

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ, ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΔΙΚΑΙΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ



Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΟΥ ΑΚΕΡΛΟΦ ΓΙΑ ΤΗΝ «ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΛΕΜΟΝΙΩΝ» ΚΑΙ
ΟΙ ΠΟΙΚΙΛΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΣΤΟ ΠΕΔΙΟ ΤΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

Χριστόδουλος Ι. Κωνσταντινίδης

Επιβλέπων Καθηγητής:
Αντώνης Γ. Καραμπατζός

ΠΕΙΡΑΙΑΣ

2020

Χριστόδουλος Ι. Κωνσταντινίδης

**Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΟΥ AKERLOF ΓΙΑ ΤΗΝ “ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ
ΛΕΜΟΝΙΩΝ” ΚΑΙ ΟΙ ΠΟΙΚΙΛΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ
ΣΤΟ ΠΕΔΙΟ ΤΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ**

ΠΕΙΡΑΙΑΣ 2020

Στους γονείς μου,
ελάχιστον αντίδωρον

Παράρτημα Β: Βεβαίωση Εκπόνησης Διπλωματικής Εργασίας



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
«ΔΙΚΑΙΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ»

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, «Δίκαιο και Οικονομία» με τίτλο, "Η θεωρία του Akerlof για την «αγορά των λεμονιών» και οι ποικίλες επιπτώσεις της στο πεδίο των συναλλαγών", έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου.

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή:

Όνοματεπώνυμο: Χριστόδουλος Ι. Κωνσταντινίδης

Ημερομηνία: 30.04.2020

ΟΦΕΙΛΟΜΕΝΑ

Οι τυπικές ευχαριστίες είναι μάλλον ανεπαρκείς προς τους καθηγητές του μαθήματος «Οικονομική ανάλυση του Δικαίου», Αριστείδη Χατζή και κυρίως τον επιβλέποντα την παρούσα εργασία, Αντώνη Καραμπατζό. Το εξαιρετο ακαδημαϊκό τους ήθος, η άρτια επιστημονική τους κατάρτιση και η υποδειγματική διδασκαλία, συνέβαλαν στο άνοιγμα της σκέψης μου σε νέους δρόμους, φέρνοντας το δίκαιο και τη νομική επιστήμη από το επίπεδο της θεωρίας, στην πραγματικότητα κάθε πτυχής της ανθρώπινης δραστηριότητας. Η σύνδεση με τις άλλες κοινωνικές και πολιτικές επιστήμες, που δίνουν νέο νόημα στην εξήγηση των θεσμών και η αποκαθίλωση του νομικού φορμαλισμού, έγινε και από τους δύο διδάσκοντες κατά τρόπο άρτιο και ήταν για εμένα αποκαλυπτική, άρα συναρπαστική.

Αλλά και ειδικότερα: Το μεταπτυχιακό σεμινάριο του κ. Χατζή “Ορθολογική Επιλογή και Συμπεριφορικά Οικονομικά” στο Τμήμα Ιστορίας & Φιλοσοφίας της Επιστήμης του ΕΚΠΑ, συμπλήρωσε με τον πιο επιτυχή τρόπο τις πανεπιστημιακές παραδόσεις.

Το δε σύγγραμμα του κ. Καραμπατζού, “Ιδιωτική αυτονομία και προστασία του καταναλωτή” αποτέλεσε τον κύριο οδηγό για την συγγραφή της παρούσης και πρότυπο επιστημονικής διατριβής ως προς την μεθοδολογία και το ύφος γραφής.

Η επιτυχία τους είναι το ζητούμενο για κάθε “δάσκαλο”: Δεν με δίδαξαν, με επηρέασαν. Γι’ αυτό δεν ευχαριστώ απλώς, αλλά σίγουρα «οφείλω»!

Ευχαριστίες οφείλω και στους υπόλοιπους καθηγητές του προγράμματος αλλά και στους, συνοδοιπόρους στο ταξίδι της γνώσης, συμφοιτητές μου, ιδιαίτερα στους νεότερους. Ο διάλογος που αναπτύξαμε, οι σκέψεις και ιδέες που ανταλλάξαμε, οι προβληματισμοί που μοιραστήκαμε, ήταν παραπάνω από χρήσιμοι: Γόνιμοι και δημιουργικοί.

Τέλος ευχαριστώ τα κορίτσια μου, Κατερίνα και Μαριάνα για τον χρόνο που μου διέθεσαν και την αδιαμαρτύρητη συμπαράστασή τους στις όψιμες γνωστικές μου περιπλανήσεις.

Χ.Κ.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ	6
1. Δίκαιο και Οικονομία. Οικονομική Ανάλυση του Δικαίου	6
1.1. Το Δίκαιο ως ρυθμιστής της ανθρώπινης συμπεριφοράς.....	6
1.2. Οικονομικά: Αναζητώντας τα κίνητρα των αποφάσεων	7
1.4. Θεωρία ορθολογικής επιλογής (Rational Choice Theory)	12
1.5. Η θεωρία της περιορισμένης ορθολογικότητας: Από τους Econs στους Humans. Η συμπεριφορική προσέγγιση των οικονομικών (<i>behavioral economics</i>)	16
1.6. Λήψη αποφάσεων και επίλυση προβλημάτων: Ευρετικές μέθοδοι	19
1.7. Ανορθολογική συμπεριφορά: Γνωστικές προκαταλήψεις και αντιληπτικές πλάνες ..	21
1.7.1. Αποστροφή προς τη ζημία (loss aversion)	22
1.7.2. Το αίσθημα προσνομής - κτητικότητας (endowment effect).....	23
1.7.3. Γνωστική ασυμφωνία (cognitive dissonance).....	24
1.7.4. Η πρόσδεση στο μη ανακτήσιμο κόστος (sunk cost fallacy).....	25
1.7.6. Επικράτηση σταθμίσεων δικαιοσύνης και αμοιβαιότητας	28
1.8. Συμπεριφορική Οικονομική Ανάλυση του Δικαίου (ΣΟΑΔ).....	29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ	30
2. Η Θεωρία του Akerlof για την «Αγορά των λεμονιών»	30
2.2. Γνωρίζοντας τον συγγραφέα	31
2.3. “Η αγορά των λεμονιών: Αβεβαιότητα ποιότητας και οι μηχανισμοί της αγοράς”	35
2.3.1. Το έναυσμα.....	36
2.3.2. Ο μηχανισμός της αγοράς και το οικονομικό κόστος της ανεντιμότητας	37
2.3.4. Ασυμμετρία πληροφόρησης και νομοθετική προστασία του καταναλωτή	42
2.3.5. Η θεωρία γίνεται πράξη: “Lemon laws” στις Η.Π.Α.	44
2.3.6. Κριτική θεώρηση	45
2.4. Προστασία της αγοράς από κατάρρευση	48
2.4.1. Εγγύηση.	48
2.4.2. Σύγχρονοι πληροφοριακοί διαμεσολαβητές και πληροφοριακός κορεσμός.	50
2.4.3. Caveat emptor! Πληροφοριακή αυτοευθύνη και πληροφοριακή αυτοδιάθεση.....	51
2.4.4. Brand name.....	53
2.4.5. Επαναλαμβανόμενες συναλλαγές και Αλυσίδες σημείων πώλησης.	54
2.4.6. Πιστοποιήσεις και Αδειοδοτήσεις.	55
2.4.7. Ως εστί και ευρίσκεται: Invito beneficium non datur.	56
2.4.8. Συναλλακτικά ήθη και κανόνες κοινωνικής συμπεριφοράς.....	58
2.5. Ανάστροφο έλλειμα: Πληροφοριακή υπεροχή του καταναλωτή.....	60

2.6. Από την θεωρία...στην “πραγματική” οικονομία: Η αγορά των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων	62
2.6.1. Παθογένειες μιας “κίτρινης” αγοράς	62
2.6.2. Προσπάθειες ρύθμισης.	64
2.6.3. Μια νέα υγιής αγορά.....	65
2.6.4. Αγορά μεταχειρισμένων και συμπεριφορική οικονομική.....	66
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ	68
3. Οι ποικίλες επιπτώσεις της θεωρίας του Akerlof στο πεδίο των συναλλαγών.....	68
3.1. Με τη ματιά του συγγραφέα	68
3.1.1. Ασύμμετρη πληροφόρηση και Ασφαλιστική αγορά: Το φαινόμενο της δυσμενούς επιλογής και οι οικονομικές του επιπτώσεις.	68
3.1.2. Αγορά εργασίας και μειονότητες.	70
3.1.3. Τα κόστη της ανεντιμότητας.....	72
3.1.4. Εδραιωμένες στην εμπιστοσύνη: Αγορές χρήματος στις υπανάπτυκτες χώρες	73
3.2. Άλλες επιπτώσεις της θεωρίας στο πεδίο των συναλλαγών.....	76
3.2.1. Η μεταφορά της θεωρίας Akerlof στον έλεγχο των ΓΟΣ.....	76
3.2.2. Ασύμμετρη πληροφόρηση και χρηματιστηριακές αγορές.	79
3.2.3. Η φύση της συναλλαγής ως αιτία της ασυμμετρίας πληροφόρησης.....	81
3.2.4. Η ασύμμετρη πληροφόρηση ως αιτία ευθύνης του παραγωγού ελαττωματικών προϊόντων.....	83
3.2.5. Το δικαίωμα υπαναχωρήσεως, ανάχωμα σε σύγχρονες αγορές λεμονιών	86
3.2.6. Σύγχρονοι πληροφοριακοί διαμεσολαβητές: Χαμένοι στην μετάφραση;	88
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ.....	92
4. Προς ένα ρυθμιστικό δίκαιο, συμπεριφορικά ενήμερο	92
4.1. Ιδιωτική αυτονομία και κηδεμονισμός στο δίκαιο προστασίας του καταναλωτή	92
4.2. Από τον αυστηρό στον ήπιο κηδεμονισμό	94
4.3. “Ελευθεριακός” κηδεμονισμός: Η περί νυγμών θεωρία των Thaler/ Sunstein.....	96
4.4. Το πρότυπο της αναγκαστικής επιλογής: Ένας τρίτος δρόμος.....	102
Συμπερασματικά.....	104
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	107
ΝΟΜΟΛΟΓΙΑΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ	107
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	114
ΕΙΚΟΝΕΣ.....	121

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα μελέτη, η οποία εκπονήθηκε ως διπλωματική εργασία στο Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα *Δίκαιο και Οικονομία* του Πανεπιστημίου Πειραιώς, ασχολείται με τα συμπεράσματα του συμπεριφορικού Οικονομολόγου George Akerlof στην κλασική μελέτη του για την “Αγορά των Λεμονιών: Μηχανισμοί της αγοράς και Αβεβαιότητα Ποιότητας”, που δημοσίευσε το 1970 και για την οποία βραβεύτηκε με το βραβείο Νόμπελ το 2001.

Ο Akerlof, διαθέτοντας πνεύμα διεσδυτικό και φανερές κοινωνικές ευαισθησίες, αναδεικνύει το φαινόμενο της ασυμμετρίας πληροφόρησης και εξετάζει τις ποικίλες επιπτώσεις του στο πεδίο των συναλλαγών, καταδεικνύοντας μέσω της οικονομικής ανάλυσης πως η πληροφοριακή ανισοσθένεια ενός εκ των συμβαλλομένων αποτελεί εκ των βασικών λόγων για την αποτυχία της αγοράς, με ακραία συνέπεια ακόμη και αυτήν την κατάρρευσή της. Διαπιστώνει ότι η κατά το δυνατόν πληρέστερη και αμερόληπτη πληροφόρηση μπορεί να επιλύσει τα προβλήματα που δημιουργούνται, θωρακίζοντας τις αγοραστικές αποφάσεις και οδηγώντας σε εμπρόθετες επιλογές που εξασφαλίζουν υγιείς πρακτικές.

Όπου αυτό δεν καθίσταται δυνατόν, αναδεικνύεται η αναγκαιότητα λήψης μέτρων προς αποφυγή δυσμενών επιλογών, ενέργεια που σαφώς λειτουργεί υπέρ της προστασίας των καταναλωτικών συμφερόντων. Δικαίως λοιπόν αναγνωρίζεται η σημαντική συμβολή της εν λόγω θεωρίας στην διάπλαση της σύγχρονης νομοθεσίας προστασίας του καταναλωτή.

Παράλληλα αναδύεται ο προβληματισμός περί της κατάλληλης μορφής των επιλεκτών ρυθμιστικών κανόνων δικαίου που κινείται μεταξύ κηδεμονισμού και της ελευθερίας της ιδιωτικής βουλήσεως η οποία αποτελεί εκ των βασικών πυλώνων του Ιδιωτικού Δικαίου.

Στα πλαίσια αυτά γίνεται αναφορά στην έρευνα και τις αντίστοιχες θεωρίες της Οικονομικής Ανάλυσης του Δικαίου, με έμφαση στο πλέον σύγχρονο, ευρύτερο νομικό μεθοδολογικό ρεύμα, εκείνο της Συμπεριφορικής Οικονομικής Ανάλυσης του Δικαίου και τις πρωτότυπες και άκρως ενδιαφέρουσες προτάσεις για την καθιέρωση ενός ήπιου νομοθετικού πλαισίου, συνεπούς προς το φιλελεύθερο πνεύμα του Ιδιωτικού Δικαίου, που θα καθοδηγεί, θα διευκολύνει, χωρίς να εξαναγκάζει, την λήψη ορθολογικών αποφάσεων, συμβάλλοντας στην εξομάλυνση των συναλλακτικών σχέσεων και την αποτελεσματική και άρα καθαυτό οικονομικά αποδοτική λειτουργία της αγοράς.

Χριστόδουλος Ι. Κωνσταντινίδης

Απρίλιος 2020

ABSTRACT

This paper, prepared as a thesis in the Master's Degree in *Law and Economics* of the University of Piraeus, deals with the conclusions of the behavioral Economist George Akerlof in his classic study of "Lemons Market: Market Mechanisms and Uncertainty", first published in 1970 and for which he was awarded the Nobel Prize in 2001.

Akerlof, possessing a spirit of pervasive and obvious social sensitivities, highlights the phenomenon of information asymmetry and examines its various effects on the trading field, demonstrating through economic analysis that information mismanagement is one of the key factors in market, with extreme consequence even of its collapse. It finds that the most complete and impartial information available can solve the problems that arise, shielding purchasing decisions and leading to timely choices that ensure sound practices.

Where this is not possible, there is a need to take measures to avoid adverse choices, which clearly works to protect consumer interests. It is therefore right to acknowledge the important contribution of this theory to the shaping of modern consumer protection legislation.

At the same time, there is a growing concern about the appropriate form of selective regulatory law between paternalism and the freedom of private will, which is one of the key pillars of Private Law.

In this context, reference is made to the research and related theories of Economic Analysis of Law, with emphasis on the most up-to-date, broader legal methodological stream, that of Behavioral Economic Analysis of Law, and the original and extremely interesting proposals for establishing a coherent legal framework to the liberal spirit of Private Law that will guide, without coercion and facilitate rational decision-making, helping to normalize trade relations, and the efficient and thus cost-effective functioning of the market.

Christodoulos J. Konstantinidis

April 2020

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

«... Καταναλωτές είμαστε όλοι. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη οικονομική ομάδα, η οποία επηρεάζει αλλά και επηρεάζεται σχεδόν από κάθε δημόσια ή ιδιωτική οικονομική απόφαση. Τη μόνη σημαίνουσα οικονομική ομάδα, η οποία δεν είναι αποτελεσματικά οργανωμένη, και της οποίας οι απόψεις δεν ακούγονται..»

Με αυτά τα λόγια ο John Kennedy σε μια μνημειώδη ομιλία του στο Κογκρέσο στις 15 Μαρτίου 1962,¹ έδωσε φωνή στους καταναλωτές, την πιο σημαντική ομάδα της χώρας, που μέχρι τότε είχαν την ασθενέστερη εκπροσώπηση και καμία ουσιαστική απήχηση στη διαδικασία λήψης των πολιτικών αποφάσεων που τους αφορούσαν. Συνέχισε σκιαγραφώντας τέσσερα βασικά δικαιώματά τους: Ικανοποίηση των βασικών αναγκών, Ασφάλεια, Πληροφόρηση και Επιλογή. Μέσα από την γνώση και την συστηματική ενάσκηση αυτών των δικαιωμάτων, οι καταναλωτές όχι μόνο θωρακίζονται έναντι των κινδύνων που δημιουργούνται στο αχανές, (και πλέον παγκοσμιοποιημένο), πεδίο των συναλλαγών, αλλά μπορούν να συμβάλλουν ενεργά στην τόνωση της αγοράς και του υγιούς εμπορίου.²

Ο πρόεδρος Kennedy ήταν ο πρώτος που πυροδότησε το παγκόσμιο ενδιαφέρον και άνοιξε την συζήτηση για την **προστασία του καταναλωτή**, που έκτοτε συστηματοποιήθηκε και μέχρι σήμερα διαρκώς εξελίσσεται μέσα από, τυπικούς και άτυπους, θεσμούς. Σχηματικά ορίζεται ως το σύνολο των νόμων και οργανισμών, που σκοπό έχουν να θωρακίσουν τα καταναλωτικά δικαιώματα, καθιερώνοντας δίκαιες εμπορικές συναλλαγές, υγιή ανταγωνιστικότητα και αξιόπιστη πληροφόρηση στο χώρο της αγοράς.

Η παγκόσμια προσπάθεια για την προστασία και την προάσπιση των συμφερόντων των καταναλωτών επιβραβεύτηκε από τη Διεθνή Κοινότητα και αντικατοπτρίζεται ευρέως στις Κατευθυντήριες Αρχές που εξέδωσε η Γενική Συνέλευση του ΟΗΕ το 1985, (ψήφισμα 39/248)³, για την Προστασία των Δικαιωμάτων των Καταναλωτών.

Το εν λόγω Ψήφισμα δίνει τις γενικές κατευθύνσεις, οι οποίες περιγράφουν οκτώ θεμελιώδη δικαιώματα των καταναλωτών και έγιναν δεκτές από τις κυβερνήσεις όλων των κρατών μελών, καθώς τα δικαιώματα που οριοθέτησε ο Kennedy, συμπληρώθηκαν με ακόμη τέσσερα, το δικαίωμα για επανόρθωση/αποζημίωση, το δικαίωμα εκπροσώπησης, το δικαίωμα στην εκπαίδευση, και το δικαίωμα για ένα καθαρό περιβάλλον.

1. Η 15η Μαρτίου καθιερώθηκε το 1983 με απόφαση του κινήματος των καταναλωτών ως η *Παγκόσμια μέρα του Καταναλωτή*.

2. <https://www.jfklibrary.org/asset-viewer/archives/JFKWHA/1962/JFKWHA-080-003/JFKWHA-080-003> (Ημ. πρόσβ. 05.09.2019)

3. <http://www.un.org/esa/sustdev/sdissues/consumption/cppgoph3.htm> (Ημ. πρόσβ. 05.09.2019)

Η κατανάλωση δεν είναι μια απλή οικονομική συναλλαγή, αλλά συμπεριφορά και στάση ζωής, με πολλές και σημαντικές διαστάσεις. Διαστάσεις πρώτιστα οικονομικές, και εκ παραλλήλου κοινωνικές, περιβαλλοντικές, ηθικές, πολιτισμικές, ανθρωπιστικές, υπαρξιακές.

Ιστορικά, ο καταναλωτής ως μεμονωμένο πρόσωπο καλυπτόταν κυρίως από το δίκαιο του ανταγωνισμού και τις γενικές ρήτρες του Ιδιωτικού (Αστικού) Δικαίου. Η ανάγκη δημιουργίας ενός ιδιαίτερου κλάδου προστασίας του, αυτόνομου από το γενικό Ιδιωτικό Δίκαιο, προέκυψε μέσα από την διαλεκτική που αναπτύχθηκε μεταξύ των εμπειρικών διαγνώσεων και των δεοντολογικών εκτιμήσεων των διάφορων οικονομικών θεωριών, καθώς και μεταξύ των αντίστοιχων “τύπων” του καταναλωτή και του προμηθευτή που σχηματοποίησε η πρακτική.

Το συμπέρασμα που προέκυψε είναι ότι ο καταναλωτής αποτελεί σημείο τομής διαφόρων **άξιων προστασίας καταστάσεων**, που με την σειρά τους συγκροτούν ένα σύστημα κριτηρίων παροχής προστασίας του, με γενικούς στόχους: α) τον αυτοκαθορισμό της δικαιοπρακτικής του συμπεριφοράς β) τον σεβασμό των δικαιολογημένων προσδοκιών του και γ) την αποτελεσματική αντιμετώπιση των κινδύνων από ανασφαλή προϊόντα ή υπηρεσίες.

Η παροχή προστασίας προς τον καταναλωτή κρίνεται επιβεβλημένη καθώς οι συνθήκες της σύγχρονης αγοράς συνιστούν για τον καταναλωτή μία γενική πηγή κινδύνων, την οποία αυτός συνήθως δεν είναι σε θέση να την αποτιμήσει πλήρως, ούτε να την αποφύγει εύκολα, ούτε να την αντιμετωπίσει αποτελεσματικά και το γεγονός αυτό εκμεταλλεύονται συστηματικά προς όφελός τους οι προμηθευτές.⁴

Οι “άξιες προστασίας καταστάσεις” αυτές, δημιουργούνται κυρίως εξαιτίας μίας σειράς ειδικότερων ελλειμματικών καταστάσεων με συγκεκριμένα κοινωνικοτυπικά αποτελέσματα. Ως τέτοιες νοούνται το “**γνωσιολογικό έλλειμμα**”, το “**οργανωτικό έλλειμμα**”, το “**έλλειμμα εναλλακτικών λύσεων**” και το “**έλλειμμα ορθολογικής συμπεριφοράς**”.

Ως ειδικός κλάδος, το καινοφανές δίκαιο της προστασίας του καταναλωτή έρχεται να ρυθμίσει τις ιδιωτικού δικαίου σχέσεις μεταξύ ενός ατόμου–καταναλωτή και των επιχειρήσεων που εμπορεύονται τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους. Καλύπτει ένα ευρύ φάσμα θεμάτων, από την αξιοπιστία του προϊόντος και δικαιώματα της ιδιωτικότητας, έως τις άδικες επαγγελματικές πρακτικές, απάτες, παραπλανήσεις και άλλες αλληλεπιδράσεις του καταναλωτή με μία επιχείρηση. Μεταξύ άλλων λειτουργεί ως μέσον παρεμπόδισης της εξαπάτησης σε συμβόλαια υπηρεσιών και πωλήσεων, σε βεβαίωση απαιτήσεων, είσπραξη λογαριασμών, τιμολόγηση, αποτυχία υποσχόμενης λειτουργικότητας του προϊόντος, προσωπικά δάνεια με υψηλό ρίσκο χρεοκοπίας του δανειολήπτη και ηλεκτρονικές αγορές. Και εφόσον “**όλοι είμαστε καταναλωτές, προστασία του καταναλωτή σημαίνει προστασία της ολότητας**”. (Σταθόπουλος ΓενΕνοχΔ §1,72)

4. Βλ. Δέλλιος, Προστασία των καταναλωτών...- Τ.Ι ιδίως σ.281 επ., 311 επ., 458..

Ο εμπλουτισμός του γενικού ιδιωτικού δικαίου με το ειδικότερο δίκαιο προστασίας του καταναλωτή, βελτίωσε την αποτελεσματικότητά του, εφοδιάζοντάς το με σύγχρονο αξιολογικό υλικό και αποτρέποντας την δογματική απομόνωση και τη λειτουργική απαξίωσή του. Σήμερα πλέον θεωρείται αυτονόητη η σημασία της καταναλωτικής ταυτότητας, και το σχετικά νέο αυτό δίκαιο, διαρκώς διευρύνει το ρυθμιστικό του εύρος, παρακολουθώντας την διαρκή εξέλιξη και τις σύγχρονες μορφές της συναλλακτικής δραστηριότητας.

Από τις άξιες προστασίας καταστάσεις που προαναφέρθηκαν, εστιάζοντας στην πρώτη και κατά πολλούς κύρια, ήτοι το **γνωσιολογικό έλλειμμα**, η παρούσα μελέτη επιχειρεί να εμβαθύνει κατά το δυνατόν, (ως προς το περιορισμένο εύρος της), σε μια ειδικότερη έκφασή του, που αποτελεί η **ασύμμετρη πληροφόρηση** του καταναλωτή και εξετάζει τις σημαντικότερες από τις ποικίλες επιπτώσεις της στο πεδίο των συναλλαγών, όπως αυτές αναδείχθηκαν μέσα από το ερευνητικό έργο του συμπεριφορικού οικονομολόγου George Arthur Akerlof και διατυπώθηκαν στην, περίφημη πλέον, εργασία του για την “Αγορά των λεμονιών”, που του χάρισε το Νόμπελ Οικονομικών.

Ειδικότερα το **έλλειμμα πληροφόρησης** του ενός μέρους, δημιουργεί **διαπραγματευτική ανισοσθένεια** με αποτέλεσμα να κλονίζεται η ισορροπία της συνδιαλλαγής. Προκειμένου αυτή να αποκατασταθεί, δημιουργείται η υποχρέωση του αντισυμβαλλόμενου μέρους για την αναπλήρωση του πληροφοριακού κενού, με την παροχή τής κατά το δυνατόν πληρέστερης και ευκρινέστερης ενημέρωσης. Εάν και αυτό δεν καθίσταται εφικτό, αναγκαία παρίσταται η ρυθμιστική επέμβαση του Δικαίου, προς αποκατάσταση της διαταραχθείσης ισορροπίας, αποφυγής εκδήλωσης εντάσεων και εξισορρόπησης των αντικρουόμενων συμφερόντων.

Γενικότερα, ο ρόλος του Δικαίου και η αναγκαιότητα των παρεμβάσεων στην **ρύθμιση της οικονομικής ζωής των κοινωνιών** αποτελεί για τους θεωρητικούς του δικαίου πεδίο προβληματισμού, αλλά και έντονης συχνά αντιπαράθεσης, καθώς οι αρχές της **ιδιωτικής αυτονομίας** και της ελευθερίας των συμβάσεων που διατρέχουν το Ιδιωτικό Δίκαιο, εξασφαλίζοντας την αναγκαία προσαρμοστικότητα και εξελιξιμότητά του στο εκάστοτε κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον, φαίνεται να υποχωρούν έναντι ενός **νομικού κηδεμονισμού**, ο οποίος με χρήση κανόνων αναγκαστικού δικαίου, (υποχρεωτικής δηλαδή ισχύος), περιορίζει την δυναμική των συναλλαγών επιβάλλοντας ένα, ασφυκτικό πολλάκις, πλαίσιο λειτουργίας, που αντιστρατεύεται τις φιλελεύθερες αρχές του αυτοκαθορισμού του ατόμου και του σεβασμού της ελευθερίας των επιλογών του, [καθώς δεν περιορίζεται, ως θα όφειλε, μόνον στις περιπτώσεις εκείνες που παρίσταται ως πραγματικά αναγκαίος- όπως στις περιπτώσεις των ανηλίκων, των ψυχικά νοσούντων, ή, υπό όρους, των υπερηλίκων].

Ο **Akerlof** με την θεωρία του για την ανάδειξη της **ασύμμετρης κατανομής των πληροφοριών**, ως μιας από τις βασικότερες πηγές αδυναμίας του καταναλωτή, θεωρείται ότι συνέβαλε ουσιαδώς στην διάπλαση της σύγχρονης νομοθεσίας περί προστασίας του τελευταίου. Νομοθεσίας η οποία με εκτενή χρήση αναγκαστικού δικαίου διατάξεων εις βάρος των κανόνων ενδοτικού δικαίου, (των δυνάμενων να τροποποιηθούν από την ιδιωτική βούληση), φαίνεται να περιορίζει εν τοις πράγμασι την ελευθερία των συμβάσεων, ως έκφραση της ιδιωτικής αυτονομίας. Ο εμφανής υπερ-προστατευτισμός του νομοθέτη, ενώ παρίσταται κατ' αρχήν δικαιολογημένος, ως συνεπής με την παραδοσιακή διδασκαλία του Αστικού Δικαίου περί ανάγκης προστασίας του ασθενεστέρου μέρους, του μη ικανού να σχηματίσει υπεύθυνα και αυτόνομα την βούλησή του, είτε επειδή πάσχει από μία γνωστική ή βουλητική αδυναμία, είτε επειδή ένεκα εξωτερικών ή άλλων λόγων βρίσκεται σε διαπραγματευτικά ανίσχυρη θέση, δεν παύει να περιορίζει την ευρύτητα της οικονομικής ελευθερίας και του δικαιώματος αυτοκαθορισμού του συναλλακτικού μας βίου μέσω της λήψης, ελευθέρως και εμπροθέτως διαμορφούμενων, αποφάσεων.

Η παρούσα εργασία, φιλοδοξώντας να συμβάλλει ελαχίστως στην ανάδειξη, τόσο των αιτίων, του φαινομένου των οικονομικά ανορθολογικών ή και άλλων συναλλακτικών δυσλειτουργιών, που χρήζουν ρυθμιστικής παρεμβάσεως του Δικαίου, όσο και προτάσεων αντιμετώπισης τους, αναφέρεται στα ευρήματα των πλέον σύγχρονων επιστημονικών κλάδων, τόσο της οικονομικής όσο και της νομικής επιστήμης.

Συγκεκριμένα πραγματεύεται και επιχειρεί να συνδέσει τα ευρήματα των συμπεριφορικών οικονομικών, κλάδου που προήλθε από την διεπιστημονική ώσμωση Οικονομικών και Ψυχολογίας, με το ρυθμιστικό- κανονιστικό πεδίο που προτείνει ένα νέο νομικό μεθοδολογικό ρεύμα, αυτό της **Συμπεριφορικής Οικονομικής Ανάλυσης του Δικαίου**.

Ο σκοπός της θα έχει επιτευχθεί εάν κατορθώσει να κεντρίσει το ενδιαφέρον για την περαιτέρω διερεύνηση των σχετικών πεδίων, που πέραν του επιστημονικού, παρουσιάζουν εξαιρετικό πρακτικό ενδιαφέρον, έχοντας αποσαφηνίσει κατά το δυνατόν τις σχετικές έννοιες.

Τοπολογικά η μελέτη διαιρείται σε τέσσερα κεφάλαια:

Στο πρώτο κεφάλαιο αναλύεται η σχέση Δικαίου και Οικονομίας ως η γενεσιουργός αιτία της Οικονομικής Ανάλυσης του Δικαίου. Γίνεται εκτενής αναφορά στην Θεωρία Ορθολογικής Επιλογής, πάνω στην οποία στηρίχτηκε η νεοκλασική οικονομική σχολή και παράλληλα παρουσιάζεται η συμβολή των Συμπεριφορικών Οικονομικών, που με την ανάδειξη της περιορισμένης ορθολογικότητας των δράσεων μας, συνέβαλε ουσιαστικά στην καλύτερη κατανόηση και εξήγηση της διαδικασίας λήψης αποφάσεων και του βαθμού επηρεασμού τους από ψυχολογικές διεργασίες.

Χρησιμοποιώντας καταλλήλως τα συμπεράσματα αυτά, η καινοφανής Συμπεριφορική Οικονομική Ανάλυση του Δικαίου επιχειρεί να προσφέρει στοχευμένες λύσεις με την μορφή νομοθετικών προτάσεων και παρεμβάσεων, προσαρμοσμένων στην πραγματική συμπεριφορά των υποκειμένων του δικαίου, και όχι σε θεωρητικές κατασκευές.

Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζεται η θεωρία του George Akerlof για την ασυμμετρία πληροφόρησης, οι γενεσιουργοί λόγοι της, η κριτική και ο αντίλογος που της ασκήθηκε. Αναλύεται, το παράδειγμα της αγοράς μεταχειρισμένων αυτοκινήτων που χρησιμοποιεί ο συγγραφέας και το θεώρημα στο οποίο καταλήγει: Η επικράτηση της ασύμμετρης πληροφόρησης, αποτελεί την κύρια αιτία, που η μέση ποιότητα των προσφερόμενων εμπορευμάτων στην αγορά βαίνει διαρκώς επιδεινούμενη, δημιουργώντας μία καθοδική σπείρα, με απότοκο αποτέλεσμα ακόμη και την (θεωρητική) πιθανότητα κατάρρευσης της.

Το ενδεχόμενο αυτό απομακρύνεται με την αξιοποίηση ορισμένων αντισταθμιστικών θεσμών, απαραίτητων προκειμένου να επανέλθει η εμπιστοσύνη και να συγκρατηθεί η αγορά. Ως οι πλέον αποτελεσματικοί εμφανίζονται, η παροχή ασφάλειας και εγγυήσεων από τους πωλητές και η διάδοση έγκυρης και αντικειμενικής πληροφόρησης κυρίως μέσω των σύγχρονων πληροφοριακών διαμεσολαβητών.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρατίθενται οι επενέργειες και τα αποτελέσματα της ασύμμετρης πληροφόρησης, στο πεδίο των συναλλαγών. Χωρίζεται σε δύο μέρη: Στο πρώτο αναφέρονται οι συνέπειες που ο ίδιος ο Akerlof εξετάζει στην μελέτη του και που αναδεικνύουν ίσως με τον καλύτερο τρόπο το ευρύ του πνεύμα και το κοινωνικά προσανατολισμένο βλέμμα με το οποίο προσεγγίζει τα μακροοικονομικά θέματα. Στο δεύτερο σταχυολογούνται οι κυριότερες κατά την γνώμη μας επιπτώσεις, όπως αναδείχθηκαν μέσα από τον επιστημονικό διάλογο που ακολούθησε την δημοσίευση της μελέτης και τις αναφορές της βιβλιογραφίας.

Στο τέταρτο κεφάλαιο εξετάζονται από πλευράς δικαιοθεσίας, (*de lege ferenda*), τα σκοπιμότερα, πλέον αποτελεσματικά και κοινωνικώς αποδεκτά νομοθετικά μέτρα με αναγωγή στις νεότερες παραδοχές της Συμπεριφορικής Οικονομικής Ανάλυσης του Δικαίου.

Η εμπνευσμένη θεωρία των Thaler/ Sunstein, (Νόμπελ Οικονομικών 2017), περί **νυγμών, ήτοι παρωθήσεων** προς την λήψη ορθών ατομικά και επωφελών κοινωνικά αποφάσεων, μέσω εστιασμένων, επιλεκτικών κρατικών παρεμβάσεων, οδηγεί στην υιοθέτηση ενός ήπιου, φιλελεύθερου κηδεμονισμού, (*libertarian/soft/ weak paternalism*), ο οποίος στηρίζεται στην καθιέρωση κανόνων ενδοτικού δικαίου, με αρχιτεκτονική επιλογής και τέτοια νομοτεχνική κατάρτιση ώστε να επιτυγχάνεται ο μικρότερος δυνατός περιορισμός της ιδιωτικής αυτονομίας. Τέλος αναλύεται το **πρότυπο της αναγκαστικής επιλογής**, ως η πλέον διαφανής μορφή νυγμικής παρέμβασης, με σαφείς καθοδηγητικές στοχεύσεις και ευεργετικές συνέπειες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

1. Δίκαιο και Οικονομία. Οικονομική Ανάλυση του Δικαίου

1.1. Το Δίκαιο ως ρυθμιστής της ανθρώπινης συμπεριφοράς

Οποιοδήποτε ορισμό και αν υιοθετήσουμε για το δίκαιο⁵, λίγοι θα αμφισβητήσουν τον σκοπό του, που δεν είναι άλλος από την ρύθμιση της κοινωνίας, δηλαδή της ανθρώπινης συμπεριφοράς όπως αυτή εκδηλώνεται στις κοινωνικές σχέσεις και στην οικονομική ζωή. Βασικός στόχος του δικαίου είναι η επίτευξη, ή τουλάχιστον η διευκόλυνση, της ομαλής κοινωνικής συμβίωσης και της κοινωνικής ευημερίας.⁶

Στην θεωρία του δικαίου, την Νομική Επιστήμη, για πολύ καιρό επικράτησε ο νομικός φορμαλισμός, η αντίληψη ότι το δίκαιο αποτελεί ένα αυτόνομο κλειστό σύστημα, που περιέχει όλες τις απαραίτητες έννοιες, όλα τα αναγκαία εργαλεία, όλες τις κατάλληλες απαντήσεις, για όλα τα ζητήματα που έχουν ένα νομικό ενδιαφέρον.

Ωστόσο για να κατανοήσει κανείς το δίκαιο θα πρέπει πρώτα να κατανοήσει τις κοινωνικές συνθήκες που το περιβάλλουν και το επιβάλλουν. Η Νομική επιστήμη προκειμένου να κατορθώσει να ανταποκριθεί στην ρύθμιση της κοινωνικής ζωής, δεν μπορεί να είναι περικλειστη, αυτόνομη και αυτάρκης. Οφείλει να χρησιμοποιήσει τα πορίσματα των υπόλοιπων κοινωνικών επιστημών: της φιλοσοφίας, της ιστορίας, της κοινωνιολογίας, των πολιτικών επιστημών, της οικονομικής. Όπως ευστόχως δήλωνε ο William Rainey Harper, πρώτος πρόεδρος του Πανεπιστημίου του Σικάγο, η Νομική Σχολή του οποίου ιδρύθηκε το 1902 έχοντας σαν βασικό της στόχο “την επιστημονική μελέτη του δικαίου”, η [εκπαίδευση στη] νομική [θα πρέπει να] “περιλαμβάνει τις σχετικές επιστήμες της ιστορίας, των οικονομικών και της φιλοσοφίας – συνολικά του πεδίου που αντιμετωπίζει τον άνθρωπο ως ένα κοινωνικό ον”.⁷

5. Βλ. Γεωργιάδης, Απόστολος: Τι είναι δίκαιο, 2018 σ. 12: *Δίκαιο είναι το σύνολο των γενικών και αφηρημένων κανόνων, οι οποίοι ρυθμίζουν ετερόνομα και επιτακτικά την εξωτερική συμπεριφορά των μελών μιας κοινωνίας που είναι οργανωμένη σε κράτος*. Ρωλς, Τζών: Η Θεωρία της Δικαιοσύνης, 1971 σ. 31 επ. Σούρλας, Παύλος: Δίκαιο και Δικανική Κρίση, 2017, σ.327 επ.

6. Βλ. Χατζής, Αριστείδης: "Το Δίκαιο των Βιβλίων και το Δίκαιο της Πράξης: Το Τέλος της Αυτονομίας του Δικαίου και η Νομική Εκπαίδευση στην Ελλάδα", *Εφημερίδα Διοικητικού Δικαίου* 7(2): 250-263, 2012.

7. [Education in law] implies a scientific knowledge of law and of legal and juristic methods. These are the crystallization of ages of human progress. They cannot be understood in their entirety without a clean comprehension of the historic forces of which they are the product, and of the social environment with which we are in living contact. A scientific study of law involves the related sciences of history, economics, philosophy the whole field of man as social being". Βλ. σχετ. <http://www.law.uchicago.edu/school/history> (Ημ. πρόσβ. 05.08.2019).

