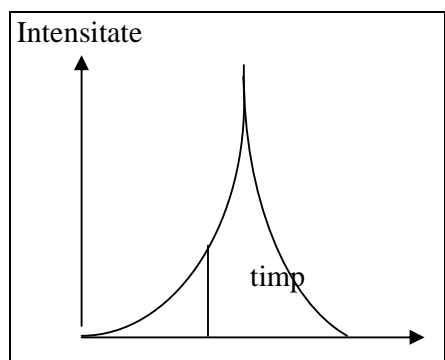
Să mai desenăm un grafic:



Aceasta este o dorință asupra căreia vom acționa. Să alegem câteva momente în timp 1, 2, 3, fiecare având puncte corespunzătoare pe curba dorinței A, B, C.

Dacă am determinat problema și avem soluția în momentul A, pentru a maximiza propriul profit, ar trebui să prezici când se va atinge punctul de intensitate maximă și să așteptăm până atunci pentru a pune în aplicare soluția. În mod normal este o competiție și astfel nu vei putea aștepta acel moment, sau nu ar fi deloc inteligent să aștepti până când punctul B este atins, pentru că s-ar putea să nu fie niciodată atins dacă altcineva rezolvă problema înaintea ta. Aceste lucruri se aplică tuturor producătorilor sau celor

care prestează servicii. Acționând în 2 vei obține cel mai mare profit posibil. În momentul în care dorința, intensitatea sa este în scădere, încă poți aplica soluția ta, dar trebuie acționat rapid și pe termen scurt, fără implicații prea mari. Observăm că peste acest grafic se suprapune cel al utilității globale.



Așadar, dacă o dorință este satisfăcută în punctul A, timpul 1, graficul dorinței se modifică, timpul de evoluție fiind 1 și nu  $t$  cum ar fi în cazul în care nu am fi intervenit. Utilitatea globală pentru timpul 1, pentru o anumită dorință este reprezentată de segmentul AB.

Producătorul are un rol esențial în determinarea nevoilor sociale la un moment dat, pe această practică se bazează realizarea profitului său. Pentru aceasta este foarte important ca acesta să înțeleagă procesul evolutiv prezentat anterior, să identifice schemele generale, sau, mai mult, pe un fond comun să-și facă produsul de o largă utilitate, incluzând o reuniune cât mai largă de scheme existente. De aici

observăm în general urmărirea realizării unui produs care să fie destinat unei categorii cât mai largi. Din acest motiv, bunurile de larg consum există într-o diversitate atât de mare, sau într-un singur bun se urmărește includerea a cât mai multe funcții. Astfel, din practică în teorie se explică caracterul schematic al modelului închipuit. Un model fix și bine determinat la origine ar pune în imposibilitate producătorul să se adreseze unui număr mare de persoane.

Este cunoscut însă faptul că de obicei, obiectele dorite au un caracter foarte bine determinat. Ne aflăm însă într-o fază repetitivă a dorinței, este clar că am intrat în contact cu obiectul dorit anterior, așadar simplul contact a fost făcut într-o fază când schematizarea a fost efectuată și alegerea deja începuse. Să luăm exemplul unui obiect vestimentar: dorința generală este îndreptată către o bluză, schema este făcută în funcție de tipul bluzei: de zi, de seară, tip material, pentru o anumită ocazie, etc. Am găsit una corespunzătoare, așadar caracteristicile obiectului deja găsit corespund cu schema făcută. În același timp nevoia este în creștere și astfel se produce alegerea efectivă a obiectului. A doua zi este posibil să nu îmi mai placă obiectul, sau să găsesc altul care îmi place mai mult. Acționez însă într-un grad când dorința nu mai este la nivelul stresant al evoluției în care eram ziua precedentă.