1.2. Οικονομικά: Αναζητώντας τα κίνητρα των αποφάσεων

Από τη στιγμή που η αυτονομία της επιστήμης του δικαίου, που πρεσβεύει ο νομικός φορμαλισμός, δεν θεωρείται δεδομένη, το δίκαιο αντιμετωπίζεται πλέον ως ένα σύστημα “που πρέπει να κριθεί από το πόσο καταφέρνει να πετύχει τους σκοπούς του και όχι από την ομορφιά της εσωτερικής δομής, της λογικής του, του τρόπου που οι κανόνες του προκύπτουν από το δόγμα που αποτελεί τη βάση του”, όπως χαρακτηριστικά επεσήμανε ο Roscoe Pound.⁸ Στην επίτευξη αυτών των σκοπών η συμβολή των υπολοίπων κοινωνικών επιστημών είναι πολύτιμη.

Μετά από την αμφισβήτηση του νομικού φορμαλισμού στις αρχές του 20^{ου} αιώνα και μια βραχύχρονη επικράτηση του ρεύματος του Αμερικάνικου νομικού ρεαλισμού,⁹ η νομική επιστήμη γίνεται εξωστρεφής και εδραιώνει την συνεργασία με τις υπόλοιπες κοινωνικές επιστήμες, βρίσκοντας έναν απρόσμενο σύμμαχο: Την Οικονομική Επιστήμη. Η μεθοδολογία της και τα εργαλεία που χρησιμοποιεί, υιοθετούνται σταδιακά από τους νομικούς στην παραγωγή, εφαρμογή και ερμηνεία του δικαίου. Γιατί όμως ειδικά τα οικονομικά;

Η νομική, όπως και τα οικονομικά είναι κοινωνικές επιστήμες, έχουν δηλαδή ως ερευνητικό αντικείμενο την συμπεριφορά του ανθρώπου ως μέλους κοινωνικών ομάδων. Και μάλιστα είναι ειδικές κοινωνικές επιστήμες, που σημαίνει ότι δεν επιχειρούν σύλληψη της κοινωνικής συμπεριφοράς του ανθρώπου στην ολότητα της. Αντίθετα, όπως και υπόλοιπες κοινωνικές επιστήμες, ερευνούν μόνο ορισμένες, η καθεμιά, πλευρές της. Αυτό τις αναγκάζει να ακολουθούν διαφορετικές μεθοδολογικές βάσεις, γεγονός που σε πρώτη ανάγνωση φαίνεται να καθιστά μάλλον δυσχερή την συνεργασία μεταξύ τους. Ωστόσο η πραγματική κοινωνική ζωή δεν έχει χωριστούς χώρους “οικονομικής”, “κοινωνιολογικής”, “ψυχολογικής” δραστηριότητας, αλλά μια συνολική κοινωνική δράση με πολλές όψεις και στενά συνδεδεμένα και αμοιβαία επικαλυπτόμενα επίπεδα.¹⁰

8. Pound, Roscoe: Mechanical Jurisprudence, Columbia Law Review 8: 605-623, 1908. Ο Roscoe Pound υπήρξε ο μακροβιότερος κοσμήτορας στην ιστορία της Νομικής Σχολής του Harvard και ο ισχυρότερος επικριτής του νομικού φορμαλισμού που κυριάρχησε και εξακολουθεί να δεσπόζει στη νομική επιστήμη μέχρι και σήμερα. Πρόκειται για το ρεύμα που πρεσβεύει ότι το δίκαιο αποτελεί ένα αυτόνομο και αυτάρκες σύστημα. Στηρίζεται στην εννοιοκρατία υιοθετώντας μια μηχανιστική αντίληψη για την εφαρμογή και ερμηνεία του δικαίου.

9. Σύμφωνα με τους ρεαλιστές, οι δικαστές δεν αποφασίζουν εφαρμόζοντας αρχές ή κανόνες δικαίου, αλλά επενδύουν τις πολιτικές τους αποφάσεις, που εξαρτώνται από τις προκαταλήψεις και την ιδεολογία τους, με νομικίστικους συλλογισμούς. Αντίθετα, θα έπρεπε στον σχηματισμό της δικανικής τους πεποίθησης να λαμβάνουν υπόψιν τους την κοινωνική και οικονομική πραγματικότητα, ιδιαίτερα όπως αυτή περιγράφεται από την κοινωνιολογία την ψυχολογία και τα οικονομικά. Βλ. Χατζής, 2012 ο.π. σ. 742

10. Βλ. Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...- Τ.Α' σ.23 επ.

Και αν η νομική ερμηνεύει, διαπλάθει και εφαρμόζει κανόνες δικαίου επιχειρώντας να δώσει ειδικές λύσεις σε κοινωνικές διαφορές και συγκρούσεις συμφερόντων, τα οικονομικά διαχρονικά και συστηματικά ερευνούν τις λειτουργίες του οικονομικού συστήματος αρχικά, αλλά και τους προσδιοριστικούς παράγοντες της ανθρώπινης συμπεριφοράς, εντός και εκτός αγοράς, τα κίνητρα, τη λήψη αποφάσεων και συνολικά τους τρόπους και τα μέσα που επηρεάζουν την ευημερία του ανθρώπου.¹¹

Τι μπορεί λοιπόν να συνδέει την κατεξοχήν δεοντολογική, όπως η Νομική, επιστήμη, με μία καθαρά εμπειρική, οντολογική επιστήμη όπως τα Οικονομικά;

Κεντρική υπόθεση της οικονομικής επιστήμης είναι η ορθολογικότητα. Οι άνθρωποι φέρονται ορθολογικά, θέτουν στόχους και προσπαθούν να τους πετύχουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Κατά τον Richard Posner, **τα οικονομικά μελετούν τις συνέπειες της ανθρώπινης ορθολογικότητας**¹² και άρα ευρύτερα ό,τι έχει να κάνει με την ανθρώπινη επιλογή.

Και εφόσον οι άνθρωποι ενεργούν κατά κανόνα ορθολογικά, η συμπεριφορά τους είναι **προβλέψιμη** και μάλιστα κατά τρόπο γενικό και αφηρημένο, χωρίς γνώση των επιμέρους αντιλήψεων ή των ιδιαιτέρων τρόπων σκέπτεσθαι ενός εκάστου. Έτσι εάν γνωρίζουμε τους στόχους των ανθρώπων, μπορούμε όχι μόνον να ερμηνεύσουμε, (εκ των υστέρων), αλλά και να προβλέψουμε, (εκ των προτέρων), τις επιλογές τους. Οι κανόνες δικαίου θυμίζουν έτσι πολύ τους περιορισμούς, (*constraints*), της οικονομικής επιστήμης. Μπορούμε όμως να τους δούμε πολύ ευρύτερα, ως **κίνητρα** που επιχειρούν να επηρεάσουν την ανθρώπινη συμπεριφορά προς μία επιθυμητή κατεύθυνση. Όμως *σε έναν κόσμο όπου οι ορθολογικοί άνθρωποι προσαρμόζουν τις πράξεις τους στα κίνητρα που δημιουργούν οι κανόνες δικαίου, τα οικονομικά έχουν κάτι να πουν – κάτι που είναι πολύ ενδιαφέρον για την νομική επιστήμη.*¹³

11. Από τους γνωστότερους ορισμούς της Οικονομικής Επιστήμης αυτός του Lionel Robins (*The Nature and Significance of Economic Science*, 1932, σ.164) : “Οικονομική είναι η έρευνα της ανθρώπινης συμπεριφοράς ως σχέσης μεταξύ αναγκών και μέσων ικανοποίησής τους που έχουν εναλλακτικές χρήσεις” . Βλ. Γέμτος, ο.π. σ.47.

12. Βλ. Posner, Richard A.: *Economic Analysis of Law*, 8^η εκδ. 2010. Ο Posner είναι ο νομικός που έχει επηρεάσει περισσότερο από κάθε άλλον το αμερικανικό δίκαιο καθώς είναι ταυτόχρονα ο πρώτος σε αναφορές θεωρητικός του δικαίου και ο πρώτος σε παραπομπές στις αποφάσεις του ομοσπονδιακού δικαστή.

13. Βλ. Χατζής, 2012 ο.π. σ.744 επ., Καραμπατζός, *Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...* σ.18 επ.

1.3. Οικονομική Ανάλυση του Δικαίου (ΟΑΔ)

Η αξιοποίηση των οικονομικών θεωριών και αξιωμάτων από την νομική επιστήμη δημιούργησε την **Οικονομική Ανάλυση του Δικαίου**, (εφεξής **ΟΑΔ**).

Η αντιμετώπιση του δικαίου με οικονομικά εργαλεία και η εφαρμογή του οικονομικού μοντέλου στην (δεοντολογική) νομική επιστήμη, που ξεκίνησε από οικονομολόγους και νομικούς στο τέλος της δεκαετίας του 1960 στις ΗΠΑ, διεύρυνε με εντυπωσιακά αποτελέσματα τον ερευνητικό της ορίζοντα, πέρασε ως μέθοδος σκέψης στη νομολογία των αμερικανικών δικαστηρίων και σταδιακά βρήκε πρόσβαση και στην επιστήμη των ευρωπαϊκών ηπειρωτικών δικαίων.

Ο οικονομολόγος Gary W. Becker¹⁴ εφάρμοσε το οικονομικό υπόδειγμα στην οικογένεια, στο γάμο, στην εγκληματικότητα, στις φυλετικές διακρίσεις, στην εκπαίδευση και το ανθρώπινο κεφάλαιο, στην κατανάλωση ναρκωτικών, στη διαμόρφωση των προτιμήσεων. Ο Ronald Coase¹⁵ εφάρμοσε κριτήρια οικονομικής αποτελεσματικότητας στην μελέτη του εμπραγμάτου και του γειτονικού δικαίου. Ο Mancur Olson¹⁶ ανάλυσε με βάση ορθολογικές οικονομικές υποθέσεις τη λογική της συλλογικής πράξης. Ο Guido Calabresi¹⁷ χρησιμοποίησε τα οικονομικά στην μελέτη του δικαίου των αδιοπραξιών. Ο James.M. Buchanan¹⁸ εφάρμοσε αρχές μεθοδολογικού και δεοντολογικού ατομισμού για να εξηγήσει και αξιολογήσει κοινωνικούς κανόνες και θεσμούς. Στις αρχές της δεκαετίας του 1970 ο Richard Posner, τακτικός πλέον καθηγητής στη Νομική σχολή του Πανεπιστημίου του Σικάγο, δημοσιεύει το πρώτο έργο που αντιμετωπίζει το σύνολο σχεδόν του δικαίου με οικονομικά εργαλεία.

Έχοντας ως βάση την ορθολογική συμπεριφορά των κοινωνιών, η ΟΑΔ έχει ως βασική της αποστολή να προβλέψει, (*ex ante* και όχι *ex post*), τις πρακτικές επιπτώσεις των κανόνων δικαίου σε ένα κόσμο, όπου ορθολογικώς δρώντα πρόσωπα, προσαρμόζουν την συμπεριφορά τους στους κανόνες, ή απλούστερα, να προβλέψει την αντίδραση των προσώπων έναντι συγκεκριμένων νομικών ρυθμίσεων και ιδίως κυρώσεων.

14. Σημαντικότερα έργα: *The Economics of Discrimination* (1957), *Human Capital* (1964), *The Economic Approach to Human Behavior* (1976), *A Treatise on the Family* (1981), *Accounting for Tastes* (1996), *Social Economics* (2000).

15. Το άρθρο του Ronald Coase “*The Problem of Social Cost*” (1960) είναι το κείμενο με το μεγαλύτερο αριθμό αναφορών στην οικονομική αλλά και στη νομική επιστήμη. Ο Ronald Coase έλαβε το Νόμπελ στην οικονομική επιστήμη το 1991 και Gary Becker το 1992.

16. Βλ. κυρίως: *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, 1971.

17. Calabresi, Guido: *The Costs of Accidents: A Legal and Economic Analysis*, 1970.

18. Βλ. κυρίως: *The Calculus of Consent* (με G.Tullock) και (με G. Brennan) *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*, 1985.

Για τους οικονομολόγους του δικαίου, το δίκαιο δεν είναι τίποτε άλλο από μία **δομή κινήτρων**, (όπως είναι κατεξοχήν οι νομικές ρυθμίσεις ή κυρώσεις), που υποχρεώνει τα άτομα να διαμορφώσουν ανάλογα τη συμπεριφορά τους. Η ορθή αξιολόγηση των κινήτρων συμβάλλει στην δίκαιη νομοθέτηση, καθώς οι ρυθμίσεις που επιβάλλονται δεν αντιμετωπίζονται ατομικά, περιπτωσιολογικά, αλλά με γνώμονα την γενική και μακροχρόνια ισχύ των κανόνων που επιβάλλουν.

Η **ΟΑΔ** έτσι λειτουργεί διττά:

1) Δεδομένου ενός στόχου που θέτει το δίκαιο, **αξιολογεί τους νομικούς κανόνες ως προς το αν πετυχαίνουν και σε ποιο βαθμό το δεδομένο στόχο**. Επιχειρεί έτσι πρωτίστως να προβλέψει, ή άλλως, να διαπιστώσει εκ των υστέρων, την επιρροή που ασκούν στην συμπεριφορά των ατόμων οι κανόνες δικαίου.

2) **Αναζητά την λογική του κανόνα δικαίου**, (δηλαδή τον στόχο τον οποίο επιδιώκει να επιτύχει), και έτσι προτείνει μία σειρά νέων κανόνων ή μία νέα ερμηνεία των υφιστάμενων κανόνων, με σκοπό την **(οικονομική) αποτελεσματικότητα**. Ως τέτοια νοείται η επίτευξη ενός σκοπού με το λιγότερο δυνατό κόστος.

Στο χώρο του οικονομικού δικαίου, το δικαιοσύνη σύστημα, θα πρέπει, αν θέλει να είναι αποτελεσματικό να διευκολύνει την άριστη κατανομή των πόρων, δηλαδή να συμβάλει στην αύξηση της κοινωνικής ευημερίας.

Η **κανονιστική οικονομική ανάλυση του δικαίου**, (*normative law & economics*), θέτει σαν βασικό στόχο όχι την επίτευξη της **ακριβοδικίας**, (*fairness*), αλλά την **κοινωνική ευημερία** η οποία επιτυγχάνεται με την **αύξηση του πλούτου**, (*wealth maximization*) και την **αναδιανομή του**, (*distributive justice*).

Σε κλάδους του δικαίου που δεν έχουν σαν σκοπό την αύξηση της κοινωνικής ευημερίας, η ΟΑΔ, προσφέρει τα επιστημονικά εργαλεία για την αποτελεσματική επίτευξη του εκάστοτε σκοπού. Η επιτυχία της οφείλεται στο ότι προσφέρει τον αναγκαίο **εξορθολογισμό της νομοθεσίας και της απονομής δικαιοσύνης**.

Η ΟΑΔ βοηθά το νομοθέτη ή το δικαστή να κατανοήσει καλύτερα τη λειτουργία της αγοράς, έτσι ώστε από την μία πλευρά να μην την στρεβλώνει με τους κανόνες δικαίου που θέτει ή εφαρμόζει και από την άλλη να τη διορθώνει, όταν αυτό είναι αναγκαίο, με βάση τις αρχές της οικονομικής επιστήμης.

Από τα πολλά και άκρως εντυπωσιακά ευρήματα των μελετών που έγιναν με βάση την οικονομική ανάλυση του δικαίου και που αφορούν κάθε σχεδόν πτυχή της νομικά ενδιαφέρουσας ανθρώπινης δραστηριότητας, από την αξία της ζωής και τις “αθέλητες συνέπειες” των νόμων, μέχρι το οικονομικό κόστος της καθιέρωσης του αυτόματου διαζυγίου και της παρένθετης μητρότητας, κρίνουμε σκόπιμο στα πλαίσια της παρούσης να αναφερθούμε σε ένα από τα πλέον ενδεικτικά: Τα οικονομικά του εγκλήματος. Εδώ η συμβολή των εργαλείων των οικονομικών για την διαμόρφωση της αντεγκληματικής πολιτικής του κράτους και τον καθορισμό του ποινικού κολασμού, είναι τουλάχιστον διαφωτιστική.

Ο Gary Becker επιχείρησε το 1968, (*Crime and Punishment: An Economic Approach*), να υπολογίσει το προσδοκώμενο κόστος του εγκλήματος, (*expected cost of crime*). Κάνοντας χρήση οικονομικών μοντέλων κατέληξε ότι το κόστος αυτό, υπολογιζόμενο σε ημέρες φυλάκισης, προκύπτει από το παρακάτω γινόμενο: τον μέσο όρο της πραγματικά επιβαλλόμενης ποινής, επί την πιθανότητα σύλληψης, επί την πιθανότητα δίωξης, επί την πιθανότητα καταδίκης, επί το ποσοστό πραγματικής εκτέλεσης της ποινής. Αυτό ισούται με το πραγματικό κόστος ενός εγκληματία.

Χρησιμοποιώντας αυτήν την μεθοδολογία ο οικονομολόγος Morgan Reynolds, αργότερα το 1992, υπολόγισε ότι για τις Η.Π.Α., το προσδοκώμενο κόστος της διάρρηξης είναι 4,8 ημέρες φυλάκισης, της ανθρωποκτονίας με πρόθεση 1,8 χρόνια, του βιασμού 60 ημέρες, της ληστείας 23 ημέρες και της κλοπής Ι.Χ. 1,5 ημέρα!

Παρά την έλλειψη στατιστικών στοιχείων και την ελλιπή οργάνωση, μία ανάλογη έρευνα που διεξήχθη στην Ελλάδα από τον καθηγητή Αριστείδη Χατζή,¹⁸ ο οποίος με την συνεργασία εγκληματολόγων και της εισαγγελίας, διαπίστωσε ότι το έγκλημα του βιασμού τιμωρείται στην χώρα μας κατά μέσο όρο με πέντε χρόνια φυλάκισης, οι πιθανότητες σύλληψης είναι 4%, η πιθανότητα δίωξης είναι 25,6% και καταδίκης 42,6%. Η πραγματική έκτιση της ποινής για προσωρινή κάθειρξη κυμαίνεται γύρω στο 82% της επιβληθείσας ποινής. Το προσδοκώμενο κόστος του βιασμού στην Ελλάδα ήταν το 2008, μόλις 6,5 ημέρες!

Συμπερασματικά όπως εύστοχα σημειώνει ο Πέτρος Γέμτος:

Η ΟΑΔ προσφέρει στο Νομικό αυτό που έλειπε ως τώρα από την Νομική επιστήμη, μια αληθινή επιστημονική θεωρία με ακριβείς γενικούς θεωρητικούς όρους που συλλαμβάνουν το βάθος των φαινομένων, γενικές υποθέσεις υψηλού γνωστικού – πληροφοριακού η κανονιστικού – ρυθμιστικού περιεχομένου, λειτουργικά κριτήρια εφαρμογής τους σε ένα ευρύ σύνολο φαινομενικά ανόμοιων περιπτώσεων, εσωτερική συνέπεια και ενοποιητική ισχύ, που τον φέρνει σε επαφή με τις επαναστατικές εξελίξεις στη σύγχρονη επιστημονική γνώση.

18. Hatzis, Aristides N.: A Very Cheap Crime: Measuring the Expected Cost of Rape in Greece. Working Paper.2008.

1.4. Θεωρία ορθολογικής επιλογής (*Rational Choice Theory*)

“Τα οικονομικά είναι η τέχνη του να αποκομίζεις ό,τι καλύτερο μπορείς από τη ζωή”. Σε αυτόν τον αφορισμό του Τζορτζ Μπέρναρντ Σο¹⁹, βρίσκεται αποκρυσταλλωμένη η παραδοσιακή θεωρία των νεοκλασικών οικονομικών περί ορθολογικής επιλογής, η οποία εξακολουθεί να βρίσκεται στο επίκεντρο της σύγχρονης οικονομικής θεωρίας.

Η **Θεωρία της Ορθολογικής Επιλογής, (ΘΟΕ) (*Rational Choice Theory, RCT*)**, πρεσβεύει ότι τα άτομα είναι ορθολογικά, δηλαδή προσπαθούν να ικανοποιήσουν τις προτιμήσεις και τις επιθυμίες τους με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, παρά τους φυσικούς και κοινωνικούς περιορισμούς – κυρίως την αβεβαιότητα για το μέλλον.²⁰

Η έννοια της ορθολογικότητας στα οικονομικά παραπέμπει στον ιδεότυπο του “οικονομικού ανθρώπου” (*homo oeconomicus*), ο οποίος ενεργεί πάντοτε κατά τρόπο καθαρά ωφελιμιστικό και εγωιστικό, ως ορθολογικός μεγιστοποιητής των σκοπών του.²¹

Με τα χαρακτηριστικά λόγια του νομπελίστα οικονομολόγου Gary Becker²²: “Η ανθρώπινη συμπεριφορά μπορεί να ιδωθεί ως αφορώσα σε πρόσωπα τα οποία (α) μεγιστοποιούν τις ωφέλειες τους (β) επί τη βάσει ενός σταθερού συνόλου προτιμήσεων και (γ) συγκεντρώνουν την βέλτιστη ποσότητα πληροφοριών και άλλων εισροών σε πολλές διαφορετικές αγορές”.²³

Περιγράφοντας το μοντέλο του *homo oeconomicus*, ο Becker δεν φαίνεται να υιοθετεί την όντως ύπαρξη του, καθώς ένα ον με υπεράνθρωπες ικανότητες, που θα το καθιστούσαν τέρας ορθολογικότητας, ούτε υπάρχει, ούτε και είναι δυνατόν να υπάρξει. Πρόκειται για θεωρητική κατασκευή, που καίτοι απομακρυσμένη από την πραγματικότητα, δεν παύει να είναι εξαιρετικά χρήσιμη για τον σχεδιασμό πολύτιμων θεωρητικών εργαλείων από τους οικονομολόγους, ώστε να προβούν, έστω και σε αφηρημένο επίπεδο, στην κατά το δυνατόν ακριβέστερη πρόγνωση της ανθρώπινης συμπεριφοράς έναντι των μεταβολών που επισυμβαίνουν στο εξωτερικό περιβάλλον, (όπως επί παραδείγματι μία νομοθετική μεταβολή).²⁴

19. Shaw, George Bernard: *Man and Superman*, Penguin 2000 [1903].

20. Καβαλιεράκη – Φωκά, Γιούλη : *Οικονομική ψυχολογία*, 2017 σ.15 επ.

21. “...man is a rational maximizer of his ends” κατά τον R. Posner, (*Legal Theory* 1997/3,24).

22. Becker, *The Economic Approach to Human Behavior*, σ.5 επ., ιδίως 14.: “All human behavior can be viewed as involving participants who maximize their utility from a stable set of preferences and accumulate an optimal amount of information and other inputs in a variety of markets”.

23. Καραμπατζός, *Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...* σ.15 επ.

24. Βλ. και J. Rawls, *A theory of Justice*, “...a rational person is thought to have a coherent set of preferences between the options. He ranks these options according to how well they further his purposes; he follows the plan which will satisfy more of his desires rather than less...”

Σύμφωνα λοιπόν με τα ως άνω, ο άνθρωπος:

1) Είναι ορθολογικός, δηλαδή θέτει στόχους οι οποίοι έχουν σκοπό να ικανοποιήσουν τις υποκειμενικές προτιμήσεις του και με τις ενέργειές του αυτό προσπαθεί να επιτύχει.²⁵ Διαθέτει ένα ατομικό, σταθερό – ιδίως μέσα στο χρόνο-, συνεπές, μεταβατικό και πλήρες **σύστημα προτιμήσεων** (*preference system*) – οι οποίες και καθορίζονται κατά βάση από το ιστορικό των προηγούμενων επιλογών του.²⁶

Σημασία για την διάγνωση των πραγματικών προσωπικών προτιμήσεων έχουν οι λεγόμενες **αποκαλυπτόμενες προτιμήσεις**, (*revealed preferences*), αυτές δηλαδή που εκφράζονται στην αγορά μέσω των πραγματικών επιλογών ή πράξεων και όχι οι δηλώσεις για τις προτιμήσεις ή προθέσεις. Προκειμένου να τις εντοπίσουμε, οφείλουμε να παρατηρήσουμε την πραγματική αγοραστική συμπεριφορά. Οι οικονομολόγοι δεν ενδιαφέρονται τόσο για τον τρόπο που διαμορφώνονται οι επιθυμίες μας, ούτε για το ποιες από αυτές είναι οι μύχιες και ανέκφραστες, αλλά μόνον για αυτές που εκδηλώνονται με τις πράξεις μας.

2) Οι **Econs**²⁷ (*homines oeconomici* ή *REMM's*) αφορμώμενοι από καθαρά εγωιστικά κίνητρα, λειτουργούν με αυστηρή **ιδιοτέλεια** (*self-interest*) και **φιλαυτία** (*self-love*), ανεπηρέαστοι από σχετικές βουλητικές αδυναμίες, πάθη ή συναισθήματα, ενώ δεν γνωρίζουν την φιλαλληλία (αλτρουισμό), αφού ακόμη κι όταν η εξωτερική τους συμπεριφορά εμφανίζεται ως τέτοια, στηρίζεται τελικώς σε εγωιστικά κίνητρα που ικανοποιούν την ανάγκη του ατόμου για δόξα, υστεροφημία, κοινωνική αναγνώριση κ.κ.,²⁸

3) Διαθέτοντας όλες τις απαραίτητες πληροφορίες, ο ορθολογικός άνθρωπος είναι σε θέση να τις αξιολογεί, να τις επεξεργάζεται και να τις χρησιμοποιεί με τον κατάλληλο τρόπο, όπως και τα υπόλοιπα εξωτερικά ερεθίσματα, (αντιξοότητες ή απειλές), σταθμίζει δε και επιλέγει τα αποτελεσματικότερα μέσα για την επίτευξη των σκοπών που θέτει και τελικώς προκρίνει εκείνες τις ενέργειες που **μεγιστοποιούν τις ατομικές του ωφέλειες**.

25. Η σύνδεση των επιθυμιών με τις επιλογές, μέσω της λογικής, ήταν μια ιδέα την οποία πρώτος διατύπωσε ο Αριστοτέλης. Όπως έλεγε και ο David Hume (A Treatise of Human Nature, 2007 [1739]), ο λόγος είναι σκλάβος των παθών, (δηλαδή τον χρησιμοποιούμε για να ικανοποιήσουμε τις προτιμήσεις μας).βλ. Καβαλιεράκη ο.π. σ.16.

26. Elster, Jon: Ulysses and the Sirens- Studies in Rationality and Irrationality, 1998 σ.47,82,83.

27. Συνήθης σχηματική σύντμηση που αποδίδεται στον Richard Thaler για τον ιδεότυπο του *homo oeconomicus*. Αντιπαραβάλλεται με τον ανθρωπότυπο των **Humans** οι οποίοι διαβιούν στον πραγματικό κόσμο. Βλ. κατωτέρω 1.4. Συναντάται και ως REMM (Resourceful, Evaluating, Maximising Man),

28. Βλ. και Becker, The Economic Approach...σ.5 επ., ο οποίος θεωρεί τον αλτρουισμό ως μία ορθολογική συμπεριφορά που μεγιστοποιεί τις ωφέλειες για το άτομο, ενώ και σε εμάς Μαγκούτη/ Χατζής, Cogito 5/2006 θεωρούν την γνήσια αλτρουιστική συμπεριφορά ως ξένη προς την φύση του ανθρώπου και βασιζόμενη σε εγωιστικά κίνητρα.

Η θεωρία της ορθολογικής επιλογής όπως κάθε θεωρητική κατασκευή, προκειμένου να μην είναι υποκειμενιστική και ταυτολογική, υπόκειται σε κάποιους κανόνες- αρχές που εκφράζονται ως αξιώματα. Θεωρούμε ότι αξίζουν αναφοράς για την πληρέστερη κατανόησή της:

1) Το αξίωμα της **Πληρότητας** (*completeness*). Μεταξύ δύο επιλογών, θα πρέπει να επιλεγεί μία ως πλήρους αξίας, ή εάν έχουν την ίδια αξία να είναι αδιάφορη η επιλογή. Δηλαδή είτε $x > y$ είτε $x < y$ είτε $x \sim y$.

2) Το αξίωμα της **Αυτοπάθειας** (*reflexivity*). Μεταξύ δύο επιλογών που έχουν την ίδια ακριβώς αξία είναι αδιάφορο το ποια θα επιλεγεί. Και αντίστροφα: αν δεν είναι αδιάφορο τότε οι επιλογές δεν έχουν την ίδια αξία, κάποια υπερτερεί. Δηλαδή εφόσον $x = y$ τότε και $x \sim y$.

3) Το αξίωμα της **Μεταβατικότητας** (*transitivity*). Με την έννοια ότι εάν μια προτίμηση x υπερέχει μιας προτίμησης y και η y υπερέχει μιας προτίμησης z , τότε και η x θα υπερέχει της z . Δηλαδή, για κάθε 3 εναλλακτικές επιλογές x, y, z , εάν $x > y$ και $y > z$ τότε οπωσδήποτε $x > z$. Παρόμοια, εάν $x \sim y$ και $x \sim z$, τότε $x \sim z$.

4) Το αξίωμα της **Συνέχειας** (*continuity*). Οι προτιμήσεις του ορθολογικού ανθρώπου έχουν συνέχεια. Δεν υπάρχουν κενά ανάμεσά τους. Πιο γενικά Αν υπάρχουν δύο δέσμες αγαθών (x, y) και $x > y$, υπάρχει οπωσδήποτε μία τρίτη z , ώστε $x > z > y$.

5) Το αξίωμα της **Ανεξαρτησίας** (*independence*). Στην περίπτωση που υπάρχουν δύο δέσμες αγαθών με την ίδια αξία, και η μία δέσμη περιέχει περισσότερα αγαθά, τότε θα προτιμηθεί αυτή η δέσμη (για τον λόγο αυτόν το αξίωμα αυτό ονομάζεται και “αξίωμα του μη κορεσμού”). Έτσι, αν υπάρχουν δύο δέσμες αγαθών: A και B , και δύο αγαθά, x και y , τότε, αν και οι δύο δέσμες έχουν την ίδια ποσότητα του x , θα προτιμήσουμε τη δέσμη που έχει περισσότερο από το y .

6) Το αξίωμα της **Υποκατάστασης** (*substitution*). Μεταξύ δύο δεσμών αγαθών με την ίδια αξία, εάν αλλάξουν οι ποσότητες των αγαθών, (μειούμενη στην μία δέσμη και αντιστοίχως αυξανόμενη στην άλλη), η ικανοποίηση για τον χρήστη παραμένει η ίδια. Βέβαια αυτό ισχύει μέχρι ενός σημείου, καθότι σύμφωνα με το νόμο της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας η επιπλέον μονάδα από την χρήση ενός αγαθού τείνει να μειώνει την ικανοποίηση που λαμβάνει ο χρήστης και άρα ελαττώνεται καθώς οι ποσότητες αυξάνονται.²⁹

29. Τα τέσσερα από αυτά τα αξιώματα (1,3,4,5) προτάθηκαν για πρώτη φορά από τον Ούγγρο μαθηματικό John Von Neumann και τον αυστριακό οικονομολόγο Oskar Morgenstern. Στην δεκαετία του 1930 μετανάστευσαν και οι δύο στις ΗΠΑ και στελέχωσαν το Institute of Advanced Studies του Πανεπιστημίου Princeton, (μαζί με τους Albert Einstein και Kurt Godel μεταξύ άλλων). Εκεί γνωρίστηκαν, συνεργάστηκαν και έγραψαν μαζί το βιβλίο με το οποίο γεννήθηκε η θεωρία παιγνίων που δημοσιεύτηκε το 1944 : Theory of Games and Economic Behavior. Βλ. Καβαλιεράκη – Φωκά, Γιούλη : Οικονομική ψυχολογία, 2017 σ.43

Όμως ακόμη και αυτός ο ιδεατός ορθολογικός άνθρωπος, αυτός που λειτουργεί όπως περιγράψαμε προκειμένου να μεγιστοποιήσει την ωφέλειά του, βρίσκεται αντιμέτωπος με εμπόδια που θέτουν περιορισμούς στην εργώδη προσπάθειά του: **περιορισμούς εξωτερικούς και εσωτερικούς, φυσικούς και προσωπικούς.**

Οι εξωτερικοί περιορισμοί προέρχονται από την φύση και τις ανθρώπινες κοινωνίες. Οι φυσικοί περιορισμοί έχουν σαν κύρια αιτία την σπάνι των πόρων: Κυρίως του (πεπερασμένου) χρόνου, των σωματικών δυνάμεων, αντοχών και δυνατοτήτων και του περιορισμένου γνωστικού ορίζοντα.

Εξίσου σημαντικοί είναι και οι κοινωνικοί περιορισμοί με προφανέστερο τον εισοδηματικό, που φαντάζει ως ο πλέον ανυπέρβλητος, αλλά καθόλου υποδεέστερο τον θεσμικό με την ευρεία έννοια και ο οποίος περιλαμβάνει τόσο τους τυπικούς θεσμούς, τις νομικές δηλαδή ρυθμίσεις, τους κανόνες δικαίου, όσο και τους άτυπους, όπως είναι οι κανόνες κοινωνικής συμπεριφοράς.

Τέλος υπάρχουν οι προσωπικοί-εσωτερικοί περιορισμοί, η προσωπική ηθική κι ένα απροσδιόριστο γενικά σύνολο ατομικών προκαταλήψεων, ιδεολογικών ή θρησκευτικών πεποιθήσεων.

Ένας από τους σημαντικότερους περιορισμούς δεν είναι άλλος από τον γνωστικό περιορισμό της **ελλιπούς πληροφόρησης**, ο οποίος και θα μας απασχολήσει ιδιαίτερα στα πλαίσια της παρούσης. Αντιμετωπίζοντας ένα κόσμο περίπλοκο και διαρκώς μεταβαλλόμενο, το μοναδικό οπλοστάσιο που διαθέτουμε είναι οι πληροφορίες, (και μάλιστα όχι όλες, καθώς η ανθρώπινη μνήμη έχει συγκεκριμένη και πεπερασμένη για καθέναν χωρητικότητα), η γνώση που διαθέτουμε από το παρελθόν. Με αυτό το οπλοστάσιο καλούμαστε να αντιμετωπίσουμε μελλοντικά και αβέβαια γεγονότα, για άλλα εκ των οποίων διαθέτουμε αρκετά δεδομένα ώστε να μπορέσουμε να εικάσουμε τις επιπτώσεις τους επάνω μας και άλλα είναι απολύτως αδύνατον να προβλεφθούν. Η διαφορά στην ποσότητα της πληροφόρησης που διαθέτουμε οριοθετεί **τον κίνδυνο**³⁰, την πιθανότητα δηλαδή να επέλθει ζημία από μία συγκεκριμένη ενέργεια, που σε γενικές γραμμές είναι γνωστός και συγκεκριμένος, **από την αβεβαιότητα**, που είναι αδύνατον να επιμετρηθεί και παραμένει ανεπίδεκτη ασφάλισης ή άλλης καλύψεως.

30. Ο όρος δεν έχει τη σημασία που έχει και στην καθημιλουμένη, αλλά είναι ένας τεχνικός όρος οποίος αποτελεί μετάφραση της λέξης risk (αλλά δε σημαίνει απαραίτητα ρίσκο). Χρησιμοποιείται κυρίως στην ανάλυση κινδύνου (*risk analysis*) η οποία γίνεται για ασφάλειες ή επενδύσεις, αλλά αναφέρεται συχνά και στη νομική επιστήμη. Βλ. Καβαλιεράκη ο.π. σ.25

Η Θεωρία Ορθολογικής Επιλογής εστιάζει στην μεγιστοποίηση της ατομικής ωφέλειας-χρησιμότητας, η οποία υπολαμβάνεται ως ο βαθμός ευτυχίας ή ευχαρίστησης (*happiness, pleasure*), που μας προσφέρουν τα χρήματα ή εν γένει τα υλικά αγαθά, όπως πρώτος την συνέλαβε ο Ολλανδοελβετός μαθηματικός του 18^{ου} αιώνα Daniel Bernoulli και την διατύπωσε στην σπουδαιότερη μέχρι και σήμερα θεωρία των κοινωνικών επιστημών την “Θεωρία της προσδοκώμενης ωφελιμότητας/χρησιμότητας”.³¹

Κατά την προσέγγιση αυτή των νεοκλασικών οικονομικών, υφίσταται εξάλλου μία παγκόσμια συνέπεια στην συμπεριφορά των ατόμων καθώς ο προσανατολισμός τους προς την μεγιστοποίηση της ευτυχίας, διαμορφώνει έναν ενιαίο κόσμο.... “οικονομικά” πλασμένο.

1.5. Η θεωρία της περιορισμένης ορθολογικότητας: Από τους Econs στους Humans.³² Η συμπεριφορική προσέγγιση των οικονομικών (*behavioral economics*)

Στην απλουστευτική και εν πολλοίς εξισωτική άποψη περί παγκόσμιας συνέπεια στην συμπεριφορά των δρώντων της θεωρίας ορθολογικής επιλογής, ήρθε εγκαίρως να αντιταχθεί η θεωρία της **περιορισμένης ορθολογικότητας** (*bounded rationality*).

Η αντίδραση αυτή ξεκίνησε αρχικά με κάποιες αντιρρήσεις σχετικά με το αν και κατά πόσο η υπόθεση της τέλει ορθολογικότητας είναι ρεαλιστική, και κατέληξε στην καταγραφή συστηματικών λαθών στη διαδικασία λήψης αποφάσεων.

Μολονότι σκοπός των ενεργειών μας είναι η μεγιστοποίηση των ωφελειών μας, η δραστηριοποίησή στην οικονομική ζωή αποδεικνύει ότι δρούμε μόνον **περιορισμένα ορθολογικά** (*bounded rationality*), επιδεικνύουμε **περιορισμένο αυτοέλεγχο**, (*bounded self-control / willpower*), και ενεργούμε με **περιορισμένη ιδιοτέλεια**, (*bounded self-interest*), συχνά εφορμώμενοι από φιλαλέγγυα ή ακόμη και γνήσια αλτρουϊστικά ένστικτα (***The three bounds***).³³

31. Ο Bernoulli (1700-1782) συνειδητοποίησε ότι αυτό που αντικειμενικώς αποκτούμε, (πλούτος), δεν είναι το ίδιο με αυτό που υποκειμενικώς βιώνουμε ή αισθανόμαστε, (experience), όταν αποκτούμε κάτι, (ωφέλεια – χρησιμότητα). Η εξαιρετικά χρήσιμη αυτή διάκριση διευκρινίζει ότι η ωφέλεια – χρησιμότητα, αποτελεί τον βαθμό ευτυχίας – ευχαρίστησης που προκαλεί ο πλούτος. Σημασία δηλαδή δεν έχουν τα χρήματα, οι προαγωγές ή άλλες απολαύσεις per se, αλλά η υποκειμενική αίσθηση του ατόμου για την ευτυχία ή ευχαρίστηση που μπορεί να αντλείται από αυτά. Bernoulli, Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk, *Econometrica* 1954/22,23.

32. **Econs**: Οικονομικά Όντα. Πρόκειται για “θεωρητικά πλάσματα της συμπεριφορικής οικονομικής, αδιαλείπτως ορθολογικά, ιδιοτελή, με απολύτως συγκροτημένη σκέψη. Ποτέ δεν βαρυστομαχιάζουν, ουδέποτε μεθούν, πάντοτε αποταμιεύουν. Προσπαθούν να εκμεταλλεύονται τα Ανθρώπινα Όντα”.

Humans: Ανθρώπινα Όντα. “Μπερδεμένες, αβέβαιες, ξεροκέφαλες, περιστασιακά εύστροφες υπάρξεις. Έχουν περιορισμένη λογικότητα, ασθενή θέληση και σαστίζουν εύκολα”. Η σπαρταριστή περιγραφή του Thaler, (Thaler, Richard & Sunstein, Cass, R.: *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, 2008).

33. Jolls, Christine: *Behavioral Law and Economics*, 2007

Πρώτος ο Herbert Simon,³⁴ ένας κορυφαίος γνωσιακός επιστήμονας, οικονομολόγος, κοινωνιολόγος και ψυχολόγος, το 1957 στα πλαίσια της έρευνας στο χώρο της βιομηχανικής οργάνωσης, (για την οποία βραβεύτηκε με το Νόμπελ οικονομικών το 1978), διατύπωσε την άποψη ότι οι άνθρωποι δεν ενεργούν σύμφωνα με το μοντέλο της τέλει ορθολογικότητας της κυρίαρχης νεοκλασικής οικονομικής θεωρίας. Καθώς **οι γνωστικές ικανότητες τους είναι φύσει περιορισμένες**, αντιμετωπίζουν σημαντικές δυσκολίες να αντιληφθούν πλήρως τις καταστάσεις, να αναλύσουν τα δεδομένα, να θυμηθούν γεγονότα και να σχεδιάσουν λύσεις στα προβλήματά τους.

Η έλλειψη των απαραίτητων πληροφοριών ή γνώσεων για το αντικείμενο της απόφασης μας, σε συνδυασμό με τον αντικειμενικά περιορισμένο χρόνο που διαθέτουμε για τη απόκτηση, διαλογή και ικανοποιητική επεξεργασία τους, μας εμποδίζει στην επίτευξη του στόχου της μεγιστοποίησης των σκοπών μας και απλώς μας οδηγεί στην αναζήτηση ικανοποιητικών ως ένα σημείο εναλλακτικών. Στον πραγματικό κόσμο κάθε άλλο παρά σπάνιες είναι οι καταστάσεις λήψης αποφάσεων, όπου η διαθέσιμη πληροφόρηση είναι ελλιπής, αν όχι ανύπαρκτη και ο βαθμός πολυπλοκότητας υψηλός.

Ο προβληματισμός αυτός του Simon έδωσε το έναυσμα σε μια γενιά πρωτοπόρων επιστημόνων, (κυρίως Αμερικανών), από τους χώρους της γνωστικής και κοινωνικής ψυχολογίας, αλλά και της νομικής με κύριους εκπροσώπους τον *Amos Trevesky*, *Richard Thaler*, *Cass Sunstein*, (έναν από τους κορυφαίους νομικούς σήμερα στις ΗΠΑ) και *Daniel Kahneman* (ο οποίος έλαβε το 2002 το Νόμπελ οικονομικών για τις από κοινού έρευνες του με τον *Amos Trevesky*, ο οποίος είχε προαποβιώσει το 1996), αλλά και τους *George Arthur Akerlof* (επίσης Νόμπελ οικονομικών του 2001 από κοινού με τους *Michael Spence* και *Joseph Stiglitz*), *Kenneth Arrow*, *Collin Camerer*, *Matthew Robin* και πιο πρόσφατα τον *Stefano DellaVigna*, να προχωρήσουν στην ενδελεχή μελέτη της συμπεριφοράς **φωτίζοντας στον *homo oeconomicus* περισσότερο την διάσταση του *homo***.³⁵

Το έργο τους βασιζόμενο σε εργαστηριακά πειράματα αλλά και έρευνες πεδίου που διεξήγαγαν, δημιούργησε τα **συμπεριφορικά οικονομικά** (*behavioral economics*, ή *psychology and economics*, ψυχολογία και οικονομικά) και από κοινού με την **γνωστική ψυχολογία**, (*cognitive psychology*), που ασχολείται με τη μελέτη του ορθολογικού ή μη χαρακτήρα των ανθρώπινων επιλογών, αναδιοργάνωσε την κοινωνική ψυχολογία, την γνωσιακή επιστήμη, και τη μελέτη της λογικής και της ευτυχίας.

34. Simon, Herbert: *Models of Man: Social and Rational*, 1957

35. Βλ. Καραμπατζός, Αντώνης: Άποψη: Νόμπελ Οικονομικών 2017 - Η ανάδειξη του homo στον homo oeconomicus. *Καθημερινή* 16.10.2017 Διαθέσιμο σε: <https://www.kathimerini.gr/930641/article/oikonomia/die8nhs-oikonomia/apoyh-nompel-oikonomikwn-> (Ημ. πρόσβασης 28.09.2019).

Ο καινοφανής κλάδος αμφισβήτησε το νεοκλασικό πρότυπο, αναδεικνύοντας σειρά **συστηματικών σφαλμάτων, γνωστικών** αλλά και **βουλητικών** που μας εμποδίζουν να αντιλαμβανόμαστε το πραγματικό μας συμφέρον και να το μεγιστοποιούμε με τις επιλογές μας και τα οποία επαναλαμβάνονται με **προβλέψιμο τρόπο** σε συγκεκριμένες περιστάσεις.

Οι γνωστικές και βουλητικές αυτές αδυναμίες μας, οι προκαταλήψεις και υποκειμενικές αξιολογήσεις, που εμφανίζονται σταθερά και συστηματικά, δεν μας επιτρέπουν να δρούμε πάντοτε με γνώμονα την μεγιστοποίηση του ατομικού μας οφέλους ή συμφέροντος. Και βεβαίως, πέραν των ανορθολογικών αυτών φαινομένων, θα πρέπει να ληφθούν υπόψιν και οι άφευκτοι αντικειμενικοί περιορισμοί της πραγματικότητας, (*feasibility constraints*), όπως κυρίως η **περιορισμένη πληροφόρηση** και ο **περιορισμένος διαθέσιμος χρόνος ή χρήμα**.

Τα συστηματικά σφάλματα, που πλέον είναι γνωστά ως μεροληψίες–προκαταλήψεις (*errors, biases*), δεν είναι παρά συμπεριφορικές αδυναμίες ή διαταραχές.³⁶ Παρορμήσεις και κυρίως συναισθήματα όπως η αγάπη, ο φόβος ή το μίσος εξηγούν τις περισσότερες από τις περιπτώσεις στις οποίες οι άνθρωποι παρεκκλίνουν από την ορθολογικότητα.³⁷ Ως συμπεριφορικές ανωμαλίες αντιμετωπίζονται και οι ενστικτώδεις αντιδράσεις που έχουν ενσωματωθεί στον τρόπο δράσης και (κυρίως) αντίδρασής μας, μέσα από την μακράιωνη εξελικτική διαδικασία και οι οποίες αν και μας οδηγούν σε σωστές πολλές φορές αποφάσεις, συνήθως αποδίδονται σε μάλλον τυχαία συγκυρία.

Η μεθοδολογική αυτή προσέγγιση, σίγουρα κλόνισε σοβαρά το μονιστικό πρότυπο ενός καθαρά ορθολογικού *homo oeconomicus*, κυρίως στο πεδίο της οικονομικής και συναλλακτικής του συμπεριφοράς και συνέβαλε ουσιαστικά στην διατύπωση δεοντικών προτάσεων που λαμβάνουν πλέον υπόψιν την πραγματική ανθρώπινη συμπεριφορά, συνυπολογίζοντας τις ανθρώπινες αδυναμίες και τα συναισθήματα.

Ωστόσο, όπως ευστόχως διαπιστώνει ο Kahneman,³⁸ η εστίαση στα σφάλματα δεν υποβαθμίζει την ανθρώπινη νοημοσύνη, (όπως και η προσήλωση στις νόσους, δεν αρνείται την καλή υγεία). Οι παραδοχές και τα διδάγματα της συμπεριφορικής προσέγγισης συμπληρώνουν και εμπλουτίζουν την αφετηριακή θέση της ορθολογικότητας, η οποία και δεν παύει να αποτελεί την “θεωρία- πυρήνα”, (*core theory*), στην ανάλυση της ανθρώπινης συμπεριφοράς.

36. Kahneman, Daniel: Σκέψη, αργή και γρήγορη, (μτφ. Παπαδοπούλου, Β. & Μάμαλης, Α.), 2014 σ.16.

37. Η ανορθολογική συμπεριφορά έλκει την καταγωγή της από την αριστοτελική έννοια της *ακρασίας* (ακράτειας), η οποία δηλώνει την έλλειψη εγκράτειας, σύνεσης και σωφροσύνης κατά την ανθρώπινη δράση. Ο Αριστοτέλης την θεωρούσε ως ένα είδος ασθένειας της βούλησης που προσβάλλει ορισμένους ανθρώπους οι οποίοι φέρονται συστηματικά ανορθολογικά. Ομοίως ο Θουκυδίδης αναγνώριζε ότι το ανορθολογικό, (παρά λόγον), είναι άρρηκτα συνυφασμένο με την φύση των ανθρώπινων πραγμάτων και πράξεων.

38. βλ. Kahneman, ο.π. σ.17

1.6. Λήψη αποφάσεων και επίλυση προβλημάτων: Ευρετικές μέθοδοι

Οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι τεκμηρίωσαν συστηματικά σφάλματα στη σκέψη φυσιολογικών ανθρώπων και εντόπισαν τα ίχνη αυτών των σφαλμάτων στο σχέδιο του μηχανισμού της νόησης και όχι στην αλλοίωση της σκέψης λόγω του συναισθήματος. Πρόκειται δηλαδή για **ενδογενείς παράγοντες διαταραχής των προτιμήσεών** μας, οι οποίοι αντιδιαστέλλονται προς τους **εξωγενείς**, αυτούς δηλαδή που οφείλονται σε κάποια εξωτερική επιρροή ή παρέμβαση τρίτου προσώπου, (λ.χ. ενός εμπόρου-προμηθευτή) και αποτυπώνονται στις κλασσικές περιπτώσεις που παραδοσιακά απασχολούν το Αστικό Δίκαιο, όπως η εξαπάτηση, η παραπλάνηση, ο αιφνιδιασμός, η άσκηση αφόρητης πίεσης από το άλλο μέρος, η εκμετάλλευση της ανάγκης ή της απειρίας κ.ο.κ.

Η λήψη αποφάσεων είναι μία δυναμική διαδικασία κατά την οποία οι άνθρωποι προσπαθούν διαρκώς να προσαρμόζονται στο περιβάλλον γύρω τους, χρησιμοποιώντας τις διαδικασίες της μάθησης, την εφευρετικότητα και τη συνεχή εξέλιξη της σκέψης τους.

Εάν όμως υπάρχουν παράγοντες που μας εμποδίζουν να λειτουργήσουμε απολύτως ορθολογικά τότε με ποιόν τρόπο ακριβώς λειτουργούμε; Η γνωστική ψυχολογία εισήγαγε στη μελέτη της συμπεριφοράς την έννοια των **ευρετικών μεθόδων** (*heuristics*). Πρόκειται για απλούς, αυθόρμητους, εμπειρικούς νοητικούς κανόνες τους οποίους ακολουθούμε όταν καλούμαστε να πάρουμε μία απόφαση ή να επιλύσουμε ένα πρόβλημα.³⁹

Οι ευρετικές μοιάζουν με προδιατυπωμένους, πολύπλοκους αλγορίθμους, που ενεργοποιούνται κατά την πολύπλοκη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Ο Simon και οι συνεργάτες του κατασκεύασαν μοντέλα τεχνητής νοημοσύνης, στην προσπάθειά τους να δείξουν ποιους αλγόριθμους χρησιμοποιούν συστήματα που έχουν τέτοιες περιορισμένες υπολογιστικές ικανότητες, για να επιλύσουν αποτελεσματικά τα διάφορα δύσκολα προβλήματα. Παρατήρησαν επίσης το σημαντικό ρόλο, εκτός των συστημάτων αυτών, που διαδραματίζει στην λήψη αποφάσεων η δομή του περιβάλλοντος, το πλαίσιο, μέσα στο οποίο διαμορφώνεται η όποια επιλογή (*framing effect*).

Οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι Kahneman και Thaler, υιοθέτησαν μία ψυχολογική προσέγγιση ενός απλοϊκού μοντέλου δύο **γνωστικών συστημάτων** ή **συστημάτων σκέψης**,⁴⁰ που είχαν προταθεί αρχικά από τους ψυχολόγους Keith Stanovich και Richard West.⁴¹

39. βλ. Kahneman, Daniel/Trevisky, Amos: Judgment under uncertainty: Heuristics and Biases, Science, New Series, Vol. 27, 1974, pp. 1124-1131.

40. βλ. Evans, Jonathan: Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition, Annual Review of Psychology 59 2008:255,78.

41. βλ. Stanovich, Keith/ West Richard: Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate, Behavioral and Brain Sciences 23, 2000: 645-65.

Από αυτά, το Σύστημα 1 ή Αυτόματο Σύστημα είναι το **Διαισθητικό**, που λειτουργεί αυτομάτως και γρήγορα, με ελάχιστη ή καθόλου προσπάθεια και καμία αίσθηση εκουσίου ελέγχου. Το **Στοχαστικό** Σύστημα 2, αργό και ράθυμο, επιμερίζει την προσοχή στις επίμοχθες νοητικές δραστηριότητες που την απαιτούν, των πολύπλοκων υπολογισμών συμπεριλαμβανομένων. Οι λειτουργίες του συχνά σχετίζονται με υποκειμενικές εμπειρίες δράσης, επιλογής και συγκέντρωσης.⁴²

Το Σύστημα 1 είναι υπεύθυνο για τις περισσότερες αποφάσεις που παίρνουμε, γρήγορα σχεδόν αυτόματα, χωρίς την ανάγκη κατανάλωσης νοητικής ενέργειας, προσοχής και υπολογισμού. Προκειμένου όμως να μας διευκολύνει στην λήψη γρήγορων αποφάσεων αξιοποιεί, τις ευρετικές⁴³, που λειτουργούν σαν γνωστικές παρακάμψεις, οδηγώντας μας συχνά σε πλάνες ή λανθασμένες επιλογές.

Από τις ευρετικές μεθόδους οι Kahneman και Tversky κατέγραψαν τις κυριότερες:

Η Ευρετική της Αντιπροσωπευτικότητας (*representativeness*): Αφορά την τάση των ατόμων να βρίσκουν κοινά σημεία μεταξύ διαφορετικών καταστάσεων και να θεωρούν τυχαία γεγονότα ως αντιπροσωπευτικά και άρα ικανά να αποτελέσουν ασφαλή βάση για την λήψη μελλοντικών αποφάσεων. Πιθανολογούμε επί παραδείγματι, ότι κάποια μετοχή θα έχει την ίδια θετική απόδοση που εμφανίζει τελευταία και στο μέλλον, παρότι αυτό είναι μάλλον απίθανο.

Η Ευρετική της Διαθεσιμότητας (*availability*): Όταν υπολαμβάνουμε λανθασμένα τις πιθανότητες ή την συχνότητα κάποιου γεγονότος ή φαινομένου, βασιζόμενοι σε άμεσα και μεμονωμένα δεδομένα από προσωπικά μας βιώματα ή πρόσφατες εμπειρίες μας, χωρίς να λαμβάνουμε υπόψιν τους σωστούς στατιστικούς παράγοντες για την εμφάνιση παρόμοιων γεγονότων. (Ένα πρόσφατο αεροπορικό ατύχημα μας κάνει να αποφεύγουμε το αεροπλάνο παρότι γνωρίζουμε ότι στατιστικά είναι το μέσον μεταφοράς με τα λιγότερα ατυχήματα).

Η Ευρετική της Προσαρμογής (*adjustment*): Όταν αντιλαμβανόμαστε λανθασμένα τις πιθανότητες ή τη συχνότητα κάποιου γεγονότος ή φαινομένου επηρεασμένοι από ένα αυθαίρετο σημείο αναφοράς. Επί παραδείγματι η αρχική τιμή ενός προϊόντος λειτουργεί ως σημείο αναφοράς και έτσι γινόμαστε ευεπίφοροι στο να θεωρήσουμε ως τιμή ευκαιρίας μία τιμή που μας προσφέρεται ως δήθεν εκπτώτικη, ενώ δεν είναι πάρα η κανονική τιμή του προϊόντος. Τέτοιου είδους λανθασμένα συμπεράσματα και εκτιμήσεις χαρακτηρίζονται ως “επίδραση της αγκίστρωσης” (*anchoring effect*), καθώς τα σημεία αναφοράς λειτουργούν ως “άγκυρες” (*anchors*) για τις εκτιμήσεις μας.

42. βλ. Kahneman, Daniel: Σκέψη, αργή και γρήγορη ο.π. σ.39

43. Προκειμένου να γίνει περισσότερο κατανοητή η σπανίως χρησιμοποιούμενη έννοια των ευρετικών, θα τις παρομοιάζαμε με τους κοινώς λεγόμενους “τυφλοσούρτες”, αποδίδοντας το αγγλικό “rules of thumb”.

1.7. Ανορθολογική συμπεριφορά: Γνωστικές προκαταλήψεις και αντιληπτικές πλάνες

Η κρίση μας όμως, δεν διαμορφώνεται μόνο από τις ευρετικές μεθόδους. Όπως προαναφέρθηκε, κατά τη διαδικασία λήψης αποφάσεων τα άτομα παρουσιάζουν συχνά **ανορθολογικές ή και μεροληπτικές** συμπεριφορές, καθώς επηρεάζονται από το κοινωνικό τους περιβάλλον και ενδίδουν στα συναισθήματά τους, αδιαφορώντας για τις μελλοντικές συνέπειες των σημερινών ενεργειών τους. Πέφτουν συστηματικά θύματα σειράς **γνωστικών**, (*cognitive*) και **βουλητικών** (*emotional*) **αδυναμιών**⁴⁴, **σφαλμάτων και στρεβλώσεων** (*errors/biases*)⁴⁵, που επηρεάζουν καθοριστικά την συμπεριφορά τους, εμποδίζοντάς τα να ενεργούν με γνώμονα την ικανοποίηση του πραγματικού τους συμφέροντος με ορθολογικές επιλογές.

Η συστηματική καταγραφή και ταξινόμηση δεκάδων τέτοιων αποκλίσεων, κλονίζει ακόμη περισσότερο το οικοδόμημα μιας καθολικής, γενικευμένης ορθολογικότητας και **καθιστά την συμπεριφορική οικονομική το απαραίτητο πλέον συμπλήρωμα της θεωρίας ορθολογικής επιλογής** στην διερεύνηση της ανθρώπινης συμπεριφοράς. Οι συνέπειες στην αγορά αυτών των αποκλινοσών, λανθασμένων ανθρώπινων υπολογισμών, που οι οικονομολόγοι συχνά αντιπαρέρχονται ως διασκεδαστικές παραφωνίες, είναι σήμερα κεντρικό αντικείμενο μελέτης για την λήψη καλύτερων αποφάσεων στην προσωπική μας ζωή, στις επιχειρήσεις και στους κρατικούς μηχανισμούς.

Ο Kahneman δίνει ένα πολύ παραστατικό παράδειγμα αυτών των φαινομένων: “Αν συμφωνείτε με την πολιτική του Αμερικανού προέδρου, πιθανότατα θα σας αρέσει η φωνή και η εμφάνιση του επίσης. Η τάση να συμπαθούμε, (ή να αντιπαθούμε), τα πάντα σε ένα άτομο – ακόμη και εκείνα που δεν έχουμε παρατηρήσει– ονομάζεται *φαινόμενο του φωτοστέφανου*. Ο όρος χρησιμοποιείται στην ψυχολογία επί έναν αιώνα, αλλά δεν έχει εισαχθεί σε μεγάλο βαθμό στην καθημερινή γλώσσα. Αυτό είναι κρίμα, διότι το φαινόμενο του φωτοστέφανου αποτελεί εύστοχη ονομασία για τις κοινές μεροληψίες που διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση των απόψεων μας για ανθρώπους και καταστάσεις.”⁴⁶

Θεωρούμε σκόπιμο στα πλαίσια της παρούσης, να αναφερθούμε στις χαρακτηριστικότερες περιπτώσεις παρόμοιων αποκλίσεων, καθώς το μοντέλο που χρησιμοποιεί ο Akerlof, αυτό της αγοράς μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, βρίθεται παρόμοιων ευρημάτων των συμπεριφορικών οικονομικών.

44. Βλ. Shefrin, H.: *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*, 2002.

45. Βλ. Desjardins, Jeff: *Every Single Cognitive Bias in One Infographic*, 2017, <https://www.visualcapitalist.com/every-single-cognitive-bias/> (Ημερ. Πρόσβασης: 05.09.2019) Αλλά και <https://www.weforum.org/agenda/2018/12/24-cognitive-biases-that-are-warping-your-perception-of-reality?> (Ημερ. Πρόσβασης: 05.10.2019).

46. βλ. Kahneman, Daniel: *Σκέψη, αργή και γρήγορη* ο.π. σ.135.

1.7.1. Αποστρόφη προς τη ζημία (loss aversion)

Εμβαθύνοντας στους **μηχανισμούς λήψης αποφάσεων** οι Daniel Kahneman και Amos Tversky, αναζήτησαν απαντήσεις σχετικά με τους κανόνες που διέπουν τις επιλογές των ανθρώπων μεταξύ διαφόρων απλών επισφαλών προοπτικών και μεταξύ επισφαλών προοπτικών και ασφαλών εκδοχών.⁴⁷

Η κρατούσα έως τότε **Θεωρία της Προσδοκώμενης Ωφελιμότητας**, (*Expected Utility Theory-Bernoulli* βλ.αν.σ.30,) βασισμένη στο πρότυπο του ορθολογικού υποκειμένου, υποστήριζε ότι τα άτομα όταν έρχονται αντιμέτωπα με περισσότερες πιθανές επιλογές, προτιμούν εκείνη που τους αποφέρει το μεγαλύτερο αναμενόμενο όφελος, όπως αυτό προκύπτει από την χρησιμότητα, (τα κέρδη), κάθε επιλογής επί την πιθανότητα πραγματοποίησης της.⁴⁸

Εντοπίζοντας κενά στην θεωρία, οι συγγραφείς αντέταξαν την **Θεωρία της Προοπτικής**, (*Prospect Theory*)⁴⁹ η οποία ανέδειξε το **φαινόμενο της απαρέσκειας ή δυσανεξίας προς τις απώλειες**, (*loss aversion*), εξηγώντας ότι το αίσθημα απώλειας ενός αγαθού είναι μεγαλύτερο από την ευχαρίστηση του κέρδους, (ίσης αξίας), καθώς έχουμε την τάση να συσχετίζουμε την χρησιμότητα προς κάποιο σημείο αναφοράς αντί να την θεωρούμε απόλυτο μέγεθος. Επί παραδείγματι η μείωση των αποδοχών μας, (σημείου αναφοράς), κατά 10%, μας προκαλεί πολύ μεγαλύτερη δυσαρέσκεια, από την ευχαρίστηση που θα μας προκαλούσε η αύξησή τους κατά το ίδιο ποσοστό.⁵⁰

Επίσης αποκαλύφθηκε ότι προτιμούμε τη βεβαιότητα όταν πρόκειται για πιθανά κέρδη, (*risk averse over gains*), ενώ αντίθετα επιζητούμε το ρίσκο όταν πρόκειται για πιθανές απώλειες, (*risk seeking over losses*). Το φαινόμενο αυτό, που ονομάστηκε *φαινόμενο της αντανάκλασης*, (*reflection effect*), εξηγεί γιατί η πλειοψηφία των ανθρώπων προτιμά ένα βέβαιο κέρδος 1000€ σε σχέση με μία πιθανότητα 80% να κερδίσει 1500 €, παρ' ότι αναμενόμενη χρησιμότητά της δεύτερης επιλογής είναι σαφώς μεγαλύτερη ($1500 * 80\% = 1200$ €).

Στον αντίποδα του δυσανεκτικού προς τον κίνδυνο προτύπου, βρίσκονται οι **τολμηροί και φιλοκίνδυνοι**, (*risk-seeking, risk-lovers*), των οποίων η συμπεριφορά, αν και αποτελεί μάλλον την εξαίρεση στον κανόνα, παρουσιάζει εξαιρετικό ενδιαφέρον τόσο για την ανάλυση συγκεκριμένων καταναλωτικών συμπεριφορών, όσο και για την κατανόηση της ανάληψης ρίσκου από τους επιχειρηματίες, που συνιστά και τον βασικό παράγοντα επιτυχίας τους.

47. Βλ. Bell, David: Regret in Decision Making Under Uncertainty, *Operations Research*,30,1982 pp.961-81.

48. Βλ. Kahneman, Daniel: Σκέψη, αργή και γρήγορη ο.π. σ.421, 25 “ Τα σφάλματα του Bernoulli”.

49. Βλ. D. Kahneman & A. Tversky: Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, Vol.47, 1979.

50. Βλ. Rabin, Mathew: Risk Aversion and Expected-Utility Theory: A Calibration Theorem, *Econometrica* 68, 2000 pp. 1281-92.

1.7.2. Το αίσθημα προσνομής - κτητικότητας (endowment effect)

Το χαρακτηριστικότερο παράδειγμα αποστροφής προς τη ζημία αποτελεί το λεγόμενο **αίσθημα προσνομής ή κτητικότητας**, (*endowment effect*),⁵¹ το οποίο συχνά αναπτύσσουμε με ένα αντικείμενο ή δικαίωμα που **ήδη κατέχουμε**. Συνήθως το αξιολογούμε πολύ υψηλότερα από ένα όμοιο του που δεν μας ανήκει εξ αρχής και δυσκολευόμαστε να το αποχωριστούμε. Και μάλιστα το αίσθημα αυτό ενισχύεται ανάλογα με τον χρόνο κατοχής τού αγαθού. Αυτό μας οδηγεί στο να θέτουμε μια τιμή πώλησης, (*willingness to accept*), σημαντικά υψηλότερη από την τιμή αγοράς που θα ήμασταν διατεθειμένοι να καταβάλουμε, (*willingness to pay*), προκειμένου να αποκτήσουμε το ίδιο αγαθό για πρώτη φορά.⁵² Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η περίπτωση του λάτρη ενός συγκεκριμένου μουσικού συγκροτήματος, που ενώ έχει αγοράσει ένα εισιτήριο για τη συναυλία του 40 €, αρνείται την πρόταση κάποιου τρίτου να το πουλήσει ακόμη και για 100 €, ποσό που δε θα ήταν διατεθειμένος να καταβάλει για να το αποκτήσει αρχικά, παρά την έντονη επιθυμία του να απολαύσει την συγκεκριμένη συναυλία.

Ο ισχυρός αυτός δεσμός που αναπτύσσουμε με τα αντικείμενα που βρίσκονται στην κατοχή μας και μάλιστα για ικανό χρόνο, αποτυπώνεται στη, γνωστή στο αστικό δίκαιο, **από διαθέσεως, συναισθηματική ή ηθική αξία**, η οποία μάλιστα λαμβάνεται υπόψιν στο πλαίσιο της αποκατάστασης της ηθικής βλάβης (βλ. άρ. 299,932,59 Α.Κ.).⁵³

Το φαινόμενο της κτητικότητας υποχωρεί ή και εξασθενεί πλήρως, στους *κατ' επάγγελμα μετερχόμενους εμπορικές πράξεις*, (λόγου χάριν επαγγελματίες επενδυτές), αφού για ένα αγαθό που εμπίπτει στο αντικείμενο της επιχειρηματικής – εμπορικής τους δραστηριότητας, η ασυμμετρία μεταξύ της χαράς απόκτησης και του πόνου αποχωρισμού δεν υφίσταται.

Αντιθέτως εμφανίζεται ενισχυμένο σε περιπτώσεις επαναδιαπραγμάτευσης αρχικών συμβατικών όρων, καθώς η αρχική νομική θέση του διαπραγματευόμενου λειτουργεί ως σημείο αναφοράς, (*reference point*), όπως εξάλλου συμβαίνει και με τα περισσότερα μη φύσει εμπορεύσιμα, (*non-tradeables*) αγαθά ή δικαιώματα, εν αντιθέσει με τα προς ανταλλαγή προορισμένα.

51. βλ. Knetsh, Jack: The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves, *American Economic Review* 79, 1989 pp.1277-84.

52. βλ. Plott, Charles & Zeiler, Kathryn: The Willingness to Pay- Willingness to Accept Gap, the “Endowment Effect”, Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations, *American Economic Review* 95, 2005 pp.530-45.

53. Αξίζει πιστεύουμε να αναφερθεί αυτούσια η καταπληκτική διατύπωση του Oliver Wendell Holmes: “*It is in the nature of a man’s mind. A thing which you enjoyed and used as your own for a long time, whether property or opinion, takes root in your being and cannot be torn away without your resenting the act and trying to defend yourself, however you came by it.*” Holmes, Oliver Wendell: *The Path of the Law*, Harv. L.R. 1897/10,462. Καραμπατζός, ο.π. σ.35-36.

1.7.3. Γνωστική ασυμφωνία (cognitive dissonance)

Η θωράκιση της ατομικής μας ιδιοσυστασίας με βάση υπάρχουσες και κυρίως αποκρυσταλλωμένες ιδέες, απόψεις ή πεποιθήσεις μας και η άρνησή μας να αποδεχθούμε νέες πληροφορίες και να προσαρμοστούμε στα νέα δεδομένα μιας κατάστασης, ατομικά, αλλά πολύ συχνά και συλλογικά, δημιουργούν το φαινόμενο της **γνωστικής ασυμφωνίας** (*cognitive dissonance*).⁵⁴ Η ασυμφωνία αυτή μας προκαλεί ένα αίσθημα έντονης δυσαρέσκειας, με αποτέλεσμα να αποφεύγουμε με κάθε τρόπο να συμφιλιωθούμε με τη νέα πραγματικότητα, ή να προσλαμβάνουμε επιλεκτικά μόνον νέες πληροφορίες, (κυρίως αυτές που μας είναι αρεστές), παραβλέποντας ή υποτιμώντας εκείνες που έρχονται σε αντίθεση ή διαψεύδουν τις μέχρι τώρα πεποιθήσεις και εκτιμήσεις μας.

Η ιδιότυπη αυτή αντίσταση στην αποδοχή της νέας πραγματικότητας, εξηγείται ψυχολογικά καθώς η διαδικασία διαμόρφωσης “βολικών” προτιμήσεων, (*adaptive preference formation*)⁵⁵, βοηθάει το άτομο να ξεπεράσει τραυματικές εμπειρίες αποτυχίας από την επίτευξη κάποιου στόχου, ιδίως μάλιστα σε περιπτώσεις που τον αξιολογούσε ως κάτι υπέρτερο. Ο Αισώπειος μύθος των σταφυλιών που η αλεπού έκανε “κρεμαστάρια” όταν δεν κατόρθωσε να τα αποκτήσει, είναι ο πλέον παραστατικός.

Παραλλήλως θα πρέπει να αναγνωριστεί η προαναφερθείσα “**επίδραση της αγκίστρωσης**” (*anchoring effect*), ήτοι το φαινόμενο της προσκόλλησής-αγκίστρωσης μας σε αρχικά σημεία αναφοράς, (*reference points* ή *anchors*), που λειτουργούν ως άγκυρες, κρατώντας μας καθηλωμένους στις αρχικές θέσεις μας και εμποδίζοντάς μας να μετακινηθούμε προς νέους ορίζοντες, πληροφορίας ή γνώσης που ανοίγονται μπροστά μας.

Και τα δύο, (γνωστά στον Akerlof, βλ. υπ.⁵⁴), φαινόμενα που προαναφέρθηκαν έχουν ως ψυχολογικό υπόβαθρο την **ανάγκη μας για επιβεβαίωση** (*confirmation bias*), καθώς είναι εξαιρετικά επώδυνο να βλέπουμε να καταρρέει το οικοδόμημα που έχουμε κτίσει με βάση τις αρχικές προσδοκίες, αντιλήψεις μας ή πιστεύω, από νέα δεδομένα πληροφορίες ή γνώσεις, που έρχονται να τις αμφισβητήσουν.

54. βλ. Akerlof, George: The Economic Consequences of Cognitive Dissonance, *Am.Econ.Rev.*/72,307, 1982. Festinger, Leon: A Theory of Cognitive Dissonance, 1957. Rabin, Mathew: Cognitive Dissonance and Social Change, *J.Econ. Behav. Organ.* 1994/23,178.

55. Ο Elster κάνει λόγο για “επιλεκτική έκθεση στην πληροφόρηση” (*selective exposure to information*) η οποία μας οδηγεί στην συνειδητή αυτοεξαπάτησή μας (*self-deception*) Elster, Jon: Ulysses and the Sirens- Studies in Rationality and Irrationality, 1998.

1.7.4. Η πρόσδεση στο μη ανακτήσιμο κόστος (sunk cost fallacy)

Σύμφωνα με το ορθολογικό υπόδειγμα, κυρίως όπως αυτό αναπτύχθηκε μέσα από την *θεωρία της προσδοκώμενης ωφέλειας*, (βλ. ανωτέρω υπό 1.6.1.), όταν βρισκόμαστε σε μία κατάσταση αποφάσεως, θα πρέπει να λαμβάνουμε υπόψιν μόνο τα μελλοντικά κόστη και οφέλη που προκύπτουν από την επιλογή μας. Τυχόν μη ανακτήσιμα κόστη, στα οποία έχουμε ήδη υποβληθεί και τα οποία δεν επηρεάζουν μελλοντικά κόστη ή οφέλη, δεν πρέπει κανονικά να ασκούν επιρροή στις αποφάσεις μας. Η δικαιολόγηση των προηγούμενων λαθών δεν περιλαμβάνεται στις ανησυχίες των Οικονομικών Όντων. Το παρελθόν δεν αλλάζει: *ὁ γέγονε, γέγονε*.

Αντίθετα όμως, ο κόπος, ο χρόνος και η προσπάθεια που έχουμε ήδη καταβάλει, συχνότατα μας εμποδίζουν να απεμπλακούμε από μία επένδυση, σύμβαση ή συναλλαγή, καίτοι είναι οφθαλμοφανώς ζημιογόνες και το συμφέρον μας επιτάσσει να μην συνεχίσουμε, αλλά αντιθέτως να αποδεσμευτούμε. Η δυσκολία όμως να αγνοήσουμε το κόστος στο οποίο έχουμε ήδη υποβληθεί στο παρελθόν, μας οδηγεί στο να επιτείνουμε την ζημία που έχουμε ήδη υποστεί, επιλέγοντας να συνεχίσουμε και να ολοκληρώσουμε μία συναλλαγή ή δραστηριότητα που πλέον δεν μας ικανοποιεί, (*throwing good money after bad*), ενώ κανονικά θα έπρεπε να προκρίνουμε τον περιορισμό στο μη ανακτήσιμο κόστος.⁵⁶ Πρόκειται για τον **παραλογισμό της μη ανακτήσιμης δαπάνης (sunk cost fallacy)**,⁵⁷ ένα ακριβό λάθος που παρατηρείται σε μικρές και μεγάλες αποφάσεις.

Ο εν λόγω παραλογισμός παίζει κρίσιμο ρόλο στην διαμόρφωση πολλών επιχειρηματικών αποφάσεων, καθώς εκεί το διακύβευμα είναι τόσο υψηλό, που πολλές φορές μπορεί και να οδηγήσει στην καταστροφή. Η συνέχιση ενός ζημιογόνου έργου, συχνά για να εξυπηρετηθούν προσωπικά συμφέροντα στελεχών ή των εμπνευστών μιας μη βιώσιμης ιδέας, μπορεί να οδηγήσει σε μη αναστρέψιμη ζημία. Αντίθετα, ένας οξυδερκής διαχειριστής θα αναλάβει το μέχρι τώρα κόστος, αποδεχόμενος την ευθύνη της λογοδοσίας και θα αφιερώσει την ενέργειά του και τους εναπομείναντες πόρους σε μελλοντικές αποδοτικές δράσεις.

Η λογική πλάνη της μη ανακτήσιμης δαπάνης “*κρατάει για πολύ καιρό τους ανθρώπους σε άσχημες δουλειές, δυστυχισμένους γάμους και ερευνητικά έργα με ελάχιστες ελπίδες επιτυχίας*”.⁵⁸

56. Δηλ. “να μην κλαίμε πάνω από το χυμένο γάλα” όπως σοφά παραινεί η λαϊκή θυμσοφία (ή αγγλιστί “*don’t cry over spilt milk*”) βλ. Καραμπατζός Α. Το χυμένο γάλα και η ανορθολογική επιρροή του, Η Καθημερινή (Οικονομική, της Κυριακής) 29.10.2017.

57. βλ. Arkes, Hal & Blumer, Catherine: The psychology of sunk cost, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 35(1):124-140, 1985.

58. βλ. Βλ. Kahneman, Daniel: Σκέψη, αργή και γρήγορη ο.π. σ.543.

1.7.5. Υπεραισιοδοξία (*overoptimism*) και υπερβολοειδής προεξόφληση μελλοντικών εξελίξεων (*hyperbolic discount*)

Η συστηματική υποτίμηση των κινδύνων και η υπερεκτίμηση των δυνάμεων και ικανοτήτων μας, μας οδηγεί συχνά να αναλαμβάνουμε υπερβολικές δεσμεύσεις εκτός των δυνατοτήτων μας και γενικά να λειτουργούμε με τρόπο υπερβολικά ριψοκίνδυνο, έχοντας πέσει θύματα μιας, καθαρά ανορθολογικής, **υπερβολικής αυτοπεποίθησης, υπεραισιοδοξίας** ή και **υπεραυχίας**. (*overconfidence bias, overoptimism, unrealistic optimism, illusion of control*).⁵⁹

Εδώ δεν πρόκειται για το λελογισμένο ρίσκο, η ανάληψη του οποίου οδηγεί την ανθρώπινη πρόοδο, αλλά για μια καταστροφική ελλιπή αυτοεπίγνωση και ψευδαίσθηση ελέγχου, που σε συνδυασμό με μια ανορθολογική επεξεργασία των διαθέσιμων πληροφοριών, επενεργεί κατά τέτοιο τρόπο ώστε να υποτιμούμε το ενδεχόμενο να επέλθει σε εμάς, (και όχι γενικά), ο συγκεκριμένος κίνδυνος.⁶⁰

Η υπερεκτίμηση των ικανοτήτων μας και η αντίστοιχη υποτίμηση των πιθανοτήτων να υποστούμε εμείς, ένα ατύχημα ή μία ζημία, φαίνεται να εδράζεται στην έντονη προσωπική μας ματαιοδοξία ή τους προσωπικούς μας υπολογισμούς, (*αυτοεξυπηρετική μεροληψία, self-serving bias, wishful thinking*), με αποτέλεσμα την έντονη υποβάθμιση των μακροπρόθεσμων δυσμενών συνεπειών των σημερινών επιλογών ή αποφάσεων μας, που συνδέονται με κόστη και οφέλη. Έτσι υπερεκτιμούμε μελλοντικά αποτελέσματα ως θετικά, προεξοφλώντας αντιστοίχως και μελλοντική ευνοϊκή έκβαση των υποθέσεών μας. Πρόκειται για το εξαιρετικά κρίσιμο, πρακτικά και θεωρητικά, φαινόμενο της **υπερβολοειδούς προεξόφλησης**, (*hyperbolic discount*) ή άλλως **έντονης προσκολλησεως μας στο παρόν**, (*present bias*).⁶¹

Συναφής είναι και η **προκατάληψη της αυτοεπιβεβαίωσης**, (*self-serving bias*), η οποία εκτός των ανωτέρω είναι υπεύθυνη και για την παράπλευρη συνέπεια του τονωμένου εγωϊστικού αισθήματος, που συχνά μας οδηγεί να αποδίδουμε στον εαυτό μας τα εύσημα για κάθε επιτυχία και να χρεώνουμε αντιθέτως κάθε αποτυχία στους άλλους.

59. Αυτήν τη νοητική “τύφλωση” που μας προκαλεί η υπερβολική αυτοπεποίθηση και η υπερβολική εμπιστοσύνη στις δυνάμεις μας, περιγράφει λυρικά με εξάισιο τρόπο ο μεγάλος Άγγλος ποιητής Alexander Pope:

“Of all the Causes which conspire to blind/
Man’s erring Judgment, and misguide the Mind,
/What the weak Head with strongest Byass rules,
/Is Pride, the never-failing Vice of Fools.
Whatever Nature has in Worth deny’d,
/She gives in large Recruits of needful Pride”,
An Essay on Criticism, 1709 βλ. Καραμπατζός, Α., Ιδιωτική αυτονομία...ο.π. σ.46-47.

60. βλ. χαρακτηριστικά Calabresi: The Costs of Accidents... σ.56: “Such things always happen to the other guy, and no amount of statistical information can ever convince the individual that they can happen to him”.

61. Ο όρος προκύπτει από την σχετική καμπύλη του γραφήματος που χρησιμοποιείται για να σχεδιάσει την εξήγηση του φαινομένου και της οποίας το σχήμα που προκύπτει, είναι υπερβολοειδές: παριστάνει την φθίνουσα αξία μιας μελλοντικής αμοιβής, καθώς αυξάνεται η καθυστέρηση απόλαυσής της.

Το φαινόμενο αυτό, περίπτωση ενδογενούς προτιμησησικής διαταραχής, που οφείλεται σε γνωστικό μάλλον, παρά βουλητικό, ελάττωμα θα μπορούσε να εξηγηθεί με την σχηματική παραδοχή της υπάρξεως δύο ημιαυτόνομων εαυτών στο άτομο: Ενός *διορατικού οραματιστή*, (*a far-sighted "Planner"*), και ενός *μυωπικού πράκτορα*, (*a myopic "Doer"*). Ο διορατικός εαυτός απενίζει το μελλοντικό όραμα, αλλά πρέπει να αντιμετωπίσει τα συναισθήματα, τα εμπόδια και την αδάμαστη θέληση του σημερινού δρώντος, που είναι εκτεθειμένος και έτοιμος να ενδώσει στους πειρασμούς που παρουσιάζονται.

Η ασυνεπής συμπεριφορά μέσα στον χρόνο, (*time inconsistency*), των πολλαπλών εαυτών (*multiple selves*), κλονίζει την βασική παραδοχή της θεωρίας της ορθολογικής επιλογής περί σταθερών προτιμήσεων. Νομικά κρίσιμο ζήτημα είναι το που και πότε είναι αναγκαία η επέμβαση της έννομης τάξεως προς αποκατάσταση αυτών των **προτιμησησικών διαστάσεων**, ανάμεσα στον σημερινό και τον μελλοντικό εαυτό. Κανόνες αναγκαστικού ή ενδοτικού δικαίου, (ανάλογα με την σοβαρότητα της διαταραχής), θα μπορούσαν να λειτουργήσουν υποβοηθητικά στην επιλογή του πλέον ορθολογικού εαυτού κατά την σύγκρουσή του με τον βολικό σε προτιμήσεις, επιθυμίες ή συμπεριφορές αλλά πιθανόν καταστρεπτικό σημερινό εαυτό.⁶²

Και πέραν όμως των όποιων νομικών ρυθμίσεων, αναλόγως του βαθμού πνευματικής και ηθικής συγκροτήσεως του ατόμου, στα πλαίσια ενός **αυτοκηδεμονισμού**, (*self-paternalism*), ή αυτοελέγχου, (*self-control*), πιθανή (και πολλάκις σωτήρια) είναι και η **προαυτοδέσμευσή του**, (*self-precommitment*), έναντι μελλοντικών συμπεριφορών ή αποφάσεων που ενδέχεται να αντιτίθενται στην σημερινή, αρχική και με πλήρη αυτονομία σχηματισμένη βούλησή του.

Η δέσμευση βεβαίως αυτή, δεν θα πρέπει να εκτείνεται σε βάθος χρόνου, καθότι και οι συνθήκες μεταβάλλονται, συχνά απρόβλεπτα, αλλά και το προτιμησησικό ή αξιακό σύστημά μας αλλάζει, με αποτέλεσμα την δυσαρέσκειά μας και πιθανότατα την μεταμέλεια για την αρχική ανάληψη της δικαιοπρακτικής μας δεσμεύσεως.

62. Επικαλούμενοι και πάλι την λαϊκή θυμοσοφία οι κανόνες δικαίου θα μπορούσαν να μας αποτρέψουν να αναφωνήσουμε το: " *Στερνή μου γνώση να σ' είχα πρώτα*". Κανόνες προαυτοδέσμευσης, (*self-prerecommitment*) μας αποτρέπουν από την έκθεσή μας στις συχνά καταστροφικές συνέπειες εθισμών, (τυχερών παιχνιδιών, καπνίσματος, αλκοόλ κλπ.) ή καθοδηγητικοί κανόνες μας αποτρέπουν από παράλογες οικονομικές αποφάσεις, (όπως ο υπερβολικός δανεισμός), ή μας προτρέπουν σε επωφελείς για το μέλλον μας ενέργειες, (όπως η εγγραφή σε ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα).

1.7.6. Επικράτηση σταθμίσεων δικαιοσύνης και αμοιβαιότητας

Συμπεριφορικά, μη συνεργατικά, πειράματα όπως το **παίγνιο του τελεσιγράφου** (*ultimatum bargaining game*)⁶³ ή, ακόμη εναργέστερα, το **δίλλημα του κρατουμένου- φυλακισμένου** (*prisoner's dilemma*)⁶⁴, όπου σαφώς προκρίνονται συνεργατικές συμπεριφορές, καταδεικνύουν ότι **σταθμίσεις δικαιοσύνης ή ακριβοδικίας, (fairness) και αμοιβαιότητας, (reciprocity)** και η ανάγκη για τήρηση κάποιων ευρέως αποδεκτών κανόνων κοινωνικής συμπεριφοράς, (*social norms*), υπερισχύουν συμπεριφορών προσανατολισμένων στην μεγιστοποίηση του ατομικού οφέλους, επιφέροντας ένα σοβαρό πλήγμα στις εγωιστικές –ωφελιμιστικές εκδοχές της νεοκλασικής θεωρίας περί ορθολογικής επιλογής.

Η εσωτερικοποίηση αυτών των κανόνων από τους κοινωνούς, που σχετίζεται με την επιθυμία για δίκαιη μεταχείριση και την **αποστροφή προς την ανισότητα, (inequity aversion)**, έχει ως αποτέλεσμα η παραβίασή τους να γεννά στον παραβάτη αισθήματα ενοχής, ενώ η τήρησή τους αισθήματα υπερηφάνειας και υψηλής αυτοεκτίμησης.

Η εγγενής αυτή στην ανθρώπινη φύση τάση, όπου αισθήματα αλτρουισμού ή δικαιοσύνης, αμοιβαιότητας και αλληλεγγύης κατισχύουν εγωιστικών αισθημάτων, διαδραματίζει ρόλο όχι μόνο σε ατομικό-προσωπικό επίπεδο αλλά και στο επιχειρηματικό πεδίο, κυρίως μάλιστα σε μακροχρόνιες και διαρκείς σχέσεις και συνεργασίες. Σε αντίθεση με την καθαρά ορθολογική πρόσκαιρη μεγιστοποίηση των ωφελειών της μίας πλευράς, οι σχέσεις αυτές, επενδύουν πολύ περισσότερο σε νόρμες και κανόνες που στηρίζονται στην αμοιβαία εμπιστοσύνη, την εντιμότητα και την τήρηση των συμπεφωνημένων.

63. Στο **παίγνιο του τελεσιγράφου** ζητείται η διανομή ενός ποσού που δίδεται από κάποιον τρίτο, μεταξύ δύο ατόμων, με τον όρο ο διανεμέων να μην λάβει τίποτα, εάν ο αποδέκτης αρνηθεί την προσφορά του. Προκειμένου λοιπόν ο πρώτος να διασφαλίσει το κέρδος του, συνήθως προτείνει να προσφέρει το 40-50% του προς διανομή ποσού, μολοντί ακόμη και το 1% ή και το 0,1% θα αρκούσε στον αποδέκτη, ο οποίος μην προσδοκώντας την αναπάντεχη προσφορά, ούτως ή άλλως θα ήταν κερδισμένος. Καταδεικνύεται εν προκειμένω ότι η στάθμιση δικαιοσύνης υπερισχύει της κερδοσκοπίας, καθώς έχει αποδειχθεί εκ των υστέρων ότι προσφορές έστω και 20% θα γίνονταν δεκτές και δεν θα οδηγούσαν στην λεγόμενη *αλτρουϊστική τιμωρία* τον, αισθανόμενο αδικημένο αποδέκτη.

64. Στο **δίλλημα του φυλακισμένου** επαπειλείται ο καταλογισμός ποινής σε δύο συλληφθέντες για αδίκημα, για το οποίο όμως η δικαστική αρχή δεν διαθέτει επαρκή στοιχεία. Στους κρατουμένους τίθεται εν προκειμένω η επιλογή μιας **φασουτικής συμφωνίας**: να καταδικασθούν με μειωμένη ποινή για κάποιο ελαφρύτερο αδίκημα είτε να ομολογήσουν προδίδοντας αλλήλους. Όποιος προδώσει θα απαλλαγεί, ενώ ο ένοχος θα καταδικασθεί για το πραγματικό αδίκημα που ως εικός επισύρει την βαρύτερη ποινή. Οι σχετικές εμπειρικές έρευνες καταδεικνύουν ότι οι συνεργατικές συμπεριφορές τελικά προκρίνονται παρότι η ορθολογική αντιμετώπιση θα οδηγούσε στο να καταδώσει ο ένας τον άλλον προκειμένου να απαλλαγεί. Βλ. και Παπανικολάου, Παναγιώτης: Η φασουτική συμφωνία- Δοκιμή νομικής φαντασίας 2004.

1.8. Συμπεριφορική Οικονομική Ανάλυση του Δικαίου (ΣΟΑΔ)

Τα εντυπωσιακά ευρήματα και οι υποθέσεις των συμπεριφορικών οικονομικών, πρωτίστως δε η ρεαλιστική διάγνωση περί περιορισμένης ορθολογικότητας της ανθρώπινης συμπεριφοράς, ήλθαν να κλονίσουν το οικοδόμημα της παραδοσιακής οικονομικής ανάλυσης του δικαίου και δημιούργησαν ένα νέο ρηξικέλευθο ρεύμα στο χώρο της νομικής επιστήμης, την **συμπεριφορική οικονομική ανάλυση του δικαίου** ή **συμπεριφορική οικο-νομική** (*behavioral economic analysis of law, behavioral law and economics*) (ΣΟΑΔ).⁶⁵

Παρά τις έντονες ενστάσεις των εκπροσώπων της οικονομικής ανάλυσης του δικαίου, οι οποίοι αντέτειναν ότι η ύπαρξη ορισμένων ανορθολογικών φαινομένων εξουδετερώνεται από την ορθολογικότητα που επιδεικνύει η πλειονότητα των κοινωνιών και ότι οι παρουσιαζόμενες αποκλίσεις από το πρότυπο της ορθολογικής επιλογής δεν μπορούν να αναγνωριστούν ως συστηματικές, η συμπεριφορική οικονομική ανάλυση του δικαίου στηριγμένη κυρίως σε εργαστηριακές παρατηρήσεις αλλά και έρευνες πεδίου, (*field evidence*), απέδειξε ότι οι αποκλίσεις από το ορθολογικό πρότυπο, έχουν γενικεύσιμο χαρακτήρα και άρα χρήζουν της δέουσας προσοχής και πρέπει να λαμβάνονται σοβαρά υπόψιν, ιδίως στον σχεδιασμό ρυθμιστικών μέτρων και πολιτικών.

Οι διεπιστημονικές παραδοχές της νέας αυτής τάσης, αποτέλεσμα της επιτυχούς **ώσμωσης δικαίου, οικονομικών, ψυχολογίας και γνωσιακών επιστημών**, επιχείρησαν μεταξύ άλλων να δικαιολογήσουν μία σειρά εστιασμένων κηδεμονιστικών παρεμβάσεων από τη νομική επιστήμη στην ιδιωτική αυτονομία του ατόμου, μέσω των οποίων το κράτος επιδιώκει να το προστατεύσει από τις συνέπειες των όποιων ανορθολογικών αποφάσεών του.

Η επιρροή της ΣΟΑΔ, καίτοι επεκτείνεται πλέον σε όλον σχεδόν τον χώρο του Ιδιωτικού Δικαίου, βρίσκει ιδεώδες πεδίο εφαρμογής στο δίκαιο των συμβάσεων και **ιδίως στο δίκαιο προστασίας του καταναλωτή**, καθώς η καταναλωτική διαδικασία αποτελεί προνομιακό πεδίο για την εκδήλωση συμπεριφορών που συχνά αποκλίνουν από το ορθολογικό πρότυπο.

Η σημαντικότερη όμως συμβολή όμως της συμπεριφορικής οικονομικής ανάλυσης του δικαίου, έγκειται στην αιτιολόγηση των αναγκαίων νομοθετικών παρεμβάσεων στις περιπτώσεις που μας καθιστούν άξιους προστασίας, λόγω ακριβώς των ενδογενών αλλά και εξωγενών προτιμησιακών μας διαταραχών και των αντικειμενικών περιορισμών στην δράση μας και που είναι νομικώς διαφέρουσες.

65. Βλ. Sunstein (εκδ.), *Behavioral Law and Economics* (2007). Rachlinski (εκδ.), *Behavioral Law and Economics* (2009). Zamir/Teichman(εκδ.), *Behavioral Economics and the Law* (2014). Mathis(εκδ.), *European Perspectives on Behavioral Law and Economics* (2015).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

2. Η Θεωρία του Akerlof για την «Αγορά των λεμονιών»

2.1. Η έννοια της πληροφοριακής ασυμμετρίας

Η Συμπεριφορική Οικονομική, πέραν της επισήμανσης των ανορθολογικών συμπεριφορών που επιδεικνύουμε στον συναλλακτικό μας κύκλο, και οι οποίες ερείδονται σε βουλητικές ή γνωστικές αδυναμίες, ανέδειξε και την σημασία των άφευκτων **αντικειμενικών περιορισμών** της πραγματικότητας, (*feasibility constraints*), όπως κυρίως της **περιορισμένης πληροφόρησης** και του **περιορισμένου χρόνου ή χρήματος**, που διαθέτουμε για την πραγμάτωση των επιθυμιών μας.

Ειδικότερα δε η περιορισμένη πληροφόρηση, συχνά εμφανίζεται ως **πληροφοριακή ασυμμετρία ή ασύμμετρη κατανομή των πληροφοριών**, (*information asymmetry, Informations-asymmetrie*), ως ανισομερής δηλαδή κατανομή σημαντικών πληροφοριών μεταξύ των συναλασσομένων, η οποία συνίσταται στο πρόδηλο πληροφοριακό προβάδισμα του ενός μέρους έναντι του άλλου, κατά τον κρίσιμο χρόνο της κατάρτισης μιας σύμβασης-συναλλαγής.⁶⁶

Η πληροφοριακή υπεροπλία του ενός, προξενεί **διαπραγματευτική ανισοδυναμία**, καθώς προσδίδει στον κάτοχό της πλεονεκτική θέση, την οποία συνήθως, (ή έστω συχνά), αυτός τείνει να εκμεταλλευθεί υπέρ του και εις βάρος των συμφερόντων του αντισυμβαλλομένου του. Η εμφανιζόμενη ασυμμετρία, αναφέρεται εν προκειμένω στην ανισοκατανομή των πληροφοριών, οι οποίες καθιστούν ετεροβαρή την συγκεκριμένη συναλλαγή και όχι γενικώς, ή στο άνισο πληροφοριακό ισοζύγιο, το (και) σύμφυτο με την ανθρώπινη φύση.

Το φαινόμενο, που πρώτος συνέλαβε, ο νομπελίστας οικονομολόγος George Akerlof στην, κλασική πλέον, μελέτη του για την “Αγορά των λεμονιών”, θεωρείται ως εκ των κυρίων αιτιών αδυναμίας του καταναλωτή, την θεραπεία της οποίας επικαλείται το δίκαιο προστασίας του, καθιερώνοντας προς τούτο ένα πλέγμα διατάξεων, αναγκαστικού κυρίως χαρακτήρα.⁶⁷

66. Βλ. Κουτσουράδης, Αχυλλέας: Η ροή πληροφοριών στις αστικές έννομες σχέσεις, σ.48 επ., Παπαδημητρόπουλος, Αντώνιος: Η συμπληρωματική ερμηνεία των δικαιοπραξιών, 2009 αρ.328 επ., Παπανικολάου, Παναγιώτης: Περί των ορίων της προστατευτικής παρεμβάσεως του δικαστή στην σύμβαση, 1991, σ.232 επ., Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...-Τ.Β' σ.160 επ.

67. Η ανισοκατανομή των πληροφοριών, ήταν παλαιόθεν γνωστή και μάλιστα περιγράφεται παραστατικά από τον Κικέρωνα, (*De Officiis III, 12,50*), στην αναφορά του για την πώληση σε υψηλότερες τιμές στους Ροδίους, που υπέφεραν από λιμό, των σιτηρών που μετέφερε ένα πλοίο που προσέγγισε το νησί πρώτο, καθώς εκείνοι δεν γνώριζαν ότι και άλλα πλοία κατευθύνονταν προς τα εκεί με προμήθειες. Ο θρυλικός Ρωμαίος, χωρίς να απαντά στο ερώτημα αν υφίστατο ένα καθήκον διαφώτισεως, σε ηθικό ή νομικό επίπεδο, καταδεικνύει τις σοβαρές συνέπειες από την ελλειμματική πληροφόρηση. Καραμπατζός, Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...σ.181.

2.2. Γνωρίζοντας τον συγγραφέα



Ο επιστήθιος φίλος του Γούντι Άλεν, **George Arthur Akerlof**, είναι Αμερικανός οικονομολόγος καθηγητής στην έδρα *Koshland*, του Πανεπιστημίου της Καλιφόρνιας στο Μπέρκλεϊ και στο *McCourt School of Public Policy* του Πανεπιστημίου της Georgetown.⁶⁸

Το 1966, παίρνει το διδακτορικό του από το περίφημο M.I.T., που εκείνη την δεκαετία διάγει τη χρυσή εποχή του, ως κέντρο έντονης πνευματικής και ερευνητικής δραστηριότητας.⁶⁹ Συμμετέχει ενεργά στον ακαδημαϊκό διάλογο για θέματα οικονομίας, πιστεύοντας ότι η κρατούσα ιδέα ότι τα μεγάλα οικονομικά προβλήματα έχουν επιλυθεί, είναι μάλλον αυταπάτη και προβληματίζεται για την ορθότητα του δογματικά κρατούντος μοντέλου της γενικής ισορροπίας σε τέλεια ανταγωνιστική αγορά με πλήρη πληροφόρηση.

Πνεύμα ανήσυχο και με κοινωνικές ευαισθησίες ο Akerlof, από νωρίς στρέφει την προσοχή του και τον ερευνητικό του ορίζοντα και σε άλλους επιστημονικούς κλάδους συμπεριλαμβανομένης της ψυχολογίας, της ανθρωπολογίας και της κοινωνιολογίας.

68. Ο George Arthur Akerlof γεννήθηκε στο Νιου Χάβεν, του Κονέκτικατ των ΗΠΑ, στις 17 Ιουνίου 1940. Ο πατέρας του ήταν Σουηδός και η μητέρα του Αμερικανίδα, γερμανικής και εβραϊκής καταγωγής. Ο Άκερλοφ έλαβε το πτυχίο του από το Πανεπιστήμιο του Γέιλ το 1962, ενώ ολοκλήρωσε το διδακτορικό του στο MIT, (Massachusetts Institute of Technology), το 1966 όπου και δίδαξε. Έχει διδάξει επίσης στο London School of Economics. Η σύζυγός του Τζάνετ Γέλεν (Janet Yellen) είναι από το 2004 πρόεδρος του παραρτήματος της Ομοσπονδιακής Τράπεζας των ΗΠΑ στο Σαν Φραντσίσκο, (Federal Reserve Bank of San Francisco) και καθηγήτρια οικονομικών στο Μπέρκλεϊ· η Γέλεν έχει επίσης υπάρξει πρόεδρος στην Ομάδα Οικονομικών Συμβούλων του προέδρου Μπιλ Κλίντον. Πηγές: https://el.wikipedia.org/wiki/Τζωρτζ_Άκερλοφ (Ημερομηνία πρόσβασης: 19.08.2019). <https://www.britannica.com/biography/George-Akerlof> (Ημερομηνία πρόσβασης: 19.09.2019). Εξαιρετικά ενδιαφέρουσα και η αυτοβιογραφία του: George A. Akerlof – Biographical. NobelPrize.org. Nobel Media AB 2019. <<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2001/akerlof/biographical/>> (Ημερομηνία πρόσβασης: 19.09.2019)

69. Ο Akerlof σχολιάζει ειρωνικά ότι αυτό οφείλεται στους πολλούς διάσημους αποφοίτους του.

Την ακαδημαϊκή χρονιά 1966-1967 ο Akerlof, επίκουρος καθηγητής πλέον στο Μπέρκλεϊ, με την ενθάρρυνση του συναδέλφου του, Tom Rothenberg, συντάσσει την μελέτη του για την **“Αγορά των λεμονιών: Αβεβαιότητα ποιότητας και ο Μηχανισμός της Αγοράς”**.⁷⁰

Οι πρώτες του προσπάθειες να δημοσιεύσει την εργασία στέφονται με πλήρη αποτυχία, καθώς τρία οικονομικά περιοδικά, (*American Economic Review*, *The Review of Economic Studies*, *Journal of Political Economy*), την απορρίπτουν, είτε ως “κοινότοπη”, είτε ως τελείως λανθασμένη. Ενδιαφέρον μάλιστα παρουσιάζει η επιχειρηματολογία των κριτών του τρίτου περιοδικού, που δείχνει την δυσχέρειά τους να αντιληφθούν αυτό που ήθελε να καταδείξει ο Akerlof, δηλαδή τις δυσμενείς επιπτώσεις στην αγορά της ασυμμετρίας πληροφόρησης. Αντ’ αυτού, υπολαμβάνουν ως επίδικο, τις συνέπειες από την “ασυμμετρία της ποιότητας” όμοιων αγαθών, τονίζοντας μάλιστα, ότι η διαβάθμιση της ποιότητάς τους σχετίζεται μόνον με την διαφοροποίηση της τιμής και ότι αν η θεωρία ίσχυε και, όπως συμπερασματικά κατέληγε, η αγορά οδηγούνταν σε κατάρρευση, η οικονομία θα (έπρεπε να) ήταν τελείως διαφορετική.

Ο πείσμων Akerlof, καίτοι προς στιγμήν αποθαρρύνεται, επιμένει, και τελικώς η εργασία γίνεται αποδεκτή και δημοσιεύεται στο *Quarterly Journal of Economics*, τέσσερα χρόνια αργότερα, το 1970. Ο ίδιος χαρακτηριστικά διηγείται ότι η δυσκολία που αντιμετώπισε για να δημοσιευτεί το άρθρο ήταν τόση μεγάλη, ώστε αργότερα έμεινε έκπληκτος, όταν σε ένα ταξίδι του στην Αγγλία το 1973, ανακάλυψε ότι, όχι μόνο είχε μελετηθεί και σχολιαστεί εκτενώς, αλλά είχε γίνει δεκτό με μεγάλο ενθουσιασμό από την ακαδημαϊκή κοινότητα.

Έκτοτε, πολλοί μελετητές ανέλυσαν και εξειδίκευσαν τις συνέπειες της ασύμμετρης πληροφόρησης και του ρόλου της στις αγορές, ιδίως ο Michael Spence και ο Joseph Stiglitz. Ο Akerlof από κοινού με τους δύο τελευταίους, τιμήθηκε το 2001 **με το Βραβείο Νόμπελ Οικονομικών Επιστημών** για την συνεισφορά του στην οικονομική επιστήμη με την εργασία αυτή.

Σήμερα, “Η αγορά των λεμονιών” είναι ένα από τα πλέον αναφερόμενα άρθρα στη σύγχρονη οικονομική θεωρία και το τεύχος του *Quarterly Journal of Economics*, το οικονομικό περιοδικό με τις περισσότερες επισκέψεις όλων των εποχών στην RePEC⁷¹, (με περισσότερες από 8.530 αναφορές σε ακαδημαϊκά έγγραφα από τον Μάιο του 2011). Έχει επηρεάσει βαθιά σχεδόν όλους τους τομείς της οικονομικής, από τη βιομηχανική οργάνωση και τα δημόσια οικονομικά, μέχρι τη μακροοικονομική θεωρία και τη θεωρία των συμβάσεων.

70. Akerlof, George: The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics* 84: σ. 488-500, 1970.

71. Research Papers in Economics : Πανδέκτης, που συμπεριλαμβάνει επιστημονικές εργασίες, άρθρα και έρευνες στην οικονομική επιστήμη.

Ανοίγοντας το δρόμο για την **οικονομική της πληροφορίας**, η περίφημη πλέον αυτή εργασία ανέλυσε αγορές προϊόντων στις οποίες **οι πωλητές έχουν πληρέστερη πληροφόρηση από τους αγοραστές** σχετικά με την ποιότητα των προϊόντων, (όπως η αγορά των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων), και επεσήμανε τις παθογένειες που προκαλούνται στην αγορά από την αβεβαιότητα που προκαλεί στον καταναλωτή η ασύμμετρη αυτή πληροφόρηση.

Σε άρθρο που δημοσίευσε το 2003⁷² σχετικά με το ιστορικό συγγραφέας της μελέτης του, ο Akerlof αφού εκθέτει, με περίσσειμα σεμνότητας και γενναία δόση αυτοσαρκασμού, τα εμπόδια που προαναφέραμε ότι αντιμετώπισε στην αποδοχή της θεωρίας του, αποκαλύπτει παράλληλα και το διεπιστημονικό ερευνητικό του ενδιαφέρον, ασκώντας κριτική στην οικονομική επιστήμη για την μονομέρεια και την ατολμία που χαρακτηρίζει τους συναδέλφους του στην αναζήτηση της κοινωνικής αλήθειας που κρύβεται πίσω από τα οικονομικά φαινόμενα. Αναφέρει χαρακτηριστικά: *“...Τα οικονομικά είναι ένα ισχυρό εργαλείο, αλλά όπως ένα μικροσκόπιο, εστιάζει την προσοχή σε ορισμένες πτυχές της πραγματικότητας, (ειδικά τον ρόλο των τιμών στις αγορές), ενώ αποσπά την προσοχή από άλλες”*.

Παράλληλα, ο George Akerlof ασχολήθηκε με την ακούσια ανεργία, την νομισματική πολιτική, τη φτώχεια, την ενσωμάτωση της έννοιας της “προσωπικής, ατομικής ταυτότητας” στην οικονομική, δίχως να αφήσει την παραμικρή αμφιβολία για τον πολύπλευρο ερευνητικό του προσανατολισμό, αναζητώντας τις πολυποικίλες επιδράσεις των οικονομικών φαινομένων στο κοινωνικό γίγνεσθαι.

Με την έρευνα και το έργο του, συνέβαλε σημαντικά, μαζί με άλλους, στην ανάδειξη και καθιέρωση του σύγχρονου κλάδου της συμπεριφορικής οικονομικής. Στην ομιλία που έδωσε τον Δεκέμβριο του 2001 στην Στοκχόλμη, με τίτλο *“Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior”*, ο Akerlof, επιχειρηματολογεί για την σπουδαιότητα των συμπεριφορικών οικονομικών στην μακροοικονομική θεωρία, δηλώνοντας καταφατικά ότι ρεαλιστικές θεωρήσεις συμπεριφορών και στάσεων των οικονομικών δρώντων, όπως η εμπιστοσύνη, η αμοιβαιότητα, η δίκαιη μεταχείριση, η ταυτότητα, (καταγωγή, φύλο, εθνικότητα), η αυταπάτη του χρήματος, η απέχθεια προς την απώλεια, η αγελαία συμπεριφορά, η αναβλητικότητα, είναι που συμβάλλουν στην κατανόηση των οικονομικών φαινομένων. Για να καταλήξει: *“Αν υπάρχει ένα αντικείμενο στα οικονομικά που θα έπρεπε να είναι συμπεριφοριστικό, αυτό είναι η μακροοικονομική”*.⁷³

72. “Writing the “The Market for ‘Lemons’”: A Personal and Interpretive Essay”. NobelPrize.org. Nobel Media AB 2019. (Ημερομηνία πρόσβασης: 22.09.2019).

73. Το video της ομιλίας: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2001/akerlof/lecture/>(Ημερομηνία πρόσβασης: 22.11.2019).

Οι οικονομολόγοι της εποχής, (της δεκαετίας δηλ. του '60), χρησιμοποιώντας ως σημείο αναφοράς την θεωρία του τέλει ανταγωνισμού, αισθάνονταν ότι θα παραβίαζαν τη μεθοδολογία τους για να εξετάσουν ένα πρόβλημα, όπως ο ρόλος των ασύμμετρων πληροφοριών, που ήταν εκτός της παραδοσιακής εστίασής τους. Για Akerlof όμως, μια τέτοια εστίαση είναι καταφανώς περιορισμένη.

Ο ίδιος εστιάζει σε μια περισσότερο “ευρυγώνια” θεώρηση των οικονομικών φαινομένων και μάλιστα υπό ασυνήθη για την εποχή του οπτική γωνία: *“Υπάρχουν ακόμα σημαντικές οικονομικές περιοχές, οι οποίες δεν έχουν καταγραφεί, εξαιτίας αυτής της **περιορισμένης εστίασης**”*. Είναι χαρακτηριστικό, συμπληρώνει με δηκτικό χιούμορ, ότι “ο Daniel Kahneman,⁷⁴ ένας από τους πρωτοπόρους στην αλλαγή της οικονομικής εστίασης και βραβευμένος με το Νόμπελ Οικονομικών του περασμένου έτους (2002), δεν είναι μόνο εκπαιδευμένος ψυχολόγος, αλλά έχει και ειδική εμπειρία στην ανθρώπινη οπτική ψευδαίσθηση”.

74. Βραβείο Νόμπελ Οικονομικών 2002 "για την ενσωμάτωση ιδεών από την ψυχολογική έρευνα στην οικονομική επιστήμη, ειδικά όσον αφορά την ανθρώπινη κρίση και τη λήψη αποφάσεων υπό αβεβαιότητα", μαζί με τον Vernon L. Smith ", για την καθιέρωση εργαστηριακών πειραμάτων ως εργαλείου εμπειρικής οικονομικής ανάλυσης, ιδιαίτερα στη μελέτη εναλλακτικών μηχανισμών της αγοράς . "The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2002. NobelPrize.org. Nobel Media AB 2019. <<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/summary/>> (Ημερομηνία πρόσβασης: 22.11.2019).

2.3. “Η αγορά των λεμονιών: Αβεβαιότητα ποιότητας και οι μηχανισμοί της αγοράς”



Fernando Botero: Narajas y Limones, 1968

2.3.1. Το έναυσμα.

Το ανήσυχο πνεύμα του Akerlof, σταθερά εστιασμένο στην μακροοικονομική ερμηνεία των μεγάλων κοινωνικών φαινομένων, παρατήρησε ότι η κρατούσα την εποχή **θεωρία της ανάπτυξης**, (*Growth theory*), προτάσσοντας το κεφάλαιο ως κύριο, αν όχι μοναδικό, παράγοντα της ανάπτυξης, παρουσίαζε κενά και άφηνε αναπάντητα ερωτήματα σε πολλά από τα φλέγοντα προβλήματα, όπως την εξήγηση του πλεονάσματος της ανάπτυξης, την ακούσια ανεργία και την συμβολή της εκπαίδευσης στην αύξηση της παραγωγικότητας. Παρέμενε καθηλωμένη σε απλουστευμένα, μαθηματικά κυρίως, μοντέλα που προσπαθούσαν να αναλύσουν στο πλαίσιο της τέλει ανταγωνιστικής αγοράς με πλήρη πληροφόρηση⁷⁵, την ύπαρξη ή μη αποκλίσεων από την οικονομική αποδοτικότητα.⁷⁶

Επιχειρώντας να εξηγήσει τα αίτια της ακούσιας ανεργίας εστίασε στην έρευνα της κατανόησης των μηχανισμών λειτουργίας του επιχειρηματικού κύκλου⁷⁷. Ένας από τους κύριους δείκτες του ήταν οι διακυμάνσεις των πωλήσεων στην αγορά αυτοκινήτων. Από την παρατήρηση αυτών των διακυμάνσεων, οι οποίες ευνοούσαν άλλοτε την αγορά καινούργιων και άλλοτε των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, οδηγήθηκε στην προσεκτική εξέταση και ανάλυση της σχετικής αγοράς.

Οι απότομες μεταβολές των πωλήσεων, ειδικά στην αγορά των καινούριων αυτοκινήτων, τον οδήγησαν στην αναζήτηση του κινήτρου που ωθούσε κάποιους να αγοράζουν καινούργια αυτοκίνητα, (αντί επί παραδείγματι να μισθώνουν) και κάποιους άλλους να στρέφονται στην αγορά των μεταχειρισμένων.

Διαπίστωσε ότι ένας σημαντικός λόγος για τον οποίον οι άνθρωποι προτιμούν να αγοράζουν καινούργια αυτοκίνητα, δεν είναι μόνο η καθαρή χαρά της απόκτησης ενός “αχρησιμοποίητου” αυτοκινήτου⁷⁸, αλλά περισσότερο **η αβεβαιότητά τους τους για τυχόν προβλήματα που θα παρουσιάσει ένα μεταχειρισμένο εξαιτίας της προηγούμενης, (άγνωστης), χρήσης του και η (καχ)υποψία τους για την εντιμότητα και τα κίνητρα των πωλητών των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων. Εκεί, η ασύμμετρη πληροφόρηση μεταξύ πωλητή και αγοραστή φαινόταν να διαδραματίζει βασικό ρόλο.**

75. Η θεωρία της “τέλειας πληροφόρησης” κυριάρχησε στα νεοκλασικά οικονομικά από τις μέρες του Alfred Marshall (1842–1924) όπως την διατύπωσε στο κλασικό πλέον έργο του “Principles of Economics” (1890).

76. Στα σχετικά θέματα αναφέρονται τόσο ο Paul Samuelson: *Foundations* (1947) όσο και ο R.G.D. Allen: *Mathematical Analysis for Economists* (1938).

77. ο.π. Writing the “The Market for ‘Lemons’... “My interest in economics had always been in macroeconomics. I believed then, as I still believe today, that unemployment, with the *financial hardship and the loss of identity* that it entails, is a very major problem. This led me to consider *the causes of the business cycle*.” (Η πλαγιογραφία δική μου).

78. “*The usual lunch table justification for this phenomenon is the pure joy of owning a “new” car*”.

Όπως μάλιστα τόνιζε ένα παλιό αμερικανικό γνωμικό «όποιος αγοράζει ένα μεταχειρισμένο αυτοκίνητο, αγοράζει τα προβλήματα κάποιου άλλου», (*"is buying someone else's problems"*). Αυτό που φαντάζει σαν ένα σπουδαίο αυτοκίνητο σε μια έκθεση αυτοκινήτων, μπορεί να αποδειχτεί μια καταστροφή, ήδη στην πρώτη βόλτα στο τετράγωνο μετά την αγορά του.

Το ερώτημα βέβαια, που (θα όφειλε να) κάνει κάθε αγοραστής, ήταν τόσο παλιό όσο και οι πρώτες οργανωμένες αγορές, όπως οι ζωοπανηγύρεις: "Γιατί αυτός επιμένει να μου πουλήσει το συγκεκριμένο άλογο; Αξίζει άραγε, ή μήπως είναι προβληματικό και θέλει να το ξεφορτωθεί;" Η αμφιβολία για τα κίνητρα του πωλητή, μπορούσε να κλονίσει την εμπιστοσύνη στην συναλλαγή! Και αν η αμφιβολία αυτή ενυπήρχε στις ζωοπανηγύρεις και διατηρείται μέχρι και σήμερα στις αγορές μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, εξίσου βέβαιο είναι ότι εμφιλοχωρεί, λιγότερο η περισσότερο, σχεδόν **σε κάθε οργανωμένη αγορά.**

2.3.2. Ο μηχανισμός της αγοράς και το οικονομικό κόστος της ανεντιμότητας.

Η αγορά των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων έδωσε στον Akerlof το κατάλληλο μοντέλο για να περιγράψει τις ποικίλες επιπτώσεις της **αβεβαιότητας ως προς την ποιότητα**, που δημιουργείται λόγω της **ασύμμετρης πληροφόρησης** σε ένα από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη μιας συναλλαγής. Η διάθεση προς πώληση όμοιων ή ομοειδών αγαθών, που διαφέρουν όμως ποιοτικώς, δημιουργεί ενδιαφέροντα και σημαντικά ερωτήματα για τους μηχανισμούς και τον τρόπο λειτουργίας των αγορών, καθώς και για την συμπεριφορά του καταναλωτή, ο οποίος διαμορφώνει την αγοραστική του απόφαση υπό καθεστώς αβεβαιότητας. Και κυρίως αναδεικνύει το **οικονομικό κόστος που συνεπάγεται η ανεντιμότητα** που υπεισέρχεται σε παρόμοιες καταστάσεις και το οποίο, διαχεόμενο, "δηλητηριάζει" το σύνολο της αγοράς.

Η κατανόηση των σχετικών φαινομένων και εννοιών, φωτίζει και κάποιες άλλες σημαντικές πλευρές της οικονομικής ζωής, όπως οι μηχανισμοί που επηρεάζουν την αγορά εργασίας, τα εμπόδια της ανάπτυξης επιχειρηματικότητας σε υπανάπτυκτες χώρες, την διάρθρωση και λειτουργία των αγορών χρήματος, την έννοια της ασφαλισιμότητας, τα εμπόδια στην ρευστοποίηση διαρκών αγαθών, και την εγγυοδοτική σημασία της επωνυμίας, (του *"brand"*), για την βιωσιμότητα και την κερδοφορία της επιχείρησης.

Κυρίως όμως δικαιολογεί την δημιουργία και ύπαρξη θεσμικών κανόνων, που λειτουργούν ως αντίβαρο και χρησιμοποιούνται από δημόσιους ή ιδιωτικούς φορείς, προκειμένου να ρυθμιστεί η αγορά και να συνεχιστεί η εμπορική δραστηριότητα.

Ο Akerlof χρησιμοποιεί την **αγορά μεταχειρισμένων αυτοκινήτων** ως ενδεικτική περίπτωση για να αναπτύξει και να εξηγήσει αυτές τις σκέψεις. Τονίζει emphaticά ότι η συγκεκριμένη αγορά επιλέγεται εξαιτίας της σαφούς και ευκολότερης κατανόησης, πάρα για την σημασία ή το ρεαλισμό της. Και μάλλον δεν θα μπορούσε να βρει πιο κατάλληλο παράδειγμα!

2.3.3. Η σχετική θεωρία και το θεώρημα της “καθοδικής σπείρας”: Ροδάκινα και λεμόνια!

Συγκεκριμένα, στην εν λόγω αγορά διατίθενται προς πώληση αυτοκίνητα, μετά από μια περίοδο χρήσης από τον προηγούμενο ιδιοκτήτη τους και την αναπόφευκτη, (από τον χρόνο και την χρήση), φθορά τους. Έχοντας σαν υπόθεση εργασίας, αυτοκίνητα ίδιου τύπου και κατασκευαστή και ίδιας χρονολογίας ταξινόμησης, διατίθενται στην αγορά μεταχειρισμένα αυτοκίνητα που είχαν καλή χρήση, (με αναλογικά υψηλότερη τιμή πώλησης από τον μέσο όρο) και ελαττωματικά μεταχειρισμένα αυτοκίνητα, με μικρά η και σημαντικά προβλήματα **"ροδάκινα" και "λεμόνια"** αντίστοιχα, (κατά την αμερικανική λαϊκή έκφραση, *“peaches and lemons”*⁷⁹). Η κατάταξη τους γίνεται συνήθως με κριτήρια πολλών, μη-πάντοτε ανιχνεύσιμων μεταβλητών, όπως το στυλ οδήγησης του ιδιοκτήτη, τα διανυθέντα χιλιόμετρα, η ποιότητα και η συχνότητα συντήρησης και το ιστορικό ατυχημάτων. Επειδή πολλά σημαντικά μηχανικά μέρη και άλλα στοιχεία, είτε, σκοπίμως, επιφανειακά και μόνον προσωρινά, διορθώνονται, είτε αποκρύπτονται καθώς δεν είναι εύκολα προσβάσιμα για έλεγχο, ο αγοραστής ενός αυτοκινήτου δεν μπορεί να γνωρίζει εκ των προτέρων αν πρόκειται για “ροδάκινο” ή “λεμόνι”, οπότε η καλύτερη εικασία του, ιδίως μάλιστα όταν επικεντρώνει το ενδιαφέρον του σε ένα συγκεκριμένο τύπο αυτοκινήτου, είναι ότι το αυτοκίνητο είναι μέσης ποιότητας⁸⁰.

Βασισμένος σε μια τέτοια σκέψη, θα είναι διατεθειμένος να πληρώσει μόνο την τιμή που αναλογεί σε ένα αυτοκίνητο μέσης ποιότητας, άρα μια μέση τιμή. Το τίμημα αυτό αντανακλά έτσι την στατιστική πιθανολόγηση του αγοραστή το αυτοκίνητο που επέλεξε να αποδειχθεί, αργότερα και μετά τη χρήση του, “λεμόνι” και προσπαθεί με αυτό τον τρόπο να καλυφθεί έναντι ελαττωμάτων ή τυχόν επισκευών που θα χρειαστεί να πραγματοποιήσει.

Από την άλλη πλευρά οι πωλητές, έχοντας πλήρη επίγνωση της πραγματικής κατάστασης και ποιότητας των αυτοκινήτων που διαθέτουν προς πώληση, και δεδομένης πλέον της προσφερόμενης από τους δυνητικούς αγοραστές τιμής, θα διαθέτουν στην αγορά, μόνον εκείνα τα αυτοκίνητα των οποίων η αξία είναι αντίστοιχη, ή – συνθηθέστερα – χαμηλότερη, του τιμήματος που οι ενδιαφερόμενοι είναι πρόθυμοι να καταβάλλουν, δεδομένου ότι εάν διέθεταν τα αυτοκίνητα των οποίων το κόστος είναι μεγαλύτερο από την προσφερόμενη τιμή, το κέρδος τους θα εξανεμιζόταν και θα τους έθετε τελικώς εκτός αγοράς.

79. Η “μεταφορική” κατάταξη των προϊόντων γενικώς, σε “ροδάκινα και λεμόνια”, χρησιμοποιείται για να δραματοποιήσει τις ακραίες διαφορές ποιότητας. Στην αντίστοιχη ελληνική αργκό χρησιμοποιείται συνήθως το “πορτοκάλια και λεμόνια”.

80. Διατίθενται δηλ. να αγοράσουν αυτό που ο θυμόσοφος λαός αποκαλεί “γουρούνι στο σακί”, (γερμ. “Katze im Sack”). Η μη δυνατότητα να ελέγξουν τις ιδιότητες του εμπορεύματος, αντισταθμίζεται από το μειωμένο τίμημα που προτείνουν και διατίθενται να καταβάλλουν. Καραμπατζός, Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...σ.182.

Η συναλλακτική αυτή πρακτική, οδηγεί μεσομακροπρόθεσμα στην επιδείνωση της μέσης ποιότητας των προσφερόμενων μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, με απότοκο αποτέλεσμα την, ολοένα και μεγαλύτερη, μείωση της προσφερόμενης τιμής από τους ενδιαφερόμενους αγοραστές.

Και όσο η προσφερόμενη τιμή μειώνεται τόσο και η ποιότητα των διατιθέμενων στην αγορά αυτοκινήτων ακολουθεί σταθερά πτωτική πορεία που τίποτε δεν φαίνεται ικανό να την ανακόψει. Καθώς δηλαδή οι αγοραστές θα προσφέρουν ολοένα και πιο μειωμένες τιμές, οι πωλητές θα διαθέτουν στην αγορά όλο και χαμηλότερης ποιότητας αυτοκίνητα.

Η δυναμική που αναπτύσσεται, καθιστά εξαιρετικά δύσκολο έως και αδύνατο, για τους πωλητές των τακτικά συντηρημένων και προσεκτικά χρησιμοποιημένων μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, να διαθέσουν τα αυτοκίνητά τους σε τιμή ανάλογη της αξίας τους, με αποτέλεσμα σταδιακά να αποσύρονται από την αγορά. Η απόσυρση των καλών αυτοκινήτων μειώνει τη μέση ποιότητα των αυτοκινήτων στην αγορά, αναγκάζοντας τους αγοραστές να αναθεωρήσουν προς τα κάτω τις προσδοκίες τους για οποιοδήποτε αυτοκίνητο. Αυτό, με τη σειρά του, παρακινεί τους ιδιοκτήτες των μέτριας ποιότητας αυτοκινήτων να μην τα πωλούν, και ούτω καθεξής, ώστε τελικά να απομείνουν προς πώληση μόνο αυτοκίνητα κακής ποιότητας.

Η κατάσταση αυτή, βαίνει διαρκώς επιδεινούμενη, δημιουργώντας έτσι μια δυναμική **καθοδική σπείρα (downward spiral)**⁸¹, ήτοι ένα **διαγκωνισμό προς τον πάτο, (race to the bottom)**, η οποία συνεχιζόμενη μπορεί να προκαλέσει όχι απλώς την επικράτηση των κακής ποιότητας προϊόντων και τη δημιουργία μιας **“αγοράς των λεμονιών”**, αλλά πολύ περισσότερο – σε ακραίες περιπτώσεις – να ισορροπήσει σε ένα σημείο όπου πλέον καμία συναλλαγή δεν θα είναι δυνατόν να πραγματοποιηθεί, οδηγώντας στην **κατάρρευση της σχετικής αγοράς (market failure, Marktvergasen)**!

81. Η καθοδική σπείρα ως καταστροφική επίπτωση έχει την υπονόμηση της ασφάλειας των συναλλαγών και την διασάλευση του οικονομικού βίου εν γένει και όχι μόνον σε συγκεκριμένη αγορά ή αγορές: Η **στρατηγική αθέτηση των υποχρεώσεων** αυξάνεται όσο το φαινόμενο των “στρατηγικών” αποκαλούμενων κερδοσκόπων που διέρχονται αθέμιτες μεθόδους εξαπλώνεται, καθιερούμενο ως η κρατούσα μέθοδος αποκομίσεως, (εύκολου και άνευ κόπου), κέρδους, αποτελώντας (κακό) παράδειγμα και για τους λοιπούς εμπορευόμενους και “μολύνοντας” την αγορά που θα κινδυνεύσει με κατάρρευση! Πέραν όμως της πρακτικής, η ηθική διάσταση του θέματος απαντάται και στην πρώτη εκδοχή της καντιανής κατηγορικής προσταγής, (αρχή της ηθικής αυτονομοθέτησης: καθένας πρέπει να πράττει με γνώμονα η πράξη του να γίνει καθολικός νόμος), καθώς όταν καθένας δίνει μία ψευδή υπόσχεση, προς διευκόλυνση ατομικών, υποκειμενικών επιδιώξεων, τελικώς δημιουργείται ένας φαύλος κύκλος, αφού κανείς δεν πιστεύει ότι του δόθηκε κάποια υπόσχεση, αλλ’ αντιθέτως όλοι περιγελούν τις περί υποσχέσεως δηλώσεις ως κενές προφάσεις. Συνεπώς η τήρηση των υποσχέσεων αφορά στην ίδια την συγκρότηση της δικαϊκής τάξεως (βλ. σχετ. και Κόντο, Η καντιανή ηθική της υπόσχεσης).

Ο Akerlof, χρησιμοποιώντας ευφυώς σαν παράδειγμα την αγορά των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, κατέληξε τελικά να διατυπώσει το **θεώρημα** του, το οποίο τυγχάνει εφαρμογής σε κάθε αγορά όπου το πληροφοριακό ισοζύγιο πωλητών και αγοραστών είναι άνισο, (όπως π.χ. στις αγορές των ασφαλειών και της πίστωσης): Γενικεύοντας διατυπώνει το αξίωμα: **Όπου υπάρχει ασύμμετρη πληροφόρηση, το κακό ωθεί εκτός (αγοράς) το καλό, με κίνδυνο την κατάρρευση της αγοράς.**

Ο συγγραφέας αναφέρεται σε μια τροποποιημένη επανεμφάνιση του γνωστού στην θεωρία, ήδη από τον 16^ο αι., **νόμου του Gresham**. Η νομισματική αυτή αρχή περιέχονταν στην σοφή συμβουλή του Άγγλου χρηματομεσίτη **Thomas Gresham**⁸² προς την βασίλισσα Ελισάβετ για την ανόρθωση της νομισματικής αξίας του Βρετανικού νομίσματος, μετά από τις απανωτές υποτιμήσεις που είχαν προηγηθεί επί βασιλείας του Ερρίκου Η' και του Εδουάρδου Στ'.

Ο Gresham είχε αποφανθεί πώς **“το κακό χρήμα διώχνει το καλό”**, (***“bad money drives out good”***), από την αγορά, διαταράσσοντας την οικονομική σταθερότητα. Ο νόμος του στηρίχτηκε στην διαπίστωση ότι σε περίπτωση που σε μία αγορά κυκλοφορούν δύο ή περισσότερα νομίσματα, (η συρροή αυτή ήταν μέχρι και τα τέλη του 19ου αιώνα συνηθισμένη νομισματική κατάσταση), εκείνο το νόμισμα του οποίου ο εκδότης έχει νοθεύσει τη μεταλλική του βάση, σε σχέση πάντοτε με τις υποτιθέμενες προδιαγραφές του αρχικού του κράματος, (η ονομαστική του αξία είναι δηλαδή ανώτερη της πραγματικής), εκτοπίζει τελικά από την κυκλοφορία το άλλο ή τα άλλα, ανόθευτα χρυσά ή αργυρά νομίσματα και επικρατεί ως τρέχον νόμισμα στις συναλλαγές. Το παράδοξο αυτό συμβαίνει γιατί οι συναλλασσόμενοι, αντιλαμβανόμενοι ότι η νόθευση του ενός νομίσματος υποδηλώνει και αφερεγγυότητα του εκδότη, σπεύδουν να αποθησαυρίσουν το “καλό” νόμισμα ως αποθεματικό.

Όπως σημειώνει στην μελέτη του ο Akerlof, σε μια “αγορά λεμονιών” τα κακά αυτοκίνητα τείνουν να εκτοπίσουν τα καλά, με τον ίδιο τρόπο που τα κίβδηλα νομίσματα εκτοπίζουν τα γνήσια. Ενώ όμως στην αγορά των νομισμάτων η πραγματική τους αξία είναι γνωστή σε όλους, στο παράδειγμα της αγοράς των αυτοκινήτων μόνο ο πωλητής είναι σε θέση να γνωρίζει την πραγματική ποιότητα του εμπορεύματος, ενώ ο αγοραστής όχι. Η αναλογία είναι μεν διδακτική, αλλά όχι πλήρης, καθώς διαφέρει κατά το ότι, στην κατά Akerlof εκδοχή, το ένα από τα δύο μέρη διαθέτει διαφορετικό, (ήτοι πληρέστερο), βαθμό πληροφόρησης.

82. Ο sir Thomas Gresham, (1519-1579), ήταν χρηματομεσίτης της βασίλισσας Ελισάβετ στην Αμβέρσα της Φλάνδρας. βλ. σχετ. https://en.wikipedia.org/wiki/Gresham%27s_law (Ημ. πρόσβασης: 20. 12.2020).

Ο νόμος του Gresham θα μπορούσε θεωρητικά να τύχει εφαρμογής σε κάθε περίπτωση στην οποία η πραγματική αξία ενός αντικειμένου διαφέρει αισθητά από την αξία που οι συναλλασσόμενοι αποτιμούν, οι αιτίες όμως που προκαλούν μια τέτοια ανισορροπία όπως η ελλειμματική πληροφόρηση ή κάποια κυβερνητική παρέμβαση, φωτίστηκαν από τον Akerlof. Η καινοτόμος συμβολή της θεωρίας του στην οικονομική επιστήμη έγκειται στην **ανάδειξη της αιτίας**, που είναι η **ασυμμετρία πληροφόρησης** μεταξύ των συναλλασσόμενων, αλλά και η μεταφορά των επιπτώσεων της όχι μόνο στην χρηματαγορά αλλά σε κάθε είδους συναλλαγή.

Αυτό που πιθανώς ο Akerlof να μην γνώριζε, είναι ότι του νόμου αυτού και της πολιτικής αναλογίας του στις ανοιχτές δημοκρατίες, είχε ήδη γνώση ο **Αριστοφάνης** 2.500 χρόνια πριν.⁸³ Στους “Βατράχους” του, μιλώντας για την αγαπημένη του πόλη, που βρίσκεται το 405 π.Χ. λίγο πριν την τελική ήττα και την συνθηκολόγηση, πολιορκημένη, με τον στόλο ρημαγμένο, πεινασμένη και φοβισμένη, στην τελευταία φάση του εφιαλτικού Δεκελεικού πολέμου αναφέρεται στα **κακά νομίσματα που διώχνουν τα καλά** από την αγορά. Και το κάνει για να καυτηριάσει σαρκαστικά με τον παραλληλισμό της αλήθειας της, τους αναξιόπιστους και ευτελείς πολιτικούς, η παρουσία των οποίων επεσκίαζε τελικά στην πολιτική ζωή της πόλης, την προσφορά κι αξιοποίηση των χρηστών και ενάρετων πολιτών της.⁸⁴

Ως προς αυτό η θεωρία του Akerlof παρουσιάζει ταυτολογικά σημεία με την σάτιρα του Αριστοφάνη καθώς αναφέρεται κυρίως στην οικονομία, αλλά έχει εφαρμογή και σε άλλες πτυχές της ζωής, από την πολιτική ως και την κοινωνία.

Η **ασύμμετρη πληροφόρηση** δημιουργεί **προφανή διαπραγματευτική ανισοδυναμία** μεταξύ των μερών και **έλλειψη συμβατικής ισορροπίας**, ώστε τελικά να υπάρχει μία μονομερής επιβολή των επιδιώξεων και συμφερόντων του ενός μέρους επί του άλλου. Ο νομοθέτης καλείται να θεραπεύσει την μειονεκτική αυτή θέση του δικαιοπράτουντος, που δεν είναι σε θέση να εκτιμήσει **υπεύθυνα και αυτόνομα**, τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που απορρέουν από μία συμβατική δέσμευση, ακόμη και επειδή πάσχει από ένα σοβαρό γνωστικό ή βουλητικό ελάττωμα.

83. “οὔτε γὰρ τούτοισιν οὔσιν οὐ κεκιβδηλευμένοι, ἀλλὰ καλλίστοις ἀπάντων, ὡς δοκεῖ, νομισμάτων καὶ μόνοις ὀρθῶς κοπεῖσι καὶ κεκωδωνισμένοις ἔν τε τοῖς Ἕλλησι καὶ τοῖς βαρβάροισι πανταχοῦ χρώμεθ’ οὐδέν, ἀλλὰ τούτοις τοῖς πονηροῖς χαλκίοις χθές τε καὶ πρῶν κοπεῖσι τῷ κακίστῳ κόμματι”. (Τα παλιά νομίσματά μας, τα γνήσια και όχι τα κάλπικα, που πιο ωραία, όπως όλοι το γνωρίζουν, δεν υπάρχουν πουθενά, που η κοπή τους είναι σωστή και που περνούν ακόμα και στις χώρες των βαρβάρων και παντού όπου κυκλοφορούν Έλληνες, εμείς δεν τα χρησιμοποιούμε.) Αριστοφάνης: Βάτραχοι, 725. (μεταφρ. Θρ. Σταύρου)

84. “πολλάκις γ’ ἡμῖν ἔδοξεν ἡ πόλις πεπονθέναι ταῦτόν εἰς τε τῶν πολιτῶν τούς καλοῦς τε κάγαθούς εἰς τε τάρχαϊον νόμισμα καὶ τὸ καινὸν χρυσίον.” (Το ίδιο που παθαίνει η πόλη με το νόμισμα, το ίδιο πράγμα κάνει και με τους πολίτες της, τους καλούς και τους κακούς.) Αριστοφάνης: Βάτραχοι, 720. (μεταφρ. Θρ. Σταύρου).

2.3.4 Ασυμμετρία πληροφόρησης και νομοθετική προστασία του καταναλωτή

Η ανάδειξη της πληροφοριακής ασυμμετρίας και η δημιουργούμενη διαπραγματευτική ανισοσθένεια μεταξύ καταναλωτή και προμηθευτή, (η παρόχου), από τον Akerlof, θεωρήθηκε εκ των κυριότερων και ουσιαστικών λόγων προστασίας του πρώτου, και συνέτεινε στην θέσπιση νομοθετικού προστατευτικού πλαισίου.

Από την πλευρά της **οικονομικής ανάλυσης**, ευστόχως ο Γέμτος⁸⁵ επισημαίνει ότι, η ασύμμετρη κατανομή πληροφοριών μεταξύ πωλητών και αγοραστών που ο Akerlof πρώτος ανέδειξε, δημιουργεί εμπόδια στην κατάρτιση αποτελεσματικών συμβάσεων κατά το **κριτήριο Pareto**, συμβάσεων δηλαδή, που μία κατανομή βελτιώνει το *status quo*, (την υπάρχουσα κατάσταση), αν βελτιώνει την κατάσταση ενός τουλάχιστον συμμετέχοντος στην συναλλαγή, χωρίς να χειροτερεύει την κατάσταση κανενός άλλου.⁸⁶ Η αποτυχία κατάρτισης παρόμοιων συμβάσεων οδηγεί σε **αποτυχία της συνολικής αγοράς** (*market failure*), ήτοι στην κατάρρευσή της. Εδώ ο νεοκεϋνσιανός Akerlof παρίσταται να συντάσσεται με την άποψη της Σχολής του Σικάγο (*Chicago School*), σύμφωνα με την οποία, αποστολή του δικαίου είναι η μεγιστοποίηση της οικονομικής αποτελεσματικότητας των κανόνων του προς όφελος του κοινωνικού συνόλου.

Παράλληλα η ασυμμετρία πληροφόρησης δημιουργεί το φαινόμενο της **δυσμενούς**, (η κατ' άλλους **ανάστροφης**), **επιλογής** (*adverse selection*)⁸⁷: Μην διαθέτοντας επαρκή πληροφόρηση, προσελκύεις ανεπιθύμητους ως υποψήφιους αντισυμβαλλόμενους. Δηλαδή με τις πράξεις σου όχι μόνο δεν αποτρέπεις από το να συμβληθεί μαζί σου αυτός που θα ήθελες, αλλά ελκύεις εκείνους με τους οποίους δεν θα ήθελες να συμβληθείς, (εν προκειμένω τους πωλητές των ελαττωματικών αυτοκινήτων). Η **ανάστροφη επιλογή** υποψηφίων αντισυμβαλλομένων αποτελεί την **κινητήριο δύναμη** για την εκδήλωση της καθοδικής σπείρας και την κατάρρευση της αγοράς.

85. Βλ. Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...- Τ.Β' σ.161 .

86. Vilfredo Pareto : Manual d' Economie Politique,1909. Μια τέτοια αλλαγή, (που τουλάχιστον ένας επιθυμεί και στην οποία κανείς δεν αντιτίθεται), ονομάζεται Pareto superior, (ανώτερη κατά Pareto). Αν όλες οι πιθανές αλλαγές που είναι Pareto superior λάβουν χώρα και οδηγηθούμε σε ένα σημείο καμία αλλαγή δεν είναι δυνατή χωρίς να ζημιωθεί κάποιος, τότε έχουμε φτάσει στο σημείο Pareto optimum, (άριστο σημείο κατά Pareto), που ονομάζεται επίσης "αποτελεσματικό σημείο κατά Pareto », (Pareto efficient).

87. Η **ανάστροφη η δυσμενής ή άστοχη επιλογή** ανάγεται στην θεωρία της αντιπροσώπευσης (κυρίου – πράκτορα, principal - agent) και της ασύμμετρης κατανομής πληροφοριών στο πλαίσιο της σχέσης αυτής. Ρυθμιστικά προβλήματα των σχέσεων αυτών μπορούν να ενταχθούν σε δύο μεγάλες κατηγορίες: 1. **Ηθικός κίνδυνος** (*Moral Hazard*) 2. **Ανάστροφη επιλογή** (*Adverse Selection*). Η διαφορά εντοπίζεται στο ότι η ασυμμετρία πληροφόρησης στον μεν ηθικό κίνδυνο εμφανίζεται μετά την κατάρτιση της σύμβασης και μπορεί να αφορά τόσο κρυμμένες πράξεις όσο και κρυμμένες πληροφορίες, ενώ στην δυσμενή επιλογή προϋπάρχει της κατάρτισης της σύμβασης. βλ. Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...- Τ.Β' σ.154 επ. .

Η προστασία του ασθενέστερου έναντι του ισχυρότερου, πέραν του ότι αποτελεί γενική επιδίωξη της έννομης τάξης, από δικαιοθεωρητική άποψη ερείδεται στην δημιουργία εντός του Ιδιωτικού δικαίου, ενός ιδιαίτερου συστήματος κανόνων, του λεγόμενου **“κοινωνικού δικαίου”**, κύρια σημεία αντίληψης του οποίου, αποτελούν διάφορα χαρακτηριστικά πεδία ευρύτερου “δημόσιου” ενδιαφέροντος, με κοινό σημείο αναφοράς την **υπέρ του αδυνάτου εύνοια**, όπως η νομοθετική προστασία των εργαζομένων έναντι του εργοδότη, του μισθωτή έναντι του εκμισθωτή, των καταναλωτών έναντι του προμηθευτή ή ακόμη των δημιουργών έργων πνευματικής ιδιοκτησίας έναντι των επιχειρήσεων εκμετάλλευσης των έργων αυτών.

Το **έλλειμμα πληροφόρησης** γενικά, προβάλλεται ως λόγος υποστήριξης της ανάγκης ιδιαίτερης προστασίας, ακόμη και από αυτούς τους θεωρητικούς του δικαίου που τάσσονται κατά της δημιουργίας δικαίου προστασίας του καταναλωτή ως ιδιαίτερου κλάδου του Ιδιωτικού δικαίου (όπως ο M.Lieb και B. Dauner- Lieb). Σε όλες όμως τις κατευθυντήριες πολιτικές τάσεις, (φιλελεύθερη, κοινωνική, συγκερασμού συμφερόντων, δικαιοπρακτικού αυτοκαθορισμού, κοινοτική), το έλλειμμα πληροφόρησης ομόφωνα αναγνωρίζεται ως παράμετρος γενικής ισχύος των **άξιων προστασίας καταστάσεων** που δικαιολογούν την δημιουργία ιδιαίτερου κλάδου δικαίου, ακόμη ειδικότερου από την γενική προστατευτική μέριμνα του Ιδιωτικού δικαίου για καταστάσεις ανισότητας.

Ο Akerlof, με την ανάδειξη της πληροφοριακής ασυμμετρίας ως γενεσιουργού αιτίας αδυναμίας του συμβαλλόμενου αγοραστή, τάσσεται σαφώς υπέρ της ύπαρξης κανονιστικού ρυθμιστικού πλαισίου (αναγκαστικού, ήτοι υποχρεωτικά εφαρμοζομένου δικαίου), θεωρώντας ότι η τυχόν σταδιακή αυτορρύθμιση της αγοράς, (με ενδοτικού δικαίου ρυθμίσεις που προκρίνει η φιλελεύθερη οικονομική σχολή του *laisser faire*), εμπεριέχει πάντοτε το ρίσκο μέχρι να λειτουργήσουν οι ρυθμιστικοί μηχανισμοί της αγοράς και να γίνουν πραγματοποιήσιμες οι ευεργετικές της επιδράσεις, να επισυμβεί το μοιραίο, δηλαδή η κατάρρευση της. Πολύ δε περισσότερο που το αυστηρά ανταγωνιστικό πρότυπο της πληροφοριακής αυτοευθύνης (*emptor curiosus esse debet*), έχει από μακρού διαγνωσθεί ως ανεπαρκές και το ακραίο φιλελεύθερο πρότυπο για την προστασία του καταναλωτή, αυτό του **“έχοντος αποκλειστικά και μόνον ανάγκη πληροφόρησης”** (*reines Informationsmodell*) δεν επαληθεύεται.

Εκ παραλλήλου η αναγκαιότητα για λήψη μέτρων προς περιστολή του φαινομένου των δυσμενών επιλογών αποτελεί ενέργεια που σαφώς ωφελεί συνολικά το καταναλωτικό κοινό. Γι' αυτό και δικαίως θεωρείται ότι η εν λόγω θεωρία έχει διαδραματίσει πολύ σημαντικό ρόλο στην **διάπλαση της σύγχρονης νομοθεσίας περί προστασίας του καταναλωτή**.⁸⁸

88. βλ. Καραμπατζός, Ιδιωτική αυτονομία και προστασία... σ.185 αλλά και Δέλλιος, Προστασία των καταναλωτών...-Τ.Ι ιδίως σ.151 επ.

2.3.5 Η θεωρία γίνεται πράξη: “Lemon laws” στις Η.Π.Α.

Ο αντίκτυπος της θεωρίας του Akerlof στις Η.Π.Α. ήταν τόσο σημαντικός, ώστε μόλις πέντε χρόνια μετά τη δημοσίευση της μελέτης του, (1975), θεσπίστηκε ένας ομοσπονδιακός νόμος, που ως τέτοιος έχει ισχύ σε ολόκληρη την ομόσπονδη επικράτεια, (**Magnuson–Moss Warranty Act**), και ο οποίος αρχικά ρύθμιζε τους όρους των (εμπορικών) εγγυήσεων, κυρίως των αυτοκινήτων, αλλά σταδιακά συμπεριέλαβε τα περισσότερα ή σχεδόν όλα τα καταναλωτικά αγαθά. Ο νόμος αυτός που πλέον έχει καθιερωθεί ως **“Lemon law”**, (**“Νόμος των λεμονιών”**), δείχνει το ενδιαφέρον που προκάλεσε αλλά κυρίως την πρακτική εφαρμογή που είχε η θεωρία του Akerlof.⁸⁹

Ο όρος **“ Νόμος των λεμονιών ”** κατέληξε τελικώς να χρησιμοποιείται και για κάθε πολιτειακό νόμο που ρύθμιζε παρόμοια θέματα και σήμερα πλέον αποτελεί κοινό ψευδώνυμο για όλους σχεδόν τους αντίστοιχους νόμους προστασίας των καταναλωτών σε ολόκληρη την Αμερικανική επικράτεια, παρά το ότι κάθε πολιτεία έχει διαφορετικά ονόματα για τους τοπικούς της νόμους και τις πράξεις.

Η θεσμοθέτηση παρόμοιων κανόνων, σκοπό έχει να θωρακίσει τους καταναλωτές έναντι της αποποίησης ευθύνης, (με την αφειδή χρήση απαλλακτικών ρητρών), που αντιδεδοντολογικά και καταχρηστικά χρησιμοποιούνταν από τους παρέχοντες εγγυήσεις εμπόρους.⁹⁰

Στόχος της είναι να καταστήσει τις εγγυήσεις στα καταναλωτικά προϊόντα διαφανείς και εκτελεστέες και να δώσει στην Ομοσπονδιακή Επιτροπή Εμπορίου, (**FTC: Federal Trade Commission**), αρμοδιότητες και μέσα για την καλύτερη προστασία του καταναλωτή.

Η επίδραση της εν λόγω νομοθεσίας στη συναλλακτική πρακτική είναι αξιοσημείωτη καθώς ενώ δεν υποχρεώνει στην παροχή εγγύησης από τον πωλητή για κάθε προϊόν, (το οποίο μπορεί να πωλείται **“ως εστί και ευρίσκεται”**, **“as is”**), εφόσον αυτός την παρέχει, (**ρητή η τεκμαιρόμενη**, **“verbal or implied”**), ο δικαιούχος αγοραστής αποκτά αξιόσιμες απαιτήσεις.

Ως άμεσο αποτέλεσμα είχε την σημαντική αύξηση της εξωδικαστικής επίλυσης των περισσότερων διαφορών, λειτουργώντας προστατευτικά υπέρ των καταναλωτικών συμφερόντων, καθώς οι εταιρίες που ενδιαφέρονται για την εδραίωση της φήμης τους, υποχρεώνονται, κυρίως αφού αποδεδειγμένα έχουν προβεί σε έναν “λογικό αριθμό” προσπαθειών επισκευής του δυσλειτουργικού προϊόντος που καλύπτεται από εγγύηση, είτε να αντικαταστήσουν, είτε να αποζημιώσουν τον καταναλωτή.

89. Πηγή: https://en.wikipedia.org/wiki/Magnuson–Moss_Warranty_Act, (Ημερομηνία πρόσβασης: 24.11.2019).

90. Πηγή: https://en.wikipedia.org/wiki/The_Market_for_Lemons, (Ημερομηνία πρόσβασης: 24.11.2019).

Αναλόγως με την πολιτεία, το εύρος των καλύψεων των αγαθών ποικίλει, ωστόσο ισχύουν κοινοί κανόνες, όπως ο ορισμός του «μεγάλου ελαττώματος» και τι συνιστά «λογικό αριθμό προσπαθειών επισκευής», ώστε ένα, αυτοκίνητο επί παραδείγματι, να μπορεί να θεωρηθεί “λεμόνι” σε μια πολιτεία αλλά όχι σε άλλη. (Το ελάττωμα για να θεωρηθεί ουσιώδες πρέπει να παρεμποδίζει σημαντικά τη χρήση, την αξία ή την ασφάλεια του οχήματος, ο δε προμηθευτής θα πρέπει να έχει προβεί σε κατά μέσον όρο τουλάχιστον τέσσερις και πλέον προσπάθειες επισκευής). Ο εγγυητής απαλλάσσεται της ευθύνης, εάν αποδείξει ότι το πρόβλημα που συνδέεται με ένα καταναλωτικό προϊόν, προκλήθηκε από ζημιά που συνέβη ενώ ήταν στην κατοχή του καταναλωτή, ή από αδικαιολόγητη χρήση, συμπεριλαμβανομένης της αμέλειας ή και της αδυναμίας παροχής εύλογης και αναγκαίας τακτικής ή προγραμματισμένης συντήρησης.

Πολλές πολιτείες εξαιρούν των καλύψεων συγκεκριμένες κατηγορίες προϊόντων, (όπως τα μισθωμένα αυτοκίνητα ή αυτά που χρησιμοποιούνται προς ενοικίαση). Αντιθέτως σε άλλες, όπως στην πολιτεία της Καλιφόρνια, (όπως εξάλλου και στον ομοσπονδιακό νόμο), οι νόμοι των λεμονιών καλύπτουν σχεδόν οποιοδήποτε μηχανικό κατασκεύασμα!⁹¹

Τέλος χαρακτηριστικό είναι ότι σε περιπτώσεις που η διαφορά δεν επιλυθεί με συμφωνία μεταξύ των μερών και οι εμπλεκόμενοι αναγκαστούν να καταφύγουν στην δικαστική προστασία, οι ενώσεις καταναλωτών τους προτρέπουν να καταφύγουν στην αρωγή εξειδικευμένων στο “δίκαιο των λεμονιών” συνηγόρων (“*Lemon lawyers*”)!⁹²

2.3.6 Κριτική θεώρηση

Η θεωρία του Akerlof για την ασυμμετρία πληροφόρησης δεν αντιμετώπισε μόνον εμπόδια αποδοχής, αλλά και μετά την περιπετειώδη δημοσίευσή της, τέθηκε υπό την βάσανο σοβαρής αμφισβήτησης από την επιστημονική κοινότητα, για διάφορους λόγους.

Οι George E. Hoffer και ο Michael D. Pratt,⁹³ δηλώνουν ότι η «οικονομική βιβλιογραφία διχάζεται για το αν υπάρχει πράγματι μια αγορά λεμονιών στα μεταχειρισμένα αυτοκίνητα». Η έρευνα των συγγραφέων υποστηρίζει ότι το κανονιστικό πλαίσιο που υιοθετήθηκε από κάποιες αμερικανικές πολιτείες (π.χ. Wisconsin) για τη ρύθμιση της “αγοράς των λεμονιών” μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, ήταν αναποτελεσματικό στην πράξη, καθώς διαπιστώθηκε ότι

91.Πηγή: <https://californialemonlawcenter.com/lemon-law/>, “California lemon law offers more coverage for consumers than many other states” (Ημερ. πρόσβασης:24.09.2019).

92.Πηγή:<https://hirealawyer.findlaw.com/choosing-the-right-lawyer/lemon-law.html> (Ημερ. πρόσβ.:24.09 2019).

93.Hoffer, George E.; Pratt, Michael D.:“Used vehicles, lemons markets, and Used Car Rules: Some empirical evidence”. *Journal of Consumer Policy*. 10 (4): 409–414, 1987.

στατιστικά η ποιότητα των μεταχειρισμένων οχημάτων που πωλούνται σε αυτές τις πολιτείες, δεν είναι σημαντικά καλύτερη από τα μεταχειρισμένα οχήματα που πωλούνται ακόμη και σε όμορες πολιτείες που δεν διαθέτουν ανάλογη νομοθεσία για την προστασία των καταναλωτών.

Ακόμη πιο ενδιαφέρουσα, (και πολύ πιο καυστική), είναι η κριτική που ασκείται από τους φιλελεύθερους, όπως ο William L. Anderson,⁹⁴ οι οποίοι αντιτίθενται στην κανονιστική προσέγγιση που πρότεινε ο Akerlof, τονίζοντας ότι, οι αγορές μεταχειρισμένων αυτοκινήτων δεν έχουν καταρρεύσει, ακόμη και χωρίς την προστατευτική “νομοθεσία λεμονιών”. Αντιτείνουν μάλιστα, ότι το φαινόμενο των λεμονιών δημιουργεί και επιχειρηματικές ευκαιρίες για εναλλακτικές αγορές, που απευθύνονται σε πιστούς πελάτες, γνωστούς, φίλους ή συγγενείς, αυτούς δηλαδή που, καθώς έχουν σχέση εμπιστοσύνης με τον πωλητή, είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν το υψηλότερο τίμημα, που δίκαια αναλογεί σε ένα πραγματικά ποιοτικό μεταχειρισμένο αυτοκίνητο.

Στο πολύ περιεκτικό άρθρο του με τίτλο “Lemons and the Nobel Prize”, (10.11.2001) ο Anderson, κατηγορηματικά αποκλείει κάθε παρέμβαση, από τον “*Θείο Σαμ*” για την ρύθμιση των αγορών με ατελή ή ασύμμετρη πληροφόρηση, θεωρώντας ότι όχι μόνον οι συναλασσόμενοι έχουν συμφέρον να αναζητήσουν μόνοι τους περισσότερες πληροφορίες, αλλά ότι αντίθετα ο κρατικός κηδεμονισμός είναι εκείνος που εντείνει τα προβλήματα, καθώς η ύπαρξη κανονισμών πολλές φορές έχει αντίστροφο αποτέλεσμα: εμποδίζει την ελεύθερη ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των μερών, οδηγώντας την αγορά σε κατάρρευση.

Προκειμένου να θεμελιώσει την άποψή του, χρησιμοποιεί χαρακτηριστικά παραδείγματα, όπως είναι η επιβολή απαγόρευσης στις ασφαλιστικές εταιρίες να αναζητούν το ιστορικό των αιτουμένων ασφάλιση, που έχει ως αποτέλεσμα να αρνούνται να ασφαλίσουν γενικώς ή να αυξάνουν κατά πολύ το ασφάλιστρο προκειμένου να καλύψουν τους πιθανούς κινδύνους, ή τους νόμους κατά των διακρίσεων που, αν και εμφορούμενοι καλών προθέσεων, αποστερούν την δυνατότητα διερεύνησης της επαγγελματικής σταδιοδρομίας του υποψηφίου ή την μεταβίβαση πληροφοριών ανάμεσα στις εταιρίες, εμποδίζοντας τελικώς τους εργοδότες να επιλέξουν τους πλέον κατάλληλους για την συγκεκριμένη θέση.

94.Anderson, William: Lemons and the Nobel Prize, 2011, <https://mises.org/library/lemons-and-nobel-prize> (Ημερομηνία πρόσβασης: 15.12.2019).

Ο Anderson καταλήγει υπέρ ενός, μάλλον μοιρολατρικού, αλλά συνεπώς φιλελεύθερου “*laissez faire*” τονίζοντας ότι ...“Δεν υπάρχει τρόπος να μπορούν τα άτομα να γνωρίζουν τα πάντα για τα πάντα. Δεν ξέρω αν το αυτοκίνητό μου θα σπάσει όταν οδηγώ προς την δουλειά μου σήμερα, ή αν το σπίτι μου θα καεί λόγω ελαττωματικής καλωδίωσης, ή αν χτυπηθεί από αστραπή. Η ζωή είναι αβέβαιη, ανεξάρτητα από το πώς βιώνεται. Η ιδέα ότι η πολιτική διαδικασία, η οποία είναι ένα από τα πιο ασταθή και ευμετάβλητα πράγματα επί γης μπορεί να είναι η βάση για βεβαιότητα και σταθερότητα απλά αγνοεί την πραγματικότητα. Ένα βραβείο Νόμπελ δεν μπορεί να αλλάξει αυτό το γεγονός”.

Η κριτική αυτή δεν στερείται βεβαίως βάσης, ωστόσο θεωρούμε σημειωτέα τα κάτωθι:

1. Η πλήρης κατάρρευση της αγοράς χρησιμοποιήθηκε από τον Akerlof ως, (ακραίο ίσως αλλά εμφατικό), παράδειγμα, προκειμένου να στηρίξει το θεώρημά του. Οι μηχανισμοί αυτορρύθμισης που αναπτύσσονται και διάφοροι αντισταθμιστικοί θεσμοί, αποτρέπουν το ενδεχόμενο συνήθως, αλλά όχι πάντοτε, της καθοδικής σπείρας. Κι αν ακόμη η κατάρρευση της αγοράς μεταχειρισμένων είναι γενικώς σπάνια, αυτό δεν αποκλείει την κατάληξη αυτή σε κάποια άλλη αγορά.

2. Η κανονιστική προσέγγιση μπορεί να μην αποτελεί πανάκεια στην ρύθμιση της αγοράς από τις συνέπειες της ασύμμετρης πληροφόρησης, ωστόσο δεν θα πρέπει να αποκλείσουμε τις θετικές επιπτώσεις της: Η κρατική ή όποια άλλη παρέμβαση όμως, σχηματικά περιγραφόμενη, θα πρέπει να αποτελεί το σήμα κινδύνου, όχι την αποτροπή, να λειτουργεί δηλαδή περισσότερο ως μία σειρήνα συναγερμού και όχι ως θωρακισμένη πόρτα ασφαλείας. Η συμβολή της δεν πρέπει να συγχέεται με την μορφή των κανόνων που θα πρέπει να επιλεγούν, ώστε τελικώς να αποβαίνει αποδοτική και αποτελεσματική. Αναμφιβόλως η ελευθερία των συμβάσεων, στην οποία ομνύουν οι φιλελεύθεροι, (με προεξάρχοντα τον Anderson), θα είναι αρχικά προτιμητέα, ωστόσο δεν θα πρέπει να απαξιώνεται ένας, (μάλλον ήπιος), κηδεμονισμός που παραδεκτά μπορεί να συντελέσει στην προστασία του καταναλωτή. Σημασία έχει ο τρόπος και τα μέσα που χρησιμοποιούνται στην εκάστοτε συγκεκριμένη ρυθμιστέα κατάσταση.

2.4. Προστασία της αγοράς από κατάρρευση

Τροχοπέδη στην επαπειλούμενη κατάρρευση της αγοράς, που ενδέχεται να προκληθεί λόγω της ασύμμετρης πληροφόρησης, προσπαθούν να θέσουν διάφορες **στρατηγικές οικοδόμησης, (ή επανάκτησης), της αγοραίας εμπιστοσύνης**, οι οποίες και λειτουργούν ως **αντισταθμιστικοί θεσμοί**, (*countervailing ή counteracting institutions*).⁹⁵ Ο Akerlof στην μελέτη του αναφέρεται στους αντιπροσωπευτικότερους από αυτούς, οι οποίοι όμως δεν είναι και οι μοναδικοί.

2.4.1. Εγγύηση.

Η πλέον διαδεδομένη πρακτική η οποία καλείται να αναστηλώσει και να ενισχύσει την εμπιστοσύνη των καταναλωτών στην αγορά, ενθαρρύνοντας την συμμετοχή τους σε αυτήν, αποτελεί η **συμβατική εγγυοδοσία**, η παροχή δηλαδή από τον πωλητή **ασφάλειας** στον αγοραστή έναντι του ενδεχομένου ελαττωματικότητας του πωλούμενου προϊόντος. Η εγγύηση αυτή, στόχο έχει να εξαλείψει, ή τουλάχιστον να μειώσει, τις αμφιβολίες και την ανασφάλεια που αισθάνεται ο αγοραστής, ιδίως αυτός, που κατά τη διάρκεια σύναψης της σύμβασης δεν διαθέτει τις δυνατότητες να ελέγξει τα πραγματικά χαρακτηριστικά ή την ποιότητα του πωλούμενου προϊόντος. (Όπως επί παραδείγματι τον αριθμό των διανυθέντων χιλιομέτρων του προς πώληση αυτοκινήτου ή το ιστορικό συντήρησής του και τυχόν ατυχημάτων, στην υπό εξέταση αγορά των μεταχειρισμένων).

Με την εγγύηση που συνομολογεί, ο πωλητής διαβεβαιώνει για την ποιότητα, ή αναλαμβάνει ρητώς την ευθύνη για έλλειψη συνομολογημένων ιδιοτήτων των εμπορευμάτων του.

Τέσσερις κυρίως απόψεις κρατούν στην θεωρία σχετικά με την οικονομική λογική για την παροχή εγγυήσεων: (1) Οι εγγυήσεις παρέχουν ασφάλεια στους πελάτες και εργάζονται ως μηχανισμός **επιμερισμού των κινδύνων**, (2) οι εγγυήσεις είναι ένας μηχανισμός μόχλευσης της επιλογής για πελάτες με διαφορετικά **επίπεδα αποστροφής κινδύνου** (3) οι εγγυήσεις λειτουργούν ως **ένδειξη ποιότητας** προϊόντων, (*signal of product quality*), στους καταναλωτές που διαμορφώνουν την αγοραστική απόφασή τους υπό ασυμμετρία πληροφόρησης και (4) οι εγγυήσεις λειτουργούν ως μηχανισμός παροχής κινήτρων στις επιχειρήσεις να αποκαλύπτουν και κυρίως να **βελτιώνουν την ποιότητα** των διατιθέμενων προϊόντων και υπηρεσιών.⁹⁶

Η παροχή εγγύησης είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη σε αγορές που αγωνίζονται να καθιερωθούν, (όπως οι νεοεισερχόμενοι σε έναν κλάδο μικροί επαγγελματίες προκειμένου να ανταγωνισθούν τις εδραιωμένες μεγάλες εμπορικές αλυσίδες), ή που προσπαθούν να ξεχωρίσουν από το γενικά καθιερωμένο, με το ευεργετικό αποτέλεσμα να εξωθούνται εκτός αγοράς τα χαμηλής ποιότητας προϊόντα, σε μία **αντιστροφή** της δημιουργίας μιας “αγοράς λεμονιών”.

95. βλ. Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...- Τ.Β' σ.156 .

96. βλ. Emons, Winand : The Theory of Warranty Contracts, J.Econ.Surv. 1989/3, 43 επ.

Στο εθνικό νομικό μας σύστημα πρόκειται κατ' ουσίαν για την προβλεπόμενη στο άρθρο 5α του Ν. 2251/1994 "**εμπορική εγγύηση**",⁹⁷ την οποία "μπορεί να παρέχει κάθε πωλητής ή παραγωγός, πλέον (και παραλλήλως) της νόμιμης εγγύησης, και η οποία συνίσταται στην ανάληψη από μέρος του κάθε μορφής υποχρέωσης έναντι του καταναλωτή, όπως επιστροφή του καταβληθέντος τιμήματος, αντικατάσταση, επισκευή ή φροντίδα με οποιονδήποτε τρόπο του καταναλωτικού αγαθού χωρίς επιπλέον επιβάρυνση, αν αυτό δεν ανταποκρίνεται στα χαρακτηριστικά που αναφέρονται στην δήλωση εγγύησης ή στην σχετική διαφήμιση".⁹⁸

Η εμπορική εγγύηση υπό το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο έχει εκούσιο χαρακτήρα, ωστόσο δεσμεύει νομικά αυτόν που την προσφέρει, καθώς παρέχεται με σύμβαση και συνήθως αποτυπώνεται σε μια κάρτα ή ένα έγγραφο εγγύησης, που συνοδεύει το αγαθό και το οποίο πρέπει να είναι διατυπωμένο κατανοητά και με σαφήνεια. Εκεί περιλαμβάνονται λεπτομερώς οι όροι, το εύρος της κάλυψης, οι προϋποθέσεις ισχύος και η χρονική διάρκειά της.

Νομοθετικά καθιερώνεται ότι η εγγύηση πρέπει να είναι σύμφωνη με τους κανόνες της καλής πίστωσης και να μην αναιρείται από υπερβολικές ρήτρες εξαιρέσεων. Ως εκ τούτου δεν αποτελούν εγγύηση, αλλά μη δεσμευτική διαφήμιση, δηλώσεις ή περιγραφές που συνοδεύουν το συγκεκριμένο αγαθό όπως "προϊόν εγγυημένο", "τελευταία τεχνολογία", "κορυφαία ποιότητα" η "εύκολο στη χρήση", εφόσον δεν συνοδεύονται από πρόταση και αντίστοιχη αποδοχή, κατά την πρακτική των συμβάσεων, των όρων, των συγκεκριμένων πιθανών ελαττωμάτων που καλύπτει και της έκτασης της χρονικής διάρκειας ισχύος της.

Βεβαίως δεν πρέπει να παραγνωρίζεται το γεγονός ότι η παροχή εγγυήσεως ενδέχεται να επιφέρει μία αύξηση στο τίμημα, (επί παραδείγματι του πωλούμενου αυτοκινήτου), αφού σε αυτό ενσωματώνεται, εν όλω η εν μέρει το κόστος της εγγυοδοσίας, το οποίο μεταφέρεται κατ' ουσίαν στον αγοραστή. Ωστόσο η παράπλευρη αυτή συνέπεια δεν αναιρεί τα ευεργετικά πλεονεκτήματα της εγγυήσεως για τον τελευταίο, με τον Akerlof ευστόχως να παρατηρεί ότι το βάρος της αν-ασφάλειας μετατίθεται πλέον από τον αγοραστή στον πωλητή.

97. Η **εμπορική εγγύηση** πρέπει να διακρίνεται σαφώς από την **νόμιμη εγγύηση**, (οι όροι της οποίας ρυθμίζονται στα άρθρα 534 ΑΚ επ.), καθώς λειτουργεί αμιγώς συμπληρωματικά προς αυτήν. Η νόμιμη εγγύηση αναφέρεται στην λεγόμενη εγγυητική η εγγυοδοτική ευθύνη του πωλητή, (κατ' άρθρο 540 ΑΚ), λόγω μη ανταπόκρισης του πράγματος στους όρους της σύμβασης ,δηλ. λόγω της ύπαρξης πραγματικού ελαττώματος ή της έλλειψης συνομολογημένης ιδιότητας κατά το χρόνο μετάθεσης του κινδύνου στον αγοραστή (κατ' άρθρο 537 ΑΚ). Αντιθέτως, η εμπορική εγγύηση αφορά στην ευθύνη λόγω κακής λειτουργίας του αγαθού **μετά την μετάθεση του κινδύνου** (και εντός ορισμένου χρονικού διαστήματος), χωρίς να ενδιαφέρει αν το ελάττωμα που προκαλεί την κακή λειτουργία υπήρχε κατά την μετάθεση του κινδύνου.

98. Η Οδηγία 1999/44/ΕΚ της 25^{ης} Μαΐου 1999, σχετικά με ορισμένες πτυχές της πώλησης και των εγγυήσεων καταναλωτικών αγαθών, Ε.Ε.7.7.1999, L 171/12, θεσπίζει τον εκούσιο χαρακτήρα της εγγύησης, στο μέτρο που προβλέπει (άρθρο 6 παρ.1) ότι "η εγγύηση δεσμεύει το άτομο που την προσφέρει..." Στο ίδιο πλαίσιο εντάσσονται το άρθρο 5^α παρ.1 και 3 του Ν.2251/1994. Μπεχλιβάνης, Α. εις ΔικΠροστΚαταναλωτή (επιμέλεια.: Ελ. Αλεξανδρίδου), 2018 σ.428 επ.

2.4.2. Σύγχρονοι πληροφοριακοί διαμεσολαβητές και πληροφοριακός κορεσμός.

Το πλέον στέρεο επιχείρημα που θα μπορούσε να αντιταχθεί στην θεωρία του Akerlof στην σύγχρονη εποχή, που δικαίως χαρακτηρίζεται ως εποχή της (υπερ) πληροφόρησης και να κλονίσει τις παραδοχές της κλασσικής οικονομικής ανάλυσης,⁹⁹ είναι ότι η πληθώρα των πληροφοριών που αφειδώς διοχετεύονται μέσω των **σύγχρονων πληροφοριακών διαμεσολαβητών**, (κυρίως από το διαδίκτυο και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης) και των οποίων η πρόσβαση έχει γίνει ευκολότερη παρά ποτέ, συντελεί στον ισοσκελισμό του πληροφοριακού ισοζυγίου μεταξύ των συναλασσομένων.¹⁰⁰

Ακόμη και στο παράδειγμα της αγοράς αυτοκινήτου, η ύπαρξη παρόμοιων διαμεσολαβητών, μπορεί κατά κανόνα να εξισορροπήσει την ασυμμετρία πληροφόρησης, αν όχι να την θεραπεύσει πλήρως. Ο υποψήφιος αγοραστής μπορεί να αναπληρώσει το πληροφοριακό του έλλειμμα, αναθέτοντας σε κάποιον με εξειδικευμένες γνώσεις να ελέγξει αντ' αυτού το προς πώληση όχημα και να αποκαλύψει τα τυχόν ελαττώματα, που επιμελώς επιχειρεί να αποκρύψει ο πωλητής, ο οποίος βεβαίως και τα γνωρίζει. Μάλιστα η διαδικασία αυτή δεν απαιτεί κατά κανόνα ούτε μεγάλα έξοδα, αλλά ούτε και ιδιαίτερο κόπο ή χρόνο. Και καθόλου τυχαίο δεν είναι το γεγονός, ότι η ανάγκη για παροχή παρόμοιων υπηρεσιών έχει ήδη δημιουργήσει εξειδικευμένες επιχειρήσεις, που την εκμεταλλεύονται οικονομικά.

Βεβαίως η πλημμυρίδα πληροφοριών που δεχόμαστε, συχνά υποκρύπτει τον κίνδυνο του **πληροφοριακού κορεσμού**, (*information overload*), ο οποίος τελικώς, περισσότερο δυσχεραίνει, παρά επιτρέπει την διαχείριση και αξιοποίηση της διαθέσιμης πληροφόρησης. Ο τεράστιος πληροφοριακός όγκος, όχι μόνον δεν συμβάλλει στην πλήρωση των πληροφοριακών ελλειμμάτων, αλλά αντιθέτως μπορεί να προκαλέσει μεγαλύτερο αποπροσανατολισμό στην προσπάθειά μας για σχηματισμό ορθολογικών συναλλακτικών αποφάσεων.

Από άποψη οικονομικής ανάλυσης η διεξοδική ενημέρωση του καταναλωτή, πέραν του ότι είναι επιλεγμένη για να εξυπηρετεί τα συμφέροντα του παρέχοντος και όχι του λήπτη, είναι δαπανηρή και άρα ασύμφορη, η δε αποτελεσματικότητά της ως προς την διεύρυνση των δυνατοτήτων κριτικής αντίληψης του καταναλωτή κρίνεται μάλλον αμφίβολη

Σε συνδυασμό μάλιστα με το **σύνδρομο περιορισμού στις ήδη διαθέσιμες πληροφορίες** (*availability bias*), όπου οι πληροφορίες που ήδη διαθέτουμε, συνήθως επικρατούν των νέων που το πρώτον αποκτούμε κατά τον σχηματισμό της τελικής μας απόφασης, το πρόβλημα της πληροφοριακής ασυμμετρίας φαίνεται να επιδεινώνεται.

99. Βλ. ιδίως Καραμπατζός, *Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...* σ.187-190.

100. Βλ. Levitt/Dubner, *Freakonomics*, σ.64 επ., οι οποίοι και διαπιστώνουν ότι η ανταλλαγή πληροφοριών μέσω του διαδικτύου έχει περιορίσει αισθητά τις πληροφοριακές ασυμμετρίες.

Ακόμη όμως και στην περίπτωση όπου οι συνθήκες ευνοούν, θα πρέπει να γίνει κατανοητό ότι, πλήρης και τέλεια πληροφόρηση και μάλιστα για όλα τα θέματα, δεν είναι δυνατόν να υπάρξει στον πολύπλοκο κόσμο του σήμερα. Ο ιδεότυπος του πλήρως πληροφορημένου κοινωνού καταναλωτή, ο οποίος ως εκ τούτου θα οδηγείται στον σχηματισμό πλήρως ορθολογικών αποφάσεων, είναι προφανώς ανέφικτος.

Άρα μόνο σε **σχετική πληροφοριακή επάρκεια** είναι δυνατόν να αναφερόμαστε, καθώς ο μέσος άνθρωπος αδυνατεί να διαχειριστεί τον τεράστιο όγκο πληροφοριών που καθημερινά παράγεται και τον κατακλύζει, χωρίς να είναι αναγκαίος και απαραίτητος πάντοτε για την διαχείριση των όποιων βιοτικών του αναγκών. Εξάλλου η ανεύρεση, επιλογή και τελικώς χρησιμοποίηση της κατάλληλης δέσμης πληροφοριών, που ανταποκρίνεται στην συγκεκριμένη συναλλακτική ανάγκη, συχνά αποτελεί εργώδη και ιδιαίτερος κοστοβόρα διαδικασία. Κατά συνέπεια η αποκατάσταση της πληροφοριακής ασυμμετρίας είναι στόχος, δύσκολος μεν, αλλά επιθυμητός και κατά κανόνα εφικτός, σε αντίθεση με την επίτευξη μιας κατάστασης απόλυτης πληροφοριακής επάρκειας, που είναι κατά κανόνα ανέφικτη.

2.4.3. Caveat emptor! Πληροφοριακή αυτοευθύνη και πληροφοριακή αυτοδιάθεση.¹⁰¹

Από πλευράς δικαίου, θα πρέπει να τονιστεί ότι κάθε πληροφοριακή ασυμμετρία δεν μπορεί να είναι νομικώς ενδιαφέρουσα ώστε ο νομοθέτης να σπεύδει για την αποκατάστασή της: Κάτι τέτοιο θα περιορίζει την συμβατική ελευθερία, αποτελώντας μια ανεπίτρεπτη επέμβαση στην ιδιωτική αυτονομία. Η νομοθετική παρέμβαση καθίσταται αναγκαία, μόνον όταν το πληροφοριακό έλλειμα προκαλείται από υπαίτια ή και παράνομη πράξη του ενός εκ των αντισυμβαλλομένων, ή έρχεται σε αντίθεση με τα χρηστά ή συναλλακτικά ήθη, ώστε να αλλοιώνεται ουσιωδώς η δικαιοπρακτική βούληση του άλλου. Ενδεικτικά μπορούν να αναφερθούν οι περιπτώσεις της αστικής απάτης (αρ. 147 ΑΚ), αλλά και της ουσιώδους πλάνης (αρ.140 ΑΚ επ.), της απειλής (αρ.150 ΑΚ επ.) και κυρίως της καταπλεονεκτήσεως (αρ.179 περ.ΙΙ ΑΚ), όπου ο νομοθέτης παρεμβαίνει, προκειμένου να αποκαταστήσει την δολίως προκληθείσα πληροφοριακή ασυμμετρία και να αποτρέψει την κατάρτιση ή να ιάσει την, οφειλόμενη στην ανισομερή κατανομή πληροφοριών, καταρτισθείσα πάσχουσα σύμβαση.

Η περίοπτη θέση της ιδιωτικής αυτονομίας και η συνεχόμενη με αυτήν ελευθερία των συμβάσεων, στο ειδικότερο πεδίο του ιδιωτικού δικαίου, δεν μπορούσαν παρά να προκρίνουν την ιδέα ενός ορθολογικού, αυτεξούσιου και ικανού καταρχήν προς κρίση και καταλογισμό κοινωνού του δικαίου, ο οποίος επαγρυπνεί για τα δικαιώματά του.

101. “Πρόσεχε αγοραστή”! Είναι η λαϊκή έκφραση, που συνήθως χρησιμοποιούμε κατόπιν εορτής: “Ας πρόσεχες!”

Το δίκαιο προϋποθέτει, αλλά και αξιώνει από τον συναλλασσόμενο να επιδείξει την δέουσα επιμέλεια και υπευθυνότητα, φροντίζοντας μόνος του για την απόκτηση των κρίσιμων (και χρήσιμων) πληροφοριών για την κατάρτιση της συμβάσεως, κρίνοντάς τον ως αρκούντως ικανό προς διασφάλιση των εννόμων συμφερόντων του.

Ο κανόνας του ρωμαϊκού δικαίου *emptor curiosus esse debet*¹⁰², που προτρέπει τον αγοραστή να μεριμνά εκείνος για την συλλογή και αξιοποίηση των ουσιωδών δεδομένων, ιδρύει την αρχή της **πληροφοριακής αυτοευθύνης**, απαλλάσσοντας συγχρόνως τον αντισυμβαλλόμενο από την υποχρέωση να παρέχει εκείνος πληροφορίες που ήδη κατέχει.¹⁰³

Και αυτό διότι η πληροφορία αποτελεί κατά βάσιν ένα **οικονομικό αγαθό**, εφόσον για την διάθεση, απόκτηση ή παραγωγή της, κάθε συναλλασσόμενος καταβάλλει κάποιο κόστος σε χρήμα, ενέργεια, κόπο κοκ, επενδύει δηλ. σε αυτήν πόρους και δεν είναι υποχρεωμένος να το μοιρασθεί με τον αντισυμβαλλομένο του και μάλιστα χωρίς οικονομικό αντάλλαγμα.

Με την παραπάνω άποψη συντάσσεται και ο Coase, ο οποίος στο περίφημο πλέον θεώρημά του για την φυσική κατανομή των δικαιωμάτων σε αντίστιξη με την δικαιοκλή κατανομή, κατατάσσει το κόστος αναζήτησης και συλλογής πληροφοριών για μία σκοπούμενη συναλλαγή, (*search and information costs*) πρώτο, μεταξύ των διαφόρων μορφών συναλλακτικού κόστους, (*transaction costs*), και κύρια αιτία για την στρεβλή κατανομή των δικαιωμάτων στα υποκείμενα του δικαίου.¹⁰⁴

Η διαθέσιμη πληροφορία συνιστά εν προκειμένω ένα προστατευτέο έννομο αγαθό, όχι μόνον ως έκφανση του δικαιώματος στην προσωπικότητα, (κατ' αρ. 57 ΑΚ), η οποία απολαύει αυξημένης τυπικής προστασίας στο πλαίσιο του δικαιώματος πληροφοριακής αυτοδιαθέσεως του αρ. 9^Α Συντ., (δηλ. την ενεργητική μορφή της ελευθερίας στην πληροφορία, που συνίσταται στην ακώλυτη διάθεση των πληροφοριών προς τρίτους), αλλά και ως περιουσιακό στοιχείο, προστατευόμενο τόσο από το αρ.17 Συντ., όσο και από το αρ. 1 του Προσθέτου Πρωτοκόλλου της ΕΣΔΑ, (περί προστασίας της ατομικής ιδιοκτησίας).

102. "Ο αγοραστής, οφείλει να είναι περίεργος", υπό την έννοια του να ενδιαφέρεται για την έκβαση των υποθέσεών του και να συλλέγει προς τούτο όλες τις διαθέσιμες σχετικές πληροφορίες.

103. Η θεωρία διχάζεται όσον αφορά την αρχή της πληροφοριακής αυτοευθύνης: Δεν είναι λίγοι αυτοί που θεωρούν το πρότυπο του "*emptor curiosus esse debet*" ως πρότυπο άκρως ανταγωνιστικό, αρχέγονο και ανεπαρκές (βλ. χαρακτηριστικά, Δέλλιο, Προστασία των καταναλωτών...- τομ. Ι, σ.221) Ωστόσο επικρατούσα είναι η άποψη ότι "η [...]αρχή της πληροφοριακής αυτοϋπευθυνότητας, συνιστά μία γενική αρχή του δικαίου των συμβάσεων, την οποία καλείται να σεβαστεί τόσο η νομοθετική όσο και η δικαστική εξουσία σε εθνικό και κοινοτικό επίπεδο". (Βαλτούδη, ΧριΔ 2004, σ.207).

104. Βλ. Coase, Ronald : The Problem of Social Cost. Journal of Law & Economics 3:1-44, 1960, 1 επ. και ιδίως 15 επ.

2.4.4. Brand name.

Εξίσου σημαντική για την μείωση των αποτελεσμάτων της αβεβαιότητας ποιότητας είναι η **ιδιαίτερη εμπορική ταυτότητα** του προϊόντος, αυτή δηλαδή που **το καθιστά επώνυμο**, (και ουσιαστικά ιδιαίτερο, διαφοροποιημένο), ή όπως έχει καθιερωθεί πλέον στην διεθνή γλώσσα του marketing, το **Brand name** ή απλώς **Brand**. Ο ξενόγλωσσος όρος προτιμάται καθώς κρίνεται περισσότερο περιεκτικός από την αυστηρά νομική έννοια των διακριτικών γνωρισμάτων, (σήμα, επωνυμία, διακριτικός τίτλος, διασηματισμός, βιομηχανικό σχέδιο και υπόδειγμα κ.α.) ο συνδυασμός των οποίων, εν όλω ή εν μέρει, απλώς συμβάλλουν στην δημιουργία του.¹⁰⁵

Ένα ισχυρό **Brand** αντιπροσωπεύει μία **εγγύηση** συγκεκριμένου επιπέδου ποιότητας. Πρόκειται κατ' ουσίαν για την υπόσχεση που υποστηρίζει την αγορά και σηματοδοτεί προς τον αγοραστή τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, πλεονεκτήματα και την υποστήριξη που διαφοροποιούν το προϊόν από τα ομοειδή που κυκλοφορούν. Η υπόσχεση αυτή, δημιουργεί στον καταναλωτή εμπιστοσύνη και ευνοϊκή διάθεση για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες και καθιερώνει την καλή φήμη, την αναγνωρισιμότητα και την έλξη, (όλα όσα στο αγγλοσαξωνικό δίκαιο ορίζονται ως **good will**).¹⁰⁶

Υπό την έποψη της οικονομικής ανάλυσης του δικαίου, η οικονομική σημασία του *brand name* αντανακλά την παροχή αποτελεσματικής πληροφόρησης, με μειωμένο κόστος στους αποδέκτες των προϊόντων ή υπηρεσιών, η οποία περιορίζει τον κίνδυνο άστοχης επιλογής.¹⁰⁷

Το *Brand* λειτουργεί ως ένδειξη της σταθερότητας της ποιότητας, όχι μόνο για τα υπάρχοντα προϊόντα, αλλά και για τα νέα που λανσάρει η επιχείρηση και τα οποία αναμένεται να έχουν τα ίδια χαρακτηριστικά ποιότητας. Ένα δυνατό *brand name* χρειάζεται χρόνο να δημιουργηθεί, μεγάλα έξοδα διαφημιστικών και προωθητικών ενεργειών, (στα οποία μπορούν να ανταποκριθούν κυρίως οι κατασκευαστές και πωλητές ποιοτικών προϊόντων), και περιγράφει όχι μόνο χαρακτηριστικά και πλεονεκτήματα του προϊόντος, αλλά τις αξίες, την κουλτούρα και την ιδιαίτερη φυσιογνωμία της επιχείρησης.¹⁰⁸

105. Ο Αμερικάνικος Σύνδεσμος Μάρκετινγκ (American Marketing Association) ορίζει το "brand" ως εξής: *ένα όνομα, ένας όρος, ένα σχέδιο, ένα σύμβολο ή οποιοδήποτε άλλο χαρακτηριστικό το οποίο ταυτίζεται με το προϊόν ή την υπηρεσία ενός οργανισμού ή ενός ανθρώπου και το διαφοροποιεί από τα άλλα τις αγορές... Οι άνθρωποι πλέον δεν θέλουν περισσότερες πληροφορίες ή προϊόντα ή υπηρεσίες. Θέλουν εμπιστοσύνη.*

βλ. σχετ. <https://www.ama.org/marketing-news/how-to-create-a-signature-brand-story/> (Ημερομηνία πρόσβασης: 24.09.2019).

106. βλ. σχετ. Μαρίνος, Μιχ.-Θεοδ.: Δίκαιο Διακριτικών Γνωρισμάτων, Αθήνα, 2016, σ.3 επ.

107. βλ. σχετ. Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...- Τ.Β' σ.107.

108. βλ. σχετ. την εξαιρετική ανάλυση του Kotler, "Brand Decisions" σε Kotler, Philip: Marketing Management, Prentice Hall, The Millennium Edition, σ.404 επ.

Γίνεται έτσι **σύμβολο της επιχείρησης** και φορέας φήμης και θετικών παραστάσεων λειτουργώντας ως υποβλητική, μη πληροφοριακή, διαφήμιση. Ως εκ τούτου, είναι μεν δύσκολο να καθιερωθεί, αλλά η παρουσία του είναι διαχρονική, σε αντίθεση με τις ευρεσιτεχνίες ή τα πνευματικά δικαιώματα, για τα οποία υπάρχουν περιορισμένα χρονικά όρια ισχύος.

2.4.5. Επαναλαμβανόμενες συναλλαγές και Αλυσίδες σημείων πώλησης.

Συναφείς, ως προς την δημιουργία πραγματικού εμπιστοσύνης και καλής φήμης που μειώνει την συναλλακτική αβεβαιότητα, με την λειτουργία που επιτελεί το *brand name* είναι και οι **επαναλαμβανόμενες συναλλαγές μεταξύ των ιδίων μερών**.

Η **εμπιστοσύνη** που αναπτύσσεται και το κλίμα ασφάλειας που δημιουργείται, ενθαρρύνει τον αγοραστή να επαναλάβει την συναλλαγή με τον ίδιο προμηθευτή από τον οποίο πραγματοποίησε την πρώτη του αγορά εφόσον δεν διέψευσε τις προσδοκίες του, ή, πολύ περισσότερο, κατάφερε να τον ενθουσιάσει, προσφέροντας του κάτι επιπλέον από τα αναμενόμενα.¹⁰⁹ Η σχέση αυτή, δύσκολα θεμελιώνεται αλλά οι βάσεις της είναι πλέον στέρεες.

Η θετική εμπειρία δημιουργεί αντίστοιχη προδιάθεση, και εδραιώνει την επιχείρηση στην καταναλωτική συνείδηση, αφού **η φήμη** που εξαπλώνεται από στόμα σε στόμα, (*word of mouth*), λειτουργεί ως η πλέον αποτελεσματική διαφήμιση, με θετικά αποτελέσματα για το σύνολο της αγοράς, ανεβάζοντας όλο και υψηλότερα τον πήχη της προσδοκώμενης ποιότητας των προσφερομένων προϊόντων και υπηρεσιών και δημιουργώντας συνθήκες υγιούς ανταγωνισμού, προς όφελος του καταναλωτή. Τα παραπάνω βεβαίως ισχύουν στην περίπτωση κυρίως τοπικών, κλειστών, αγορών, όπου η αγορά αυτορυθμίζεται, θέτοντας εκτός συναλλακτικού κύκλου τους καιροσκόπους και επιβραβεύοντας τους συνεπείς επαγγελματίες.

Το ακριβώς αντίθετο συμβαίνει στην περίπτωση των **μεμονωμένων συναλλαγών, οι οποίες πραγματοποιούνται άπαξ**, είτε λόγω του είδους της συναλλαγής, είτε του είδους της αγοράς, όπως συμβαίνει επί παραδείγματι με το εμπόριο μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, ή σε αγορές που οι συναλλαγές μας περιορίζονται σε μία και μόνη επίσκεψη, όπως τουριστικά αξιοθέατα, αερολιμένες, λιμένες και σιδηροδρομικούς σταθμούς.

Στις αγορές αυτές συχνά παρατηρείται μία οπορτουνιστική, κερδοσκοπική, συμπεριφορά εις βάρος των καταναλωτών, οι οποίοι δεν έχουν την δυνατότητα να τιμωρήσουν τον κερδοσκόπο πάροχο υπηρεσιών, καθώς πραγματοποιούν μία και μοναδική συναλλαγή και συνηθέστατα εξ ανάγκης.

109. Βλ. Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...- Τ.Β' σ.118-119, 152-153, 157-158 . Επίσης, βλ. Καραμπατζός, Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...σ. 184-185

Τέτοιου είδους συμπεριφορές περιορίζονται σημαντικά ή και εξαλείφονται, είτε με την θέσπιση κρατικά επιβαλλομένων κανόνων, (θεσμικό πλαίσιο, ποιοτικοί έλεγχοι ή αγορανομικές διατιμήσεις), είτε, (σπανιότερα), με την πληροφόρηση την οποία παρέχουν άλλοι καταναλωτές, με αυξημένα κοινωνικά και φιλαλέγγυα αισθήματα, είτε δια ζώσης αμέσως μετά την (συνηθέστερα αρνητική) εμπειρία, είτε μέσω δημοσίευσης αντίστοιχων αξιολογήσεων στα σύγχρονα πληροφοριακά μέσα, (κλαδικές πλατφόρμες αξιολόγησης, fora, μέσα κοινωνικής δικτύωσης κκ.).

Δημιουργείται με τους τρόπους αυτούς μία ανάσχεση δημιουργίας “αγοράς των λεμονιών”, η οποία άλλως θα έβρισκε πρόσφορο έδαφος να αναπτυχθεί, καθώς ένας μόνο εκ των δραστηριοποιούμενων επαγγελματιών αρκεί να υποβαθμίσει την ποιότητα προς όφελος της (πρόσκαιρης) κερδοφορίας του, ώστε να σχηματισθεί **η δυναμική της καθοδικής σπείρας**, η οποία θα οδηγήσει στην **απαξίωση ή και κατάρρευση** της σχετικής αγοράς λόγω του αναμενόμενου κερδοσκοπικού μιμητισμού, (*me too*, στην ορολογία του marketing), προκαλώντας τον **διαγκωνισμό προς τον πάτο**, που παραστατικά περιγράφει ο Akerlof.

Ο συγγραφέας μάλιστα αποδίδει ως την γενεσιουργό αιτία της δημιουργίας και λειτουργίας μεγάλων επώνυμων (*branded*) αλυσίδων, (ξενοδοχείων, εστιατορίων, σταθμών ανεφοδιασμού κλπ.), οι οποίες καταλαμβάνουν γεωγραφικά το σύνολο σχεδόν της, (Αμερικανικής τότε, αλλά και της παγκόσμιας πλέον), επικράτειας, την εμπιστοσύνη και ασφάλεια που εμπνέουν στους καταναλωτές, καθώς ακριβώς εγγυώνται το ίδιο υψηλό επίπεδο ποιότητας των προϊόντων και υπηρεσιών που παρέχουν στους περιστασιακούς πελάτες, (με σταθερές συνήθως τιμές), απαλλάσσοντάς τους από τον χρόνο και το κόστος που συνεπάγεται μία επιτόπια έρευνα αγοράς. Στις μεγάλες και απρόσωπες αγορές η προσωπική εγγύτητα και οι μακρόχρονες σχέσεις εκλείπουν και θα πρέπει να αναπληρωθούν από άλλους τρόπους ενίσχυσης της εμπιστοσύνης.

Τα **επώνυμα δίκτυα** λειτουργούν εν προκειμένω ως **διακριτικά ποιότητας**, επιτελούν δηλαδή ακριβώς την ίδια εγγυοδοτική λειτουργία με τις επωνυμίες φήμης (*brands*) των προϊόντων .

Γενικότερα, είναι αξιοθαύμαστη η δημιουργία από την ίδια την οικονομία αντισταθμιστικών θεσμών, που εν είδει αντισωμάτων, συμβάλλουν στην ρύθμιση της λειτουργίας της αγοράς.

2.4.6. Πιστοποιήσεις και Αδειοδοτήσεις.

Οι διαδικασίες πιστοποίησης και αδειοδότησης, (*certification and licensing* κατ' Akerlof), επίσης συμβάλλουν στον περιορισμό ή την εξάλειψη της πληροφοριακής ασυμμετρίας.

Πρακτικές που απαντώνται σε πολλούς επαγγελματικούς κλάδους και που η σημασία τους ποικίλει ανάλογα με τον κλάδο ή την σπουδαιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών.

Η θέσπιση προδιαγραφών και κανόνων λειτουργίας των επιχειρήσεων, επιβάλλεται από το (δικαιολογημένο) ενδιαφέρον του, κρατικού (κυρίως), νομοθέτη για την διασφάλιση βασικών κοινωνικών αγαθών όπως η υγεία και η ασφάλεια, αλλά και μη κυβερνητικών φορέων, όπως οι επαγγελματικές ή κλαδικές ενώσεις, ή ακόμη και τα συνδικαλιστικά όργανα. Τίθενται εν προκειμένω προδιαγραφές, που λειτουργούν ως ένδειξη ελάχιστης εγγυημένης ποιότητας, ή άλλως, ως βεβαίωση τήρησης επαγγελματικής επάρκειας η κανόνων δεοντολογίας, (ιδιαίτερα μάλιστα σε κλειστούς επαγγελματικούς κλάδους, με τις ρίζες τους να βρίσκονται στην συντεχνιακή οργάνωση των επαγγελματιών παλαιόθεν). Η ένταση του βαθμού αυστηρότητας αυτών των κανόνων ποικίλει, καθώς εξαρτάται από την σπουδαιότητα των προστατευτέων κοινωνικών αγαθών, ιδιαίτερος στους ευαίσθητους τομείς υγείας, εκπαίδευσης, ασφάλειας και εν γένει παροχής κοινωνικών υπηρεσιών ή από την ισχύ των επαγγελματικών ενώσεων και των προϋποθέσεων, (συχνά εμποδίων), εισόδου που θέτουν σε νεοεισερχόμενους στον κλάδο τους.

Παρόμοια αποστολή επιτελούν οι άδειες εξασκήσεως επαγγέλματος, οι οποίες πιστοποιούν την επαγγελματική επάρκεια, κυρίως αυτή που απαιτεί εξειδίκευση και παρέχεται συνήθως μετά από εξεταστική διαδικασία, (μηχανικοί, αρχιτέκτονες, ιατροί, δικηγόροι). Ο Akerlof ευστόχως επισημαίνει ότι τέτοιου και κάθε είδους πιστοποιήσεις, από το απολυτήριο Λυκείου και το Πανεπιστημιακό πτυχίο, μέχρι το Διδακτορικό δίπλωμα και την απονομή του βραβείου Νόμπελ, λειτουργούν ως, (διαφορετικού βαθμού), διασφαλίσεις ικανοτήτων, γνώσεων, επαγγελματικής εμπειρίας και εξειδίκευσης και σηματοδοτούν την εγγύηση **ποιότητας**, μειώνοντας ή εξαλείφοντας την αβεβαιότητα και την ανασφάλεια των συναλασσομένων. Και όλα αυτά επιτείνονται από το κύρος, την φήμη και το όνομα του φορέα που τα πιστοποιεί.

Η εκπαίδευση και η αγορά εργασίας διαθέτουν και αυτές τα δικά τους *Brand Names!*

2.4.7. Ως εστί και ευρίσκεται: *Invito beneficium non datur.*¹¹⁰

Εξίσου σημαντικό ρόλο με τους αντισταθμιστικούς θεσμούς που εξετάσαμε μέχρι τώρα, στην ανάσχεση της “αγοράς των λεμονιών” αποτελεί και η, κατ’ ενάσκηση της ελευθερίας των συμβάσεων, παραίτηση του αγοραστή από μελλοντικές αξιώσεις έναντι του πωλητή για τυχόν υπάρχοντα ελαττώματα ή το ενδεχόμενο εμφάνισης ελαττωμάτων στο μέλλον.

110. “Δεν απολαύει κάποιας ευνοϊκότερης μεταχείρισης όποιος δεν το επιθυμεί”. Λατινικό γνωμικό αναγόμενο στο Ρωμαίο νομομαθή Julius Paulus Prudentissimus, Rudden, σχετ. Cambrian L.Rev.1980/11,87,89-90

Επί παραδείγματι νέοι χωρίς προσδοκώμενο σταθερό εισόδημα, οι οποίοι πρέπει να καλύψουν ανάγκες μετακίνησης, διαθέτοντας αρκετό ελεύθερο χρόνο και κάποιες μηχανικές γνώσεις, στρέφονται στην αγορά ενός παλαιού, ελαττωματικού, αυτοκινήτου ως μια “λύση ανάγκης”, αποδεχόμενοι την προβληματική του κατάσταση, παραιτούμενοι συγχρόνως κάθε μελλοντικής αξιώσεως, προκειμένου να επιτύχουν το χαμηλότερο δυνατόν τίμημα. Η επιλογή τους μπορεί να μην αποτελεί την ορθολογικότερη και καθ’ αυτό αποτελεσματικότερη λύση, καθώς το κόστος των αναγκαίων επισκευών, ώστε το απόκτημα να καταστεί λειτουργικό για τον σκοπό και την προοριζόμενη χρήση του, είναι πολύ πιθανόν να υπερβαίνει, συχνά κατά πολύ την προτεινόμενη τιμή ενός ποιοτικότερου ομοειδούς προϊόντος. Αναλαμβάνουν εν προκειμένω τον σχετικό κίνδυνο, με **αντεστραμμένο ασφάλιστρο κινδύνου**, το οποίο πλέον καταβάλει ο πωλητής υπό την μορφή του μειωμένου τιμήματος.¹¹¹ Τέτοιες ομάδες αποτελούν οι νέοι φοιτητές, οι μετανάστες, οι μειονοτικές ομάδες και γενικώς οι εν αδυναμία ευρισκόμενοι, οι οποίοι, εντασσόμενοι στην δομή του υπάρχοντος κοινωνικού ιστού, αποζητούν να καλύψουν τρέχουσες ζωτικές υποχρεώσεις.

Στην συναλλακτική πρακτική η ρήτρα “**ως εστί και ευρίσκεται**” (*tel quell, as is where is, gekauft wie besichtigt*) απαντάται συχνά, καθώς συνιστά θεμιτή ανάληψη κινδύνου εκ μέρους του αγοραστή, ο οποίος κατ’ ενάσκηση της ιδιωτικής αυτονομίας, εφόσον τελεί εν πλήρει γνώσει των ελαττωμάτων του εμπορεύματος, επιλέγει να προχωρήσει στην συναλλαγή, παραιτούμενος των δικαιωμάτων του ένεκα αυτής τούτης της ελαττωματικότητας (κατ’ αρ. 540 επ. ΑΚ), δίχως μετέπειτα να μπορεί να την επικαλεστεί, αφού κάτι τέτοιο θα συνιστούσε μια απαγορευόμενη, κατ’ αρ. 281 ΑΚ, αντιφατική συμπεριφορά (*venire contra factum proprium*).

Η παραίτηση αυτή, η οποία απηχεί καταφανώς την, διάχυτη στον αγγλοσαξονικό κυρίως χώρο, **αρχή της αυτοευθύνης**,¹¹² φαίνεται απολύτως συμβατή με την αρχή της ιδιωτικής αυτονομίας και την ελευθερία εκ μέρους των συμβαλλομένων προς διαμόρφωση της δικαιοπρακτικής τους βουλήσεως.

111. Βλ. και Wagner, Mandatory Contract Law...σ.33 “Particularly among young people with little money, plenty of time and some mechanical skills, it was common to buy a car for a low price without a warranty”.

112. Πρβλ. και την χαρακτηριστική διατύπωση της Prudential Ins. Co. of America v. Jefferson Assoc., Ltd., 896 S.W.2d 156,160 (Tex.1995): “The sole cause of a buyer's injury when he agrees to purchase something "as is", by his own admission, is the buyer himself. He has agreed to take the full risk of determining the value of the purchase. He is not obliged to do so. He could insist instead that the seller assume part or all of that risk by obtaining warranties to the desired effect. If the seller is willing to give such assurance, however, he will ordinarily insist upon additional compensation. Rather than pay more, buyer may choose to rely entirely upon his own determination of the condition and value of his purchase”.

Εξυπακούεται βεβαίως ότι η συνομολόγησή της ως άνω ρήτρας δεν θα οφείλεται σε **ψευδή παράσταση ή δόλια απόκρυψη πληροφοριών** από μέρους του πωλητή, η οποία, θα αλλοίωνε τον ελεύθερο και ορθολογικό σχηματισμό της δικαιοπρακτικής απόφασης του αγοραστή και ως εκ τούτου δεν μπορεί να γίνει ανεκτή από καμία έννομη τάξη.

Η περίπτωση της δόλιας αποσιώπησης ή παρασιώπησης του ελαττώματος, καλύπτεται από τα όρια που θέτουν τα αρ.332 και 334§2 ΑΚ, οπότε ο πωλητής θα ευθύνεται ακόμη κι αν η ρήτρα έχει συμπεριληφθεί στην σύμβαση της πώλησεως. Και γενικότερα η απαγόρευση εξαπάτησης του αγοραστή, που σε εμάς καλύπτεται από την διάταξη του αρ.147 ΑΚ, με αντίστοιχες διατάξεις που δικαίως θεωρούνται ως *jus cogens* προβλέπεται σε όλες τις έννομες τάξεις. Εάν ωστόσο τα όρια αυτά δεν παραβιάζονται η ρήτρα είναι ισχυρή και εξακολουθεί να αναπτύσσει πλήρως τα έννομα αποτελέσματα της.

Ατυχώς η εν λόγω ρήτρα, ενώ είναι έγκυρη στα πλαίσια μιας μη καταναλωτικής πώλησεως, στην καταναλωτική πώληση προσκρούει καταρχήν στον απαγορευτικό κανόνα του άρθρου 7 §1 της οδηγίας 1999/44/ΕΚ και εν συνεχεία, του αρ.5 §6 εδ.α' και β' (αλλά και § 8) του Ν.2251/1994, παρά τις τροποποιήσεις που επήλθαν επί το ελαστικότερον υπό το καθεστώς που επέφερε ο Ν.4512/2018 όσον αφορά στην πώληση καταναλωτικών αγαθών και στις εγγυήσεις (άρθρα 5, 5α, 5β). Η εκ μέρους του κοινοτικού νομοθέτη πρόνοια για την προστασία του καταναλωτή εξελίσσεται έτσι σε έναν ασφυκτικό βρόγχο ο οποίος δυναστικά περιορίζει, αντί να προστατεύει, την συμβατική του ελευθερία, σε ευθεία αντίθεση με το φιλελεύθερο λατινικό γνωμικό σύμφωνα με το οποίο "*εφόσον δεν το επιθυμούμε δεν απολαύουμε ευνοϊκότερης μεταχειρίσεως*" (*Invito beneficium non datur*)!¹¹³

2.4.8. Συναλλακτικά ήθη και κανόνες κοινωνικής συμπεριφοράς.

Και πέραν των άλλων, ως τροχοπέδη κατάρρευσης της αγοράς λειτουργούν τόσο τα συναλλακτικά ήθη, (παγκόσμια, εθνικά, τοπικά, κλαδικά κλπ.),όσα η μακρά και αδιάκοπη πρακτική καθιέρωσε, όσο και οι κανόνες κοινωνικής συμπεριφοράς..

113. Αντιθέτως σύμφωνα με το άρθρο 2 του Ενιαίου Εμπορικού Κώδικα, (*Uniform Commercial Code*), που υιοθετείται από όλα τα κράτη της Αμερικής, η πώληση νέων αγαθών διέπεται μεν από τον κανόνα "*perfect tender*" ("τέλεια προσφορά"), η οποία λειτουργεί υπέρ του αγοραστή σε περίπτωση ελαττωματικότητας του αντικειμένου της συναλλαγής και του εξασφαλίζει δικαιώματα υπαναχωρήσεως, αναστροφής της πώλησης, κλπ, γίνεται ωστόσο δεκτή η ρήτρα πώλησεως "όπως είναι" ή / και "με όλα τα ελαττώματα", εφόσον συνομολογηθεί αυτοβούλως από τους συμβαλλομένους.

Τέτοιου είδους μηχανισμοί είναι η **εμπιστοσύνη** (*trust*), η **εντιμότητα** (*honesty*), η **υπόληψη και η φήμη** (*reputation*), οι **κανόνες αμοιβαιότητας** (*reciprocity*) και γενικά ότι αυξάνει το κοινωνικό κεφάλαιο (*social capital*) σε μια κοινωνία.¹¹⁴

Το συμπεριφορικά πολύ ενδιαφέρον συμπέρασμα¹¹⁵ είναι ότι όσο περισσότερο αναπτύσσονται και τηρούνται παρόμοιοι άτυποι συναλλακτικοί και κοινωνικοί κανόνες, τόσο δυσκολότερα εμφιλοχωρεί το τοξικό κλίμα που δημιουργεί κυρίως η πληροφοριακή ασυμμετρία, καθώς εκλαμβάνονται από τους καταναλωτές ως φιλικές και γενναιόδωρες χειρονομίες, έναντι των οποίων αισθάνονται υποχρεωμένοι να συμπεριφερθούν και οι ίδιοι φιλαλληλώς, αφορμώμενοι από ένα αίσθημα αμοιβαιότητας και δικαιοσύνης, και να ανταποδώσουν επιδεικνύοντας εξίσου καλή συναλλακτική συμπεριφορά, αφιστάμενοι συνήθως παρελκουσών θέσεων και στάσεων.

Ολόκληρη η μελέτη του Akerlof περιστρέφεται γύρω από τις έννοιες της εμπιστοσύνης και της εντιμότητας στις συναλλαγές. Η ασυμμετρία πληροφόρησης είναι μία από τις κύριες αιτίες για να αναδειχθούν οι καταστρεπτικές συνέπειες που προκαλεί η ανεντιμότητα.

Και βεβαίως η ανεντιμότητα συνδέεται και με κόστος. Για τον οικονομολόγο Akerlof το κόστος αυτό είναι υπολογίσιμο και μετρήσιμο:

“Το κόστος της ανεντιμότητας, δεν έγκειται μόνο στο ποσό με το οποίο εξαπατάται ο αγοραστής. Το κόστος πρέπει επίσης να περιλαμβάνει και την ζημιά που προκαλείται από τον εξοβελισμό της νόμιμης επιχειρηματικής δραστηριότητας.”

114. Σε παρόμοιου είδους, άγραφους εθμικούς κανόνες, όπως η εμπιστοσύνη και υπόληψη, πολλές φορές στηρίζεται η λειτουργία ολόκληρων επιχειρηματικών κλάδων (π.χ. ο κλάδος των διαμαντιών στη Νέα Υόρκη), βλ. σχ. το κλασικό άρθρο της Lisa Bernstein: *Opting out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry*, *J.of Legal Studies* 21 (1992) σ.21επ.

115. Το οποίο επιβεβαιώνεται και από σχετικά πειράματα όπως αυτό που διεξήγαγε το *Laboratorium für experimentelle Wirtschaftsforschung* του Πανεπιστημίου της Κολωνίας.

2.5. Ανάστροφο έλλειμμα: Πληροφοριακή υπεροχή του καταναλωτή

Έως τώρα εξετάσαμε τις επιπτώσεις στην αγορά από το πληροφοριακό έλλειμμα που ενυπάρχει στην πλευρά του καταναλωτή. Δεν είναι όμως λίγες οι περιπτώσεις όπου το πληροφοριακό ισοζύγιο κλίνει θετικά υπέρ του, και εις βάρος του προμηθευτή ή παρόχου υπηρεσιών, ο οποίος και θα προσπαθήσει με αποτελεσματικό τρόπο να προστατευθεί.¹¹⁶

Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση που προέρχεται από τον χώρο των ασφαλίσεων ζωής, όπου ο ασφαλιζόμενος καταναλωτής βρίσκεται σε προφανή πληροφοριακή υπεροχή έναντι του ασφαλιστή, καθώς είναι ο μόνος οποίος έχει τη δυνατότητα να γνωρίζει επακριβώς την πραγματική κατάσταση της υγείας του και κάθε συμφέρον να αποκρύψει τις όποιες πτυχές της θα οδηγούσαν σε απόρριψη του, ή αύξηση του προτεινόμενου ασφαλιστρού. Στην περίπτωση αυτή, η οποία θα εξεταστεί αναλυτικά παρακάτω, η άμυνα της ασφαλιστικής εταιρείας είναι ο καθορισμός ενός μέσου ασφαλιστρού για όλους τους υποψήφιους ασφαλιζόμενους, ώστε να καλυφθεί έναντι των πιθανολογούμενων κινδύνων που θα προκύψουν από την κάλυψη αναξιόπιστων αντισυμβαλλομένων. Το ασφάλιστρο αυτό θα είναι αδικώς ευνοϊκό για όσους χρειάζονται και χρησιμοποιούν συχνά τις υπηρεσίες της ασφαλιστικής κάλυψης, αντιθέτως δε υπερβολικά υψηλό για όλους τους υπόλοιπους.

Παρεμφερής είναι και η περίπτωση των μισθώσεων αυτοκινήτων, όπου η εταιρεία μισθώσεως μη δυνάμενη να γνωρίζει εκ των προτέρων, ή να ελέγξει την προσεκτική ή επιπόλαιη χρήση του μισθούμενου οχήματος από τον μισθωτή, αναγκάζεται να επιβάλει ένα μέσο μίσθωμα, σε καλούς και κακούς οδηγούς, συνετούς και απρόσεκτους, προκειμένου να καλυφθεί έναντι μελλοντικών ζημιών που τυχόν θα προκύψουν στον στόλο της.

Ανάλογο φαινόμενο παρατηρείται και στην αγορά των καταναλωτικών δανείων όπου τα πιστωτικά ιδρύματα αδυνατώντας να διακρίνουν τους φερέγγυους από τους αφερέγγυους δανειολήπτες, επιβάλλουν το ίδιο (υψηλό) επιτόκιο σε όλους. Η όποια εικόνα διαθέτει το πιστωτικό ίδρυμα για την περιουσιακή κατάσταση και την εν γένει συμπεριφορά του αιτούμενου το δάνειο, δεν είναι αρκετά καθαρή ώστε να διακρίνει αυτούς που δύνανται και προτίθενται να αποπληρώσουν το δάνειό τους ώστε να τύχουν και ευνοϊκότερης μεταχείρισης, με αποτέλεσμα να επιβάλλεται το ίδιο (υψηλό) επιτόκιο σε όλους.

116. Βλ. Καραμπατζός, *Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...* σ.185-187

Η ύπαρξη ιδίως των στρατηγικών επονομαζομένων κακοπληρωτών, θα μπορούσε βεβαίως να αντιμετωπισθεί από τις σύγχρονες βάσεις δεδομένων, (όπως είναι σε εμάς ο Τειρεσίας), οι οποίες μπορούν κάλλιστα να σκιαγραφήσουν το προφίλ κάθε υποψηφίου και να διαχωρίσουν «τους αμνούς από τα ερίφια», ώστε η χρέωση κάθε κατηγορίας να καταστεί το δυνατόν δικαιότερη. Και αναλογικά το ίδιο θα μπορούσε να ισχύσει και σε άλλες περιπτώσεις όπως αυτές που περιγράψαμε. Ωστόσο η αποτελεσματικότητα των εν λόγω μεθόδων καθίσταται αμφίβολη στις περιπτώσεις που δεν υπάρχει καταγεγραμμένο ιστορικό, καθόσον ο καταναλωτής χρησιμοποιεί για πρώτη φορά την υπηρεσία ή το προϊόν.

Σε κάθε μία από τις ενδεικτικές αυτές περιπτώσεις, οι αντιδράσεις των προμηθευτών με αυξήσεις τιμών, θα ωθήσουν τους συνεπείς καταναλωτές, είτε να στραφούν σε εναλλακτικές λύσεις, εφόσον κάτι τέτοιο είναι εφικτό, ή να μην προχωρήσουν στην κατάρτιση της σύμβασης.

Το αποτέλεσμα δεν διαφέρει από την περίπτωση που το πληροφοριακό ισοζύγιο κλίνει υπέρ του προμηθευτή: η σχετική αγορά συρρικνώνεται σταδιακά, και η καθοδική δυναμική οδηγεί την αγορά σε κατάρρευση.

Αποδεικνύεται λοιπόν ότι η πληροφοριακή ασυμμετρία, επιφέρει τελικώς τις ίδιες καταστρεπτικές συνέπειες, ανεξαρτήτως της πλευράς που διαθέτει την πληροφοριακή υπεροχή έναντι της αντισυμβαλλόμενης της.

2.6. Από την θεωρία...στην “πραγματική” οικονομία: Η αγορά των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων¹¹⁷

2.6.1. Παθογένειες μιας “κίτρινης” αγοράς

Ο Akerlof emphatically αναφέρει, ότι η αγορά (μεταχειρισμένων) αυτοκινήτων επιλέχθηκε ως παράδειγμα για την διατύπωση της θεωρίας περί ασύμμετρης πληροφόρησης, περισσότερο για την απλότητα και σαφήνιά της, παρά για την σπουδαιότητα ή τον ρεαλισμό της.

Ωστόσο καίτοι έχουν περάσει πέντε δεκαετίες από την περιγραφή της “αγοράς των λεμονιών”, φαίνεται ότι το παράδειγμα που χρησιμοποίησε, κρίνεται ως εξαιρετικά εύστοχο και αντιπροσωπευτικό, εφόσον η αγορά αυτή εξακολουθεί να λειτουργεί με τους ίδιους σχεδόν όρους και να εμφανίζει τις ίδιες παθογένειες, διαχρονικά και διεθνώς.

Θεωρούμε λοιπόν ότι για λόγους πληρότητας της έρευνας και πληρέστερης κατανόησης του μηχανισμού που αναπτύσσεται, αξίζει να αναφερθούμε στην πραγματική κατάσταση που επικρατεί στην αγορά των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων και διότι πέραν των άλλων, η δομή και οι ιδιαιτερότητες που εμφανίζει, βρίθουν ευρημάτων των συμπεριφορικών οικονομικών, με κύρια αναφορά στο ελληνικό παράδειγμα, το οποίο σχεδόν ασήμαντα διαφοροποιείται από το διεθνές.

Σε αντίθεση με την αγορά καινούργιων αυτοκινήτων, όπου τα εργοστάσια κατασκευής θέτουν στους επίσημους εμπόρους των προϊόντων τους, αυστηρές προδιαγραφές ποιότητας και λειτουργίας, θέλοντας να διαφυλάξουν το κύρος του εμπορικού τους σήματος, η αγορά μεταχειρισμένων χαρακτηρίζεται από την έλλειψη εξειδικευμένου ρυθμιστικού κανονιστικού πλαισίου, ευνοώντας την εκμετάλλευση της κατά κύριο λόγο από περιστασιακούς επαγγελματίες που την αντιμετωπίζουν μόνο ως πηγή αποκόμισης, πρόσκαιρων και ευκαιριακών, κερδών. Η φήμη αυτή φαίνεται να έχει εδραιωθεί στην καταναλωτική συνείδηση, με αποτέλεσμα ο υποψήφιος πελάτης να αισθάνεται ότι βρίσκεται σε «αχαρτογράφητα νερά». Είναι χαρακτηριστική η περιγραφή του, κορυφαίου στο πεδίο του marketing, Philip Kotler¹¹⁸, ο οποίος, με την ευκαιρία προτάσεων επιχειρηματικών μοντέλων εξορθολογισμού της σχετικής αγοράς, περιγράφει τον υποψήφιο αγοραστή, ως *αβέβαιο και ανασφαλή*, καθώς εμπλέκεται σε μία «κινδυνώδη και παράτολμη» διαδικασία.

117. Ο όρος, αν και ευρέως χρησιμοποιούμενος, κρίνεται μάλλον αδόκιμος, καθότι δεν υπάρχει “θεωρητική” και “πραγματική” οικονομία. Αποτελεί δάνειο από τους αγγλικούς όρους των χρηματοοικονομικών μεταξύ *financial markets* και *real markets*. Το οικονομικό φαινόμενο είναι ένα και αδιαίρετο. Καταδεικνύει την προσπάθεια να διακριθεί η Οικονομική Θεωρία, η περιγραφή δηλαδή του φαινομένου, από την περίπλοκη και πολυποίκιλη Οικονομική Δραστηριότητα.

118. Kotler, Philip: *Marketing Management*, Prentice Hall, The Millennium Edition, σ.510 “How CarMax is Transforming the Auto Business”.

Παρόλα αυτά στρέφεται σε αυτήν, είτε αναγκαστικά κυρίως για λόγους οικονομικούς, είτε για να καλύψει ανάγκες, (πραγματικές ή ψυχολογικές), έχοντας την υπερβολική αισιοδοξία ότι δεν θα είναι αυτός το “θύμα” στα χέρια του “επιτήδειου” εμπόρου, αλλά ότι θα είναι ο τυχερός που θα ανακαλύψει και θα επωφεληθεί μιας “καλής ευκαιρίας”.

Και πρέπει να σημειώσουμε ότι πέραν της “αγοράς των λεμονιών” , ευκαιρίες υπάρχουν, κυρίως λόγω της απότομης απαξίωσης που υφίσταται ένα καινούριο αυτοκίνητο, αμέσως μετά την ταξινόμησή του και την θέση του σε κυκλοφορία, ή λόγω αλλαγής μοντέλου και παραγωγής, η οποία κατ’ ελάχιστον ξεκινά από το 25% της προτεινόμενης λιανικής τιμής!

Αξίζει εν προκειμένω να εξεταστούν οι γενεσιουργοί λόγοι και αιτίες δημιουργίας της “αγοράς των λεμονιών”:

Η αγορά μεταχειρισμένων, που φαίνεται να καταγράφει την μεγαλύτερη της ακμή σε περιόδους οικονομικών κρίσεων, (έχοντας παράλληλα την ικανότητα να μεταλλάσσεται, καθώς σε περιόδους ευφορίας στρέφεται στην πώληση ακριβών αυτοκινήτων), στηρίζεται στα υψηλά περιθώρια κέρδους, (πολλαπλάσια αυτών των καινούριων αυτοκινήτων), τα περιορισμένα λειτουργικά έξοδα και τις ελαστικές (έως ανύπαρκτες) κρατικές ή κλαδικές κανονιστικές ρυθμίσεις.

Πρόκειται για μια αγορά που κυριαρχείται από μικρές, ως επί το πλείστον, ή μικρομεσαίες οργανωτικές μονάδες, οι οποίες δεν χρειάζονται υψηλή αρχική επένδυση, παρουσιάζουν ευκαιρίες αποκόμισης μεγάλων σε σχέση με την επένδυση κερδών, (ROI), και δεν υπόκεινται σε κάποιο ιδιαίτερο καθεστώς ελέγχου, αλλά μάλλον απολαμβάνουν, ή καλύτερα εκμεταλλεύονται, τα προνόμια μιας αρρυθμιστης αγοράς.

Ως εκ τούτου αποτελεί προνομιακό πεδίο για την εκδήλωση εμπορικών πρακτικών που κινούνται, αγγίζουν, και πολλές φορές ξεπερνούν τα όρια της νομιμότητας. Συχνά προσελκύει ευκαιριακούς επαγγελματίες ή ακόμη και αμφιβόλου προελεύσεως κεφάλαια και χρηματοδότηση, με δυσμενή αποτελέσματα κατ’ επέκτασιν για την αξιοπιστία και την βιωσιμότητά της (*not build to last!*). Ο κύκλος ζωής μιας τέτοιας επιχείρησης σπάνια υπερβαίνει την δεκαετία, ο δε μέσος όρος είναι ακόμη μικρότερος, με ελάχιστες εξαιρέσεις να επιβεβαιώνουν τον παραπάνω κανόνα.

Η ασύμμετρη πληροφόρηση, όπως παραστατικά περιγράφηκε από τον Akerlof, κάνει αισθητή την παρουσία της και δημιουργεί πρόσφορο έδαφος για την εκδήλωση ποικιλόμορφων, αντιδεοντολογικών, εμπορικών πρακτικών με την απουσία αξιόπιστων αντισταθμιστικών θεσμών να δυσκολεύει περισσότερο την κατάσταση.

2.6.2. Προσπάθειες ρύθμισης.

Παρά τις όποιες, μάλλον αποσπασματικές, προσπάθειες να εκσυγχρονιστεί, (ώστε να μην καταρρεύσει υποκείμενη στα αποτελέσματα κυρίως της ασυμμετρίας πληροφόρησης), η αγορά μεταχειρισμένων φαίνεται ότι συνεχίζει να λειτουργεί χρησιμοποιώντας απαρχαιωμένες εμπορικές πρακτικές και κινούμενες στα όρια της νομιμότητας συνήθειες, που εμφανίστηκαν από την πρώτη ημέρα δημιουργίας της και να υπόκειται στο ίδιο συναλλακτικό καθεστώς που την καθιστά προνομιακό πεδίο εκδήλωσης παράτυπων συμπεριφορών.

Σε πολλές χώρες, οι έλεγχοι που πραγματοποιούν και οι αντίστοιχες πιστοποιήσεις που εκδίδουν, για τα μεταχειρισμένα αυτοκίνητα, εξειδικευμένοι οργανισμοί πιστοποίησης, όπως επί παραδείγματι οι ISO, TÜV (Technischer Überwachungs-Verein) κλπ., αποτελούν εγγύηση ποιότητας που προσφέρουν, τόσο οι οργανωμένες εμπορικές επιχειρήσεις όσο και οι ιδιώτες που θέλουν να μεταπωλήσουν το μεταχειρισμένο τους όχημα, κυρίως μέσω αγγελιών στον ειδικό τύπο ή το διαδίκτυο. Οι πιστοποιήσεις αυτές λειτουργούν κατά τρόπο ανάλογο (και συμπληρωματικό) της, (νόμιμης ή συμβατικής), εγγυήσεως, καθώς παρέχουν ασφάλεια στον αγοραστή για την επιλογή του και εκλαμβάνονται ως ένδειξη αξιοπιστίας για την επιχείρηση που την προσφέρει.

Αντιθέτως στα καθ' ημάς, η, μάλλον εξ αρχής, απαξιωθείσα λειτουργία των Κέντρων Τεχνικού Ελέγχου Οχημάτων (ΚΤΕΟ), δεν προσφέρει ανάλογα εγγύηματα εγκυρότητας, καθώς περιορίζεται σε επιφανειακούς, τυπικούς και μόνον ελέγχους. Τελευταία εμφανίζονται στην αγορά, εταιρίες οι οποίες έναντι εύλογου, (μάλλον χαμηλού) τιμήματος αναλαμβάνουν την τεχνική επιθεώρηση μεταχειρισμένων αυτοκινήτων. Ωστόσο και αυτών ελέγχεται η αξιοπιστία, καθώς ήδη βλέπουν το φως πληροφορίες περί μεροληπτικής προώθησης συγκεκριμένων επιχειρηματικών συμφερόντων¹¹⁹.

Ο τύπος, (γενικός και ειδικός, έντυπος και ηλεκτρονικός), λειτουργώντας ως πληροφοριακός διαμεσολαβητής, δημοσιεύει σχεδόν καθημερινώς ειδήσεις και σχόλια για την αντιδεοντολογική ή και παράνομη συμπεριφορά εμπόρων μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, συμβάλλοντας ουσιαστικά στην προ-ειδοποίηση των υποψήφιων αγοραστών.¹²⁰

119. Έλεγχοι σε «ξένα» μεταχειρισμένα ΙΧ και μαγαζί με πωλήσεις γίνεται; Δεν γίνεται!

<https://www.newsauto.gr/blogs/giorgos-andris/elegchi-se-xena-metachirismena-ich-ke-magazi-polisis-ginete-den-ginete/> (Ημερομηνία πρόσβασης: 29.09.2019).

120. Ενδεικτικά και μόνον από την σχεδόν καθημερινή αρθρογραφία για το επίδικο θέμα:

<https://www.movenews.gr/proedros-emporon-ix-katharsh-me-baria-prostima-kai-loyketa/>(Ημερομηνία

πρόσβασης:29.09.2019).<https://www.newsauto.gr/news/eboros-poula-ich-gyrismena-chiliometra-grammatia/>

<https://www.newsauto.gr/news/apistefto-kolpo-katanaloti-gia-na-pari-ta-lefta-tou-piso-apo-emporon/>(Ημερομηνία πρόσβασης:29.09.2019).

Παραβατικές πράξεις, με αστικές αλλά και ποινικές συνέπειες, όπως η αλλοίωση των διανυθέντων χιλιομέτρων στον μετρητή του αυτοκινήτου, η παραποίηση εγγράφων, (κυρίως του βιβλίου συντήρησης), του αυτοκινήτου, η σύμπραξη με επίορκους δημόσιους λειτουργούς, (τελωνειακούς ή υπαλλήλους υπηρεσιών του Υπ. Μεταφορών), για την αλλοίωση επισήμων στοιχείων, δημοσιοποιούνται συχνά, αλλά σπάνια φθάνουν στην δικαιοσύνη και ακόμη σπανιότερα επιφέρουν τις αναλογούσες κυρώσεις. Ακόμη σοβαρότερες είναι οι περιπτώσεις μαζικής εξαπάτησης και διαφυγής εμπόρων στο εξωτερικό, ή το ξέπλυμα χρήματος από παράνομες δραστηριότητες, που ενδύονται την νομιμοφανή δραστηριότητα της εμπορίας. Το πρόβλημα επιτείνεται από την ανυπαρξία εξειδικευμένου νομοθετικού πλαισίου και την επικρατούσα πολυνομία που συχνά ευνοεί την εκδήλωση παράτυπων συμπεριφορών.

Οι πληροφορίες αυτές αντί να αποτελέσουν μια έγκυρη προειδοποίηση, (*caveat emptor!*), μετατρέπονται σε μια γενικευμένη δυσπιστία για τον κλάδο, που σταδιακά τον οδηγεί στο καθοδικό σπινάλ και τον διαγκωνισμό προς τον πάτο, επιτείνοντας τον κίνδυνο κατάρρευσης. Και τον χαρακτηρίζει ως “γκρίζα” αγορά, ή μάλλον ακριβέστερα “κίτρινη”, καθώς προσομοιάζει με σπωρώνα λεμονιών, χωρίς ροδάκινα .

2.6.3. Μια νέα υγιής αγορά.

Τα τελευταία χρόνια η εικόνα τείνει να αλλάξει, με την είσοδο στον κλάδο των επισήμων εμπόρων καινούριων αυτοκινήτων, οι οποίοι διαθέτοντας, συνήθως με την βοήθεια των Εισαγωγικών Εταιριών ή ακόμη και των ίδιων εργοστασίων κατασκευής, την απαραίτητη οικονομική υποδομή, αναπτύσσουν, ως παράπλευρη δραστηριότητα, την εμπορία μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, ενδυναμώνοντας την (ήδη ισχυρή) εταιρική τους εικόνα (*brand name*) και καθιστώντας επώνυμο το προϊόν. Οι λόγοι της εμπλοκής τους είναι δύο κυρίως: 1. Η μόχλευση των πωλήσεων καινούριων αυτοκινήτων μέσω των ανταλλαγών 2. Η οικονομική υποστήριξη της δραστηριότητάς τους, σε περιόδους που η αγορά των νέων αυτοκινήτων παρουσιάζει κάμψη, και βέβαια 3. η σημαντικά μεγαλύτερη κερδοφορία σε σχέση με τα νέα αυτοκίνητα, όπου ο ανταγωνισμός μαίνεται, συμπιέζοντας τα, ήδη μικρά, περιθώρια κέρδους. Η οικονομική δύναμή τους, τούς επιτρέπει να εμπορεύονται μεγάλες σε αριθμό ποσότητες αυτοκινήτων, (προσφέροντας έτσι μεγαλύτερη ποικιλία επιλογών στον καταναλωτή), διαθέτουν την υλικοτεχνική υποδομή να τα ελέγχουν και να επισκευάζουν και τα εκθέτουν σε σύγχρονους και άρτια εξοπλισμένους χώρους κάνοντας χρήση πληροφοριακών και άλλων συστημάτων που τους βοηθούν να εκμεταλλεύονται οικονομίες κλίμακας και συνέργειες.

Κύρια πηγή τροφοδότησης αυτής της αγοράς είναι τόσο οι ανταλλαγές, (*trade offs*), από αγοραστές καινούριων αυτοκινήτων, όσο και οι συμφωνίες επαναγοράς, (*buy back*

Η θεωρία του Akerlof για την «αγορά των λεμονιών» και οι ποικίλες επιπτώσεις της στο πεδίο των συναλλαγών

agreements), από εταιρίες μισθώσεων, (*long term rentals* ή *leasing*), ή ενοικιάσεων, (*car rentals*).

Έχοντας ως αρχή ότι ένα μεταχειρισμένο αυτοκίνητο πρέπει να διαφέρει από ένα καινούριο μόνο στον αριθμό των χιλιομέτρων, εμπορεύονται αυτοκίνητα που, και σημειολογικά ακόμη, προσπαθούν να διαφοροποιήσουν, χρησιμοποιώντας όρους όπως: “σχεδόν καινούρια”, “ελάχιστα χρησιμοποιημένα” (“*almost new*” ή “*nearly new cars*”), “προ-ιδιότητα”, (“*pre-owned*”) ή “εγγυημένα” (“*approved, checked, guaranteed*”), αποφεύγοντας ακόμη και να αναφερθούν στον, αρνητικά φορτισμένο όρο, μεταχειρισμένα (“*second hand*” ή “*used cars*”).



Τα αυτοκίνητα αυτά παρέχονται με αντίστοιχες **εγγυήσεις** αφού πρώτα έχουν υποστεί εκτεταμένους μηχανικούς ελέγχους και τις αναγκαίες επιδιορθώσεις, και συνοδεύονται από προγράμματα δωρεάν συντήρησης και άλλα προνόμια, (παροχή ασφάλισης ή δωρεάν οδικής βοήθειας), που στόχο έχουν την ενίσχυση της εμπιστοσύνης στον υποψήφιο αγοραστή και την κάμψη των τυχόν αμφιβολιών του για την ποιότητα της αγοράς του.

Η, εκ φύσεως της συναλλαγής, ενυπάρχουσα πληροφοριακή ασυμμετρία, μεταξύ αγοραστών και πωλητών, εδώ ελαχιστοποιείται κατά το δυνατόν, τόσο με την εδραίωση της φήμης της επωνυμίας του εμπόρου, όσο και με την κάλυψη από διασφαλίσεις, από την δυνατότητα που δίνεται στον αγοραστή να επιστρέψει το αυτοκίνητο σε εύλογο χρονικό διάστημα εάν δεν το βρήκε της πλήρους αρεσκείας του, (δικαίωμα υπαναχώρησης), έως την δωρεάν επισκευή τυχόν δυσλειτουργιών και την παροχή παρατεταμένης περιοδικής συντήρησης.

Το πρόβλημα βεβαίως που ανακύπτει, είναι ότι τα λειτουργικά κόστη των επιχειρήσεων μιας υγιούς αγοράς και η προσφορά των προαναφερθέντων εγγυήσεων ποιότητας, ενσωματώνονται στην τιμή πώλησης των αυτοκινήτων, καθιστώντας τις τιμές τους λιγότερο ανταγωνιστικές, εφόσον η “κίτρινη” αγορά εξακολουθεί να λειτουργεί παράλληλα και να την ανταγωνίζεται. Έτσι το φαινόμενο, ή έστω ο κίνδυνος μιας “αγοράς λεμονιών” εξακολουθεί να υφίσταται, δικαιώνοντας την κατά Akerlof εκδοχή.

2.6.4. Αγορά μεταχειρισμένων και συμπεριφορική οικονομική.

Στην αγορά μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, πέραν του φαινομένου της πληροφοριακής ασυμμετρίας, εμφανίζονται πλείστες πρακτικές χειραγώγησης ή παραπλάνησης εκ μέρους των εμπόρων, που προκαλούν εντέχνως στον καταναλωτή προτιμησιακές διαταραχές οι οποίες και επιτείνουν την δυσκολία λήψης εμπρόθετων και ορθολογικών αποφάσεων.

Η ψυχική πίεση που ασκούν οι έμποροι στους υποψηφίους καταναλωτές, μετερχόμενοι διάφορα μέσα, θεμιτά η και αθέμιτα, μόνον αμελητέα δεν είναι. Αυτά ξεκινούν από την (συχνά αιφνιδιαστική) προσωπική σύσταση του πωλητή, η οποία στοχεύει στην δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης, αλλά συνηθέστατα εξελίσσεται σε φορτική παρ-ακολούθηση, μέχρι την, καθιερωμένη πλέον στην σύγχρονη εμπορική πρακτική, διαδικασία της στοχευμένης υπόμνησης, (*follow up*), που πολλές φορές καταλήγει σε μια ιδιαίτερα επίμονη πίεση, είτε χρονική, (“το κρατάω για εσάς μέχρι σήμερα το βράδυ”), είτε σχετιζόμενη με την τιμή, (“η ευκαιρία που θα χαθεί”). Ύστατο όπλο η καταφυγή σε μεθόδους αιφνιδιασμού που αποκλείουν το δικαίωμα διασκέψεως και αποσκοπούν στην άμεση απόσπαση της δεσμεύσεως. Οι τακτικές αυτές στοχεύουν στην “*ψυχολογική αιχμαλωσία*” του απροετοίμαστου αγοραστή, ο οποίος, αν και προφανώς οικεία βουλήσει, επισκέπτεται την εγκατάσταση του προμηθευτή¹²¹, ωστόσο δεν διαθέτει μέτρο σύγκρισης ώστε να αξιολογήσει σε σχέση με τυχόν άλλες όμοιες προσφορές, (κυρίως σε επίπεδο τιμής και ποιότητας), και να σχηματίσει κατόπιν ήρεμης και ορθολογικής στάθμισης των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων της προσφοράς που του γίνεται, την επιλογή του (*informed choice*). Αντιθέτως καλείται να αποφασίσει εδώ και τώρα!

Γνωστικές προκαταλήψεις και πλάνες, όπως η υπεραισιοδοξία που ωθεί στην ανάληψη μεγαλύτερου ρίσκου με την αφέλεια του “να μην επέλθει το κακό σε εμάς”, η πλάνη του μη ανακτήσιμου κόστους, που μας ωθεί να συνεχίζουμε την συναλλαγή μόνο και μόνο γιατί ήδη έχουμε επενδύσει σε προσπάθεια, χρόνο ή και χρήμα, αλλά και η αποστροφή προς τη ζημία, που προκαλεί μεγαλύτερη αναλογικά λύπη από την χαρά του κέρδους, είναι μερικές μόνον από όσες, μεμονωμένα ή συνδυαστικά, καθορίζουν την αγοραστική συμπεριφορά και απόφαση.

Τέλος οι έμποροι, ευλόγως στηρίζονται στο αίσθημα προσνομής, που αναπτύσσει ο καταναλωτής, με το κτηθέν αυτοκίνητο, και το οποίο αποτελεί έναν ακόμη ανασχετικό παράγοντα στην διεκδίκηση υπαναχωρήσεως από την σύμβαση ή αναστροφής της πωλήσεως. Το εν λόγω αίσθημα ισχυροποιείται έτι περαιτέρω, εάν ο νέος ιδιοκτήτης έχει προσθέσει και διάφορα, έστω μικρής αξίας, ανταλλακτικά και αξεσουάρ, “προσωποποιώντας” το.

121. Αντίθετη εν προκειμένω η άποψη Σταθοπούλου εν:ΚοινΑσΤδικ Ι, σ.43 επ., 77-78: Εφόσον η πρωτοβουλία για την συναλλακτική επαφή δεν προέρχεται από την πλευρά του προμηθευτή, “είναι φυσικό, να φέρει κατά βάση ο καταναλωτής τον κίνδυνο για τις δικές του πρωτοβουλίες”.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

3. Οι ποικίλες επιπτώσεις της θεωρίας του Akerlof στο πεδίο των συναλλαγών

Η μεγάλη σημασία της θεωρίας του Akerlof, έγκειται στο γεγονός ότι πέραν του χαρακτηριστικού παραδείγματος της αγοράς μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, που χρησιμοποίησε προκειμένου να την φωτίσει και κυρίως να αναδείξει τις αιτίες που την προκαλούν, οι επιπτώσεις της **ασυμμετρίας πληροφόρησης**, γίνονται αισθητές, λιγότερο ή περισσότερο, σχεδόν σε όλες τις αγορές. Αντισταθμιστικά λειτουργώντας, ο βαθμός **εμπιστοσύνης** που αναπτύσσεται μεταξύ των συναλασσομένων, διαδραματίζει κυρίαρχο ρόλο στην ίδια την υπόσταση της αγοράς αλλά και στην διαμόρφωση της ιδιαίτερης φυσιογνωμίας της και των χαρακτηριστικών της.

Ο Akerlof στην μελέτη του, έχοντας πάντα τον ίδιο κοινωνικό προσανατολισμό για τον οποίο μιλήσαμε παραπάνω, προκειμένου να περιγράψει τις ποικίλες επιπτώσεις της “Αγοράς των λεμονιών”, εστιάζει σε συγκεκριμένα φαινόμενα, που θεωρεί εμβληματικά και που μάλλον διελάνθαναν της προσοχής των οικονομολόγων της εποχής του.

Θεωρούμε μεθοδολογικά σωστό, αρχικά να αναφερθούμε στις συνέπειες στο πεδίο των συναλλαγών τις οποίες ο ίδιος προκρίνει και κατόπιν να ξεχωρίσουμε κάποιες χαρακτηριστικές περιπτώσεις όπου η ασυμμετρία πληροφόρησης φαίνεται να κυριαρχεί, με τουλάχιστον ανησυχητικά αποτελέσματα. Κοινό σημείο αναφοράς: **Το κόστος της ανεντιμότητας.**

3.1. Με τη ματιά του συγγραφέα

3.1.1. Ασύμμετρη πληροφόρηση και Ασφαλιστική αγορά: Το φαινόμενο της δυσμενούς επιλογής και οι οικονομικές του επιπτώσεις.

Όπως ήδη προαναφέραμε, η ασυμμετρία πληροφόρησης αποτελεί την κύρια αιτία του φαινομένου της **δυσμενούς ή ανάστροφης επιλογής**. Και αυτό διότι η πληροφοριακή ασυμμετρία δεν πλήττει μόνον την πλευρά του καταναλωτή, αλλά συχνά μπορεί να λειτουργεί και εις βάρος του προμηθευτή ή παρόχου υπηρεσιών, με δυσμενή αποτελέσματα για την συνέχιση της επαγγελματικής του δραστηριότητας: Το αποτέλεσμα τείνει να είναι το ίδιο, δηλαδή η αυξανόμενη μείωση των συναλλαγών και η **αποτυχία της σχετικής αγοράς**.

Μία από τις πλέον χαρακτηριστικές περιπτώσεις όπου η ασύμμετρη πληροφόρηση κάνει έντονη την παρουσία της, αποτελεί η ασφαλιστική αγορά. Τα κακά προϊόντα εκτοπίζουν τα καλά και η αγορά οδηγείται σε κατάρρευση. Αυτό είναι αυστηρά ανάλογο με την περίπτωση των αυτοκινήτων μας, όπου η μέση ποιότητα των παρεχόμενων μεταχειρισμένων αυτοκινήτων υποβαθμίζεται, ακολουθώντας την αντίστοιχη πτώση του επιπέδου των τιμών.

Αναλυτικότερα: Είναι γνωστό ότι τα άτομα άνω των 65 ετών έχουν μεγάλη δυσκολία στην αγορά ιατρικής ασφάλισης. Το φυσικό ερώτημα που εγείρεται είναι: γιατί δεν αυξάνεται η τιμή του ασφαλιστρού αναλογικά, ώστε να μπορεί να καλύπτει τον ενδεχόμενο κίνδυνο;

Η απάντηση είναι, ότι καθώς θα αυξάνεται το επίπεδο τιμών, οι άνθρωποι που θα ασφαλιζονται, θα είναι εκείνοι που είναι ολοένα και πιο σίγουροι ότι θα χρειαστούν την ασφάλιση. Και αυτό δεν αφορά μόνον τους ηλικιωμένους, αλλά και άλλες ομάδες, όπως ανθρώπους με βεβαρυμμένο ιατρικό ιστορικό, που είναι πιθανότερο να χρειαστούν τις καλύψεις που τους παρέχει η ασφαλιστική σύμβαση. Η γνώση που έχει ο καθένας μας για την πραγματική κατάσταση της υγείας του και τον τρόπο ζωής του, αλλά ακόμη και λάθη σε ιατρικές εξετάσεις ή η συμπάθεια των ιατρών προς ηλικιωμένους ασθενείς και άρα η μη αποκάλυψη του πραγματικού ιστορικού τους κοκ., καθιστούν πολύ πιο εύκολο για τον αιτούμενο την ασφάλιση να αξιολογήσει τους πιθανούς κινδύνους, από ότι η ασφαλιστική εταιρεία.

Το αποτέλεσμα είναι ότι καθώς αυξάνεται το επίπεδο των τιμών, αυτοί που θα θελήσουν να αγοράσουν ασφαλιστικά συμβόλαια, θα είναι όσοι έχουν πραγματικά επιβαρυμένη υγεία και πλήρη γνώση των επερχόμενων κινδύνων, με αποτέλεσμα καμία πώληση ασφάλισης να μην μπορεί τελικώς να πραγματοποιηθεί, σε οποιαδήποτε τιμή.

Τα στατιστικά στοιχεία επιβεβαιώνουν τους ισχυρισμούς του Akerlof. Πρόκειται για μία ξεκάθαρη περίπτωση **δυσμενούς επιλογής**, όπου λόγω της ασύμμετρης πληροφόρησης, άτομα υψηλού κινδύνου ασφαλιζονται περισσότερο από τα υγιή άτομα, (χαμηλού κινδύνου), καθώς πληρώνουν το ίδιο ύψος ασφαλιστρού. Ενώ τα ασφαλιστρα υπολογίζονται με βάση την μέση προσδοκώμενη θνησιμότητα του πληθυσμού, τα ασφαλιστικά ποσά που τελικά πληρώνονται, είναι υψηλότερα από το αποτελεσματικό επίπεδο κατανομής του κινδύνου.

Βεβαίως οι ασφαλιστικές εταιρείες γνωρίζουν πάρα πολύ καλά την αγορά, όπως αποδεικνύεται και από τις έγγραφες οδηγίες που δίνουν στους συνεργάτες τους, ώστε να κάνουν πολύ προσεκτική επιλογή των ασφαλιζομένων πελατών τους, προκειμένου να αναστρέψουν το φαινόμενο της δυσμενούς επιλογής. Αυτό όμως με την σειρά του σημαίνει ότι η ιατρική ασφάλιση είναι λιγότερο διαθέσιμη σε όσους την χρειάζονται περισσότερο, επειδή οι ασφαλιστικές εταιρείες κάνουν τη δική τους "ανάστροφη επιλογή".¹²²

122.Ο Akerlof παραθέτει ένα απόσπασμα από ένα εγχειρίδιο ασφάλισης που καταδεικνύει εμφανώς την απόσταση που χωρίζει την ιατροφαρμακευτική περίθαλψη από μια αγορά όπου επικρατεί τέλειος ανταγωνισμός: “. . . insurance companies must screen their applicants. Naturally it is true that many people will voluntarily seek adequate insurance on their own initiative. But in such lines as accident and health insurance, companies are likely to give a second look to persons who voluntarily seek insurance without being approached by an agent.” (F.J. Angell, *Insurance, Principles and Practices*, New York: The Ronald Press, 1957, pp. a9.)

Εδώ ο Akerlof δράττεται της ευκαιρίας να κάνει την κοινωνική του παρέμβαση, τασσόμενος υπέρ της συμμετοχής του (δημόσιου) κράτους πρόνοιας, που ως ένας από τους πυλώνες μαζί με την, (κυρίαρχη στην Αμερικανική επικράτεια), ιδιωτική ομαδική και ατομική ασφάλιση, θα αναλάβει την κάλυψη αυτών, που ενώ είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν το τίμημα, λόγω αυξημένων κινδύνων, μένουν ακάλυπτοι, καθώς οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες ευλόγως αρνούνται να συμβληθούν, φοβούμενες ότι η πώληση ασφαλιστικής κάλυψης σε όλους με το ίδιο αντίτιμο θα προσελκύσει πολλά “λεμόνια”. Και με το φλεγματικό του χιούμορ σημειώνει ότι η δαπάνη του κράτους πρόνοιας για την ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, είναι αντίστοιχη με το ακαδημαϊκό παράδειγμα για τα δημόσια έργα οδοποιίας, (μη ευθέως ανταποδοτική).

3.1.2. Αγορά εργασίας και μειονότητες.

Το παράδειγμα της αγοράς των λεμονιών χρησιμοποιείται από τον Akerlof και στην ανάλυση περίπλοκων κοινωνικών φαινομένων, που απασχολούν την δημόσια σφαίρα και προκαλούν την επέμβαση των ρυθμιστών της κοινωνικής ζωής.

Ο συγγραφέας προσεγγίζει αιρετικά, αλλά και τελείως πρωτότυπα, το θέμα του **κοινωνικού αποκλεισμού**, χρησιμοποιώντας το παράδειγμα της απασχόλησης των μειονοτικών ομάδων, κυρίως των έγχρωμων, αλλά και όλων αυτών που προέρχονται από τις κατώτερες βαθμίδες της κοινωνικής διαστρωμάτωσης, δίνοντας μια διαφορετική διάσταση. Τα υψηλά ποσοστά υποαπασχόλησης και ανεργίας, κυρίως όμως η αποφυγή πρόσληψης μειονοτικών σε θέσεις ευθύνης, ακόμη και ο πλήρης αποκλεισμός τους από επαγγέλματα κύρους, ήταν φαινόμενα ιδιαίτερα έντονα στην Αμερική της δεκαετίας του 60, προκαλώντας τεράστιες εντάσεις και αναταραχές και πλήττοντας το λεγόμενο “κοινωνικό κεφάλαιο”.¹²³

Η ανατρεπτική του προσέγγιση αποδίδει λοιπόν την κύρια ευθύνη για την υποαπασχόληση και την μη επάνδρωση υψηλών θέσεων στις επιχειρήσεις από μειονοτικές ομάδες, όχι στην φυλετική ή ταξική μεροληπτική μεταχείριση καθαυτή, αλλά στην διάχυτη φήμη για την αναξιπιστία των πιστοποιητικών εκπαίδευσης που παρέχουν τα εκπαιδευτικά ιδρύματα των μειονοτικών κοινοτήτων. Αναφέρει χαρακτηριστικά: «...έννας εργοδότης μπορεί να αποφασίσει και λογικά να μην προσλάβει, κανένα μέλος αυτών των ομάδων σε υπεύθυνες θέσεις - επειδή είναι δύσκολο να διακρίνει κανείς τα άτομα με καλές επαγγελματικές πιστοποιήσεις, από εκείνα με αναξιόπιστες... καθώς τα σχολεία στις φτωχογειτονιές δίνουν πιστοποιητικά αμφιβόλου αξιοπιστίας».

123. Μεταξύ των τόνων μελάνης που έχουν χυθεί για το θέμα των ρατσιστικών διακρίσεων γενικά και του αποκλεισμού από την αγορά εργασίας των μειονοτήτων, ξεχωρίσαμε την γλαφυρή περιγραφή του Irvin Yalom, που περιγράφει τον αποκλεισμό των Εβραϊκής καταγωγής υποψηφίων από τις Ιατρικές Σχολές, στο τελευταίο του βιβλίο “Αυτό ήταν η ζωή; Τότε άλλη μια φορά. Αναμνήσεις ενός Ψυχιάτρου.” (εκδ. Άγρα, 2018), σ. 95 επ.

Η **ασυμμετρία πληροφόρησης** είναι και πάλι υπεύθυνη για την μεταχείριση αυτών των ομάδων, **όχι η κοινωνική τους κατάταξη**. Και συνεχίζει: «Μία τέτοια απόφαση είναι σαφώς αυτό που ο George Stigler¹²⁴ είχε κατά νου όταν έγραψε: «σε ένα καθεστώς άγνοιας, (*in a regime of ignorance*), ο Enrico Fermi θα ήταν κηπουρός και ο Von Neumann υπάλληλος σε ένα φαρμακείο»¹²⁵.

Ο Akerlof, αποφεύγοντας την επιφανειακή ανάλυση και αναδεικνύοντας τα πραγματικά αίτια της **δυσμενούς επιλογής στην αγορά εργασίας** των συγκεκριμένων ομάδων, παραμένει επίκαιρος ακόμη και σήμερα, όπου το φυλετικό ή ταξικό πρόβλημα δεν έχει την ίδια ένταση με άλλοτε, αντικαταστάθηκε ωστόσο από το προσφυγικό και μεταναστευτικό ρεύμα από τις εμπόλεμες ζώνες και τις λεγόμενες “τριτοκοσμικές” χώρες.

Και όσο παράδοξο κι αν ακούγεται, οι εργοδότες που πολλές φορές αρνούνται να προσλάβουν μέλη μειονοτικών ομάδων για συγκεκριμένους τύπους εργασιών, δεν καταλήγουν στην απόφασή τους αυτή από ανορθολογισμό ή κοινωνική και φυλετική προκατάληψη, αλλά αντίθετα, το κίνητρο τους είναι καθαρά οικονομικό: Η μεγιστοποίηση του κέρδους τους.

Εν προκειμένω αναδεικνύεται και η (κεκαλυμμένη) οικονομική αξία του εκπαιδευτικού συστήματος¹²⁶, του οποίου το κύριο έργο είναι βεβαίως η αποκάλυψη και καλλιέργεια των έμφυτων ταλέντων που διαθέτει το άτομο, ωστόσο η **αξιόπιστη πιστοποίηση** των προσόντων και δεξιοτήτων με τα οποία το εφοδιάζει, αποτελεί αναγκαίο διαπιστευτήριο για την πρόσβαση στην αγορά εργασίας. Η καταξιωμένη, κυρίως επώνυμη, ποιότητα εκπαίδευσης μπορεί να χρησιμεύσει ως αντίδοτο στις κοινωνικές προκαταλήψεις και τα στερεότυπα.

Το σύγχρονο ανάλογο είναι οι διαβαθμίσεις κύρους των, (ιδιωτικών κυρίως), εκπαιδευτηρίων και ειδικά των μεγάλων Πανεπιστημίων από ανεξάρτητους οργανισμούς αξιολογήσεων. Τα φημισμένα εκπαιδευτικά ιδρύματα του κόσμου, διαγκωνίζονται για μία καλύτερη θέση στην κατάταξη αυτή, καθώς “η γυναίκα του Καίσαρα δεν πρέπει μόνο να είναι... αλλά και να φαίνεται”. Ένα MBA από το Harvard, το MIT, το Booth του Chicago, το Insead, καταργεί το χρώμα και την καταγωγή. Οι πιστοποιήσεις που απονέμουν είναι τόσο σημαντικές, όσο και το ίδιο το περιεχόμενο και η ποιότητα των σπουδών. Τα πτυχία και το κύρος των ακαδημαϊκών ιδρυμάτων, λειτουργούν εδώ ως αντίδοτο στην ασυμμετρία πληροφόρησης που δημιουργούν ακόμη και τα ισχυρότερα στερεότυπα και οι κάθε είδους προκαταλήψεις.

124. G. J. Stigler, "Information and the Labor Market," *Journal of Political Economy*, Vol. 70 (1962), Supplement, p. 104

125. Enrico Fermi Νόμπελ Φυσικής 1938, Von Neumann (1903-1957): Ένας από τους σπουδαιότερους μαθηματικούς του εικοστού αιώνα, ο οποίος συνέβαλε σε πολλούς κλάδους των θετικών επιστημών. Θεωρείται πατέρας των σύγχρονων ηλεκτρονικών υπολογιστών. Πηγή: Wikipedia.

126. Ο Akerlof παραπέμπει στο έργο του T. W. Schultz, *The economic value of education* (New York: Columbia University Press, 1964), σελ. 42.

3.1.3. Τα κόστη της ανεντιμότητας.

Το μοντέλο της αγοράς των λεμονιών, μπορεί να χρησιμοποιηθεί ώστε να υπολογισθεί το (οικονομικό), **κόστος της ανεντιμότητας**. Το, απλό σε κατανόηση, παράδειγμα του Akerlof μιας αγοράς, στην οποία ανέντιμοι πωλητές προσφέρουν αγαθά κατώτερης ποιότητας, παρουσιάζοντάς τα σαν ποιοτικά, σε αγοραστές που αδυνατούν να διακρίνουν την ποιότητα, μας παρουσιάζει το κύριο κόστος της ανεντιμότητας που έγκειται στο, (θεωρητικά τουλάχιστον) μετρήσιμο ποσό, κατά το οποίο ζημιώνεται ο εξαπατημένος αγοραστής και τις ζημίες που θα προκληθούν στην οικονομία από την ενδεχόμενη συνολική κατάρρευση μιας τέτοιας αγοράς.

Αυτό που συνήθως μας διαφεύγει όταν πρόκειται να ασχοληθούμε με τέτοιου είδους μετρήσεις, είναι ότι στην αγορά υπάρχουν δυνητικοί αγοραστές, διατεθειμένοι να πληρώσουν τις (δίκαια) υψηλότερες τιμές, προκειμένου να αποκτήσουν τα ποιοτικότερα προϊόντα, που εμπορεύονται έντιμοι έμποροι και επιχειρηματίες. Σε μια αγορά των λεμονιών όμως οι τελευταίοι τείνουν σταδιακά μειούμενοι, μέχρι να εκλείψουν πλήρως.

Άρα στο **συνολικό κόστος** που προκαλείται, πέραν από τις ανέντιμες συμπεριφορές, θα πρέπει να συμπεριληφθεί και η ζημία που προκλήθηκε από την απομάκρυνση των έντιμων και καθαυτό νόμιμων επιχειρήσεων και η οποία, σε πολλές περιπτώσεις υπερβαίνει κατά πολύ το, άμεσα υπολογίσιμο, κόστος των ανέντιμων συναλλαγών.

Η ανεντιμότητα στις συναλλαγές αποτελεί ιδιαίτερο οξύ πρόβλημα στις υπανάπτυκτες χώρες. Και αυτό γιατί **οι διαφοροποιήσεις στην ποιότητα** είναι πολύ μεγαλύτερες στις χώρες αυτές, από ότι στις ανεπτυγμένες, όπου ο ανταγωνισμός και η τυποποίηση συμβάλλουν στην εξομάλυνση και την ομογενοποίηση προϊόντων και υπηρεσιών. Ένας σχετικός δείκτης, για την διάγνωση της έντασης των διαφορών ποιότητας σε μια αγορά, αποτελεί ο βαθμός αναγκαιότητας για ποιοτικό έλεγχο των εξαγωγών και οι πιστοποιήσεις που απαιτούνται προκειμένου παραγωγικοί φορείς και διαδικασίες να ενταχθούν στην οικονομική διαδικασία.

Ο συγγραφέας χρησιμοποιεί ως παράδειγμα την Ινδική οικονομία της εποχής,¹²⁷ όπου σύμφωνα με τον νόμο για τον έλεγχο και την εξαγωγή της ποιότητας των εξαγωγών του 1963, "το 85% περίπου των ινδικών εξαγωγών καλύπτεται από έναν ή τον άλλο έλεγχο ποιότητας". Οποιαδήποτε σύγκριση της ετερογένειας της ποιότητας των αγαθών στην αγορά του δρόμου, (*street market*) και των τυποποιημένων προϊόντων του αμερικανικού σουπερμάρκετ, υποδεικνύει ότι οι διακυμάνσεις στην ποιότητα των εμπορευμάτων, που ενδέχεται να δημιουργήσει μία αγορά λεμονιών, είναι ένα μεγαλύτερο πρόβλημα στην Ανατολή από ότι στη Δύση.

127. Ο Akerlof παραπέμπει στην βιβλιογραφία, την εποχή συγγραφής της μελέτης του: M. J. Levy, Jr., "Contrasting Factors in the Modernization of China and Japan," in *Economic Growth: Brazil, India, Japan*, ed. S. Kuznets, et. al. (Durham, N. C.: Duke University Press, 1955), C. P. Kindleberger, *Economic Development* (New York: McGraw- Hill, 1958).

3.1.4. Εδραιωμένες στην εμπιστοσύνη: Αγορές χρήματος στις υπανάπτυκτες χώρες

Και εάν η ανεντιμότητα είναι σε θέση να δηλητηριάσει ολόκληρες αγορές ή και οικονομίες, το αντίθετό της, η εντιμότητα και η εμπιστοσύνη που δημιουργεί, μπορεί να λειτουργήσουν ως (άτυπα) **θεσμικά αντίβαρα** σε κοινωνικοτυπικές καταστάσεις που στερούνται κανονιστικού και δεοντολογικού πλαισίου λειτουργίας. Οι αγορές χρήματος στις υπανάπτυκτες χώρες αποτελούν το χαρακτηριστικότερο ίσως παράδειγμα.

Ο Akerlof στην μελέτη του, χρησιμοποιεί και πάλι το παράδειγμα της διάρθρωσης της Ινδικής οικονομίας.¹²⁸

Η τεράστια αυτή οικονομία της νότιας Ασίας, λειτουργεί χρησιμοποιώντας άτυπους θεσμούς που κατά κύριο λόγο στηρίζονται στην **εμπιστοσύνη** που δημιουργείται στην αγορά, την **καλή φήμη** και τις **τίμιες διαπραγματεύσεις**. Σε αυτά τα θεμέλια οικοδομείται το οικονομικό σκηνικό και διαμορφώνεται ο επενδυτικός προσανατολισμός, σε μία από τις μεγαλύτερες οικονομίες του κόσμου.

Συγκεκριμένα: Η διαχείριση του εμπορικού τοπίου στη Νότια Ασία κυριαρχείται από την λειτουργία των ονομαζόμενων «εμπορικών οίκων», και ενός ιδιόμορφου τύπου οργανισμού, γνωστού στις συναλλαγές ως «Διαχειριστικός Οργανισμός». Οι ιδρυτές τους ενδέχεται να είναι Ινδοί ή Βρετανοί και συνήθως κατέχουν τεχνικούς ή οικονομικούς πόρους ή απλώς κάποια προνομία εκμετάλλευσης. Σύμφωνα με τις έρευνες της εποχής, οι διαχειριστικοί αυτοί οργανισμοί ήλεγχαν το 65,7% της καθαρής θέσης των ανωνύμων εταιριών και το 66% του συνόλου των περιουσιακών τους στοιχείων.

Αυτοί οι οργανισμοί διαχείρισης, με δομή στηριγμένη στον κοινωνικό διαμοιρασμό της πολυπληθούς χώρας σε *κάστες* και κοινότητες, αναλαμβάνουν την χρηματοδότηση των νεοφυών επιχειρήσεων και λειτουργούν παράλληλα και ως εγγυητές τους, λόγω της οικονομικής τους δύναμης, γεγονός που ενθαρρύνει την εμπιστοσύνη του κοινού στην νεοϊδρυθείσα επιχείρηση και τονώνει τις επενδύσεις.

Παράλληλα, (1) καθιερώνουν φήμη για «τίμια» διαχείριση και «έντιμη» διαπραγμάτευση, που τους προσδίδει σχεδόν μονοπωλιακή δύναμη, και στο βαθμό που οι υπηρεσίες τους είναι αποκλειστικές, αποκτούν την ευχέρεια να επιβάλλουν υψηλά επιτόκια δανεισμού και (2), στηρίζονται στους στενούς κοινωνικούς και οικογενειακούς δεσμούς και δημιουργούν μια κλειστή οικονομία η οποία ενθαρρύνει τις επενδύσεις εντός της κοινότητας.

128. Και εδώ οφείλουμε να παραπέμψουμε στην βιβλιογραφία που στηρίζει τις θέσεις του Akerlof:

Report of the Committee on the Distribution of Income and Levels of Living, Part I, Government of India, Planning Commission, Feb. 1964, p. 44H. Tinker, South Asia: A Short History (New York: Praeger, 1966)

Στην διάρθρωση αυτή της Ινδικής οικονομίας οφείλεται κυρίως η αγροτική της φυσιολογία και η αδυναμία της να μετατραπεί σε βιομηχανική δύναμη, καθώς τα κεφάλαια των πλούσιων γαιοκτημόνων δεν επενδύονται στον βιομηχανικό τομέα. Η αιτία για αυτό είναι εξαιρετικά δύσκολο να εντοπισθεί, καθώς είναι πιθανόν να προκαλείται είτε από τον φόβο να εκφύγουν οι πόροι από τον οικογενειακό και κοινοτικό έλεγχο, είτε λόγω αυξημένων τάσεων κατανάλωσης, είτε λόγω χαμηλού ποσοστού απόδοσης.

Ωστόσο η επίδραση της εμπιστοσύνης, διαμορφώνει την φυσιολογία μιας από τις μεγαλύτερες οικονομίες του κόσμου.

Μια δεύτερη πρακτική επαλήθευση της θεωρίας του Akerlof και του “αξιώματος των λεμονιών”, σχετίζεται με τα εξοντωτικά επιτόκια δανεισμού, που ο τοπικός δανειστής χρεώνει στους πελάτες του. Στην Ινδία σε αυτά τα υψηλά επιτόκια αποδίδεται η αδυναμία συγκέντρωσης κεφαλαίων, που αποτελεί με την σειρά της, την κύρια αιτία της έλλειψης ιδιόκτητων εκτάσεων γης. Το λεγόμενο “*Συνεταιριστικό Κίνημα*”¹²⁹ είχε ως στόχο να αντισταθμίσει αυτή την αυξανόμενη έλλειψη ιδιόκτητων εκτάσεων γης, δημιουργώντας τράπεζες που θα μπορούσαν να ανταγωνιστούν τους τοπικούς δανειστές.

Το παράδοξο είναι ότι ενώ οι μεγάλες τράπεζες στις κεντρικές πόλεις είχαν βασικά επιτόκια 6, 8 και 10 τοις εκατό, οι τοπικοί δανειστές χρέωναν τις επιχειρήσεις με τοκογλυφικά επιτόκια της τάξεως του 15, 25, ακόμη και 50 τοις εκατό. Παρόλα αυτά οι Ινδοί, αναγκασμένοι από την **έλλειψη δυνατότητας παροχής ασφάλειας, εγγυήσεων ή υποθηκών**, και στηριζόμενοι μόνο στην **εμπιστοσύνη** που δημιουργούν οι κοινωνικοί, (κάστες), και οικογενειακοί δεσμοί, δανείζονται με αυτά τα ληστρικά επιτόκια. Το ύψος τους μάλιστα καθορίζεται από το πόσο στενός είναι ο δεσμός δανειστή και δανειζόμενου.

Εύλογα γεννάται το ερώτημα: Οι δανειστές πως επιλέγουν αυτούς που χορηγούν την πίστωση, όταν μάλιστα τα προς διάθεση κεφάλαια αποτελούν πόρους σπάνιους;

Η απάντηση σε αυτό το φαινομενικό παράδοξο, είναι ότι η πίστωση χορηγείται μόνο όταν ο δανειστής διαθέτει (1) βέβαιο τρόπο και κατάλληλα μέσα να επιβάλλει την εκτέλεση της σύμβασής του, ή (2) προσωπική γνώση του χαρακτήρα του δανειολήπτη. Αυτό μπορεί να συμβεί μόνο μέσω των δεσμών εμπιστοσύνης που αναπτύσσονται ανάμεσα στους αντισυμβαλλόμενους. Ο μεσάζων που θα επιχειρήσει να κάνει εξισορροπητική κερδοσκοπία, (*arbitrage*), μεταξύ των επιτοκίων του δανειστή και της κεντρικής τράπεζας, είναι επιρρεπής να προσελκύσει όλα τα “λεμόνια” και να τεθεί εκτός αγοράς.

129. D.H. Buchanan, *The Development of Capitalist Enterprise in India* (New York: Kelley, 1966, reprinted).

Ο Akerlof χρησιμοποιεί την γλαφυρή περιγραφή του sir Malcolm Darling¹³⁰ για να αποδώσει την **δύναμη της εμπιστοσύνης** που προνομιακά εκμεταλλεύεται ο τοπικός δανειστής:

“Είναι σκόπιμο να θυμάστε ότι στο ινδικό χωριό ο δανειστής χρήματος είναι συχνά το μοναδικό συγκροτημένο άτομο, ανάμεσα σε έναν γενικά απείθαρχο λαό. Και ότι οι τρόποι που επιχειρεί και δραστηριοποιείται, αν και αποθαρρύνονται από τις σύγχρονες συνθήκες, ταιριάζουν περισσότερο στους ανέμελους τρόπους της ζωής του χωρικού: Είναι πάντα προσβάσιμος, ακόμη και τη νύχτα. Αποφεύγει τις ενοχλητικές διατυπώσεις, δεν θέτει ερωτήσεις, επιταχύνει τις διαδικασίες και εάν εισπράτει τους τόκους, δεν πιέζει για επιστροφή του κεφαλαίου. Διατηρεί στενή προσωπική επαφή με τους πελάτες του, και σε πολλά χωριά μοιράζεται τις περιστάσεις τους, τους φόβους και τις λύπες τους. Με τη στενή γνώση των γύρω του, είναι σε θέση, χωρίς σοβαρό κίνδυνο, να χρηματοδοτήσει εκείνους που διαφορετικά δεν θα λάμβαναν κανένα δάνειο ποτέ”.

Και συνεχίζει με την μαρτυρία της Barbara Ward:¹³¹

“Ένας μικρός μαγαζάτορας σε ένα ψαροχώρι του Χόνγκ Κόνγκ μου είπε: Δίνω πίστωση σε όποιον ξέρω να αγκυροβολεί τακτικά στον κόλπο μας. Αλλά αν είναι κάποιος που δεν γνωρίζω αρκετά, σκέφτομαι διπλά (να τον δανείσω), εκτός κι αν μάθω τα πάντα γι’ αυτόν!”

Με τέτοιες, παραστατικές, μελέτες περιπτώσεων, ο Akerlof επιχειρεί να τονίσει τον **καίριο ρόλο της εμπιστοσύνης** ή της έλλειψής της, όχι μόνο ως παράγοντα ενίσχυσης των συναλλαγών ή αντίθετα καταλύτη κατάρρευσης της αγοράς, αλλά και ως παράγοντα που διαμορφώνει τον τρόπο λειτουργίας, τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και την συγκεκριμένη φυσιογνωμία της.

130. Sir Malcolm Darling, Punjabi Peasant in Prosperity and Debt. 3rd ed. (Oxford University Press, 1932) αλλά και B. Ward, "Cash or Credit Crops," Economic Development and Cultural Change, Vol. 8 (Jan. 1960)

131. Ward, Barbara: Cash or Credit Crops, Economic Development and Cultural Change, Vol.8 (Jan.1960)

3.2. Άλλες επιπτώσεις της θεωρίας στο πεδίο των συναλλαγών.

3.2.1. Η μεταφορά της θεωρίας Akerlof στον έλεγχο των ΓΟΣ.

Στην σύγχρονη οικονομική ζωή ευρύτατα διαδεδομένη είναι η χρήση τυποποιημένων συμβάσεων, που περιέχουν προκαθορισμένους όρους για την κατανομή κινδύνων και βαρών μεταξύ των μερών. Οι προδιατυπωμένοι αυτοί όροι μαζικής χρήσης, ευρύτατα γνωστοί ως **Γενικοί Όροι Συναλλαγών (ΓΟΣ)**, χρησιμοποιούνται συνήθως σε συχνά επαναλαμβανόμενες συναλλαγές, (όπως τα τραπεζικά δάνεια) από την πλευρά του προμηθευτή και είναι καταρχάς δεσμευτικοί για τον καταναλωτή που συνάπτει την σύμβαση. (αρ.2 §1 Ν.2251/1994).¹³²

Κατά την θεώρηση της ΟΑΔ η χρήση τέτοιων προδιατυπωμένων όρων, επιτρέπει την μείωση του συναλλακτικού κόστους με την εξοικονόμηση δαπανών εκ μέρους του προμηθευτή, ο οποίος έτσι αποφεύγει τις ατομικές μακρές διαπραγματεύσεις και αντιδικίες, αυξάνοντας τον όγκο των οικονομικών ανταλλαγών. Τα οφέλη αυτά αντανακλούν θετικά και στους ίδιους τους καταναλωτές, οι οποίοι εξυπηρετούνται ταχύτερα και αποκτούν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που χρειάζονται σε χαμηλότερες τιμές.

Συχνά όμως οι όροι αυτοί, τα *ψιλά γράμματα* όπως έχει καθιερωθεί να χαρακτηρίζονται στην καθομιλουμένη, αποτελούν προνομιακό πεδίο για την εκδήλωση καταχρηστικών συμπεριφορών εις βάρος των καταναλωτών, καθότι οι προμηθευτές επιχειρούν να μεταθέσουν στους πελάτες, τούς κινδύνους και τα βάρη, που σύμφωνα με το ενδοτικό δίκαιο του ΑΚ, θα έπρεπε να φέρουν οι ίδιοι: Τις περισσότερες φορές οι ΓΟΣ περιλαμβάνουν ρήτρες αποκλεισμού ή περιορισμού της ευθύνης του προμηθευτή από συμβατικό ή και από αδικοπρακτικό πταίσμα, του ίδιου ή του προσωπικού του, (αντίθετα προς τις ΑΚ 534 επ., 914 επ., 922), καθώς και ρήτρες επίτασης της ευθύνης η περιορισμό των δικαιωμάτων και ευχερειών του αντισυμβαλλομένου, (ασαφείς όρους, απροσδόκητες ρήτρες, κλπ).¹³³

Ωστόσο η εξάρτηση της δικαιοπρακτικής απόφασης των αποδεκτών από την τιμή και την ποιότητα των προσφερόμενων προϊόντων υπηρεσιών και όχι από το περιεχόμενο των ΓΟΣ, τους οποίους συνήθως αποδέχονται χωρίς καν να διαβάσουν, κυρίως λόγω της δαπάνης σε χρόνο αλλά και του διανοητικού κόπου που απαιτείται για κάτι τέτοιο¹³⁴, προξενεί **διαπραγματευτική ανισοσθένεια, υπέρ των προμηθευτών**, που διαθέτουν μία οργανωτική και δικονομική υπεροπλία έναντι των μεμονωμένων πελατών της ατομικής συναλλαγής δημιουργώντας ένα κρίσιμο έλλειμμα του αποδέκτη των ΓΟΣ: έλλειμμα γνωσιολογικό, έλλειμμα οργανωτικό,

132. Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...- Τ. Β' σ.164-165.

133. Γ.Δέλλιος, εις ΔικΠροστΚαταναλωτή (επιμέλεια.: Ελ. Αλεξανδρίδου), 2018 σ.95 επ.

134. Hatzis, Aristides: An Offer You Cannot Negotiate: Some Thoughts on the Economics of Standard Form Consumer Contracts, εν: Collins (ed.), Standard Contract Terms in Europe: A Basis for and a Challenge to European Contract Law, 2008, σ.43-56.

έλλειμμα εναλλακτικών λύσεων και έλλειμμα ορθολογικής συμπεριφοράς. Και το σύνηθες αποτέλεσμα της συνδρομής των ελλειμματικών αυτών καταστάσεων εντοπίζεται στη διάψευση δικαιολογημένων προσδοκιών και στην αναγκαστική έκθεση του καταναλωτή σε πηγές κινδύνων.¹³⁵

Από πλευράς **συμπεριφορικής οικονομικής ανάλυσης του δικαίου**, ενώ καταρχάς η αποχή του καταναλωτή από τον έλεγχο των προσφερόμενων ΓΟΣ φαίνεται να έχει ορθολογικό πρόσημο, εφόσον παρακάμπτει το συναλλακτικό κόστος, διάφοροι παράγοντες, όπως η υπεραισιοδοξία για την έκβαση μελλοντικών μας υποθέσεων, η υπερβολοειδής προεξόφληση και ιδίως το σύνδρομο του μη ανακτήσιμου κόστους, ισχυρά συνηγορούν υπέρ της ύπαρξης ενός **κοινωνικοτυπικού ελλείμματος ορθολογικής συμπεριφοράς**, που δικαιολογεί αλλά και επιβάλλει την προστασία του καταναλωτή, έναντι του κινδύνου δυσμενών επιλογών λόγω καταχρηστικών μεθοδεύσεων.

Η προβληματική των τυποποιημένων συμβάσεων συνδέεται με την **ασυμμετρική πληροφόρηση** πωλητών και αγοραστών και οδηγεί μέσω μιας διαδικασίας **ανάστροφης επιλογής** στην εξαφάνιση φιλικών προς τους αγοραστές γενικών όρων των συναλλαγών, που έχουν υψηλότερο κόστος και υψηλότερες τιμές και στην επικράτηση γενικών όρων με χαμηλότερο κόστος και τιμές που δίνουν υπερβολικό βάρος στα συμφέροντα των πωλητών.¹³⁶ Πέραν των άλλων, εξαιτίας της ασύμμετρης ενημέρωσης εμφανίζεται με ιδιαίτερη συχνότητα υπέρ του χρήστη των ομοιόμορφων όρων και δυσαναλογία ως προς την δυνατότητα για αποτίμηση του κινδύνου ανώμαλης εξέλιξης της ενοχής, έτσι ώστε να δικαιολογείται ενδελεχής έλεγχος των γενικών όρων και να διασφαλισθεί η διαφάνειά τους.

Το αναγκαστικό δίκαιο και ο μέσω αυτού επιβαλλόμενος έλεγχος του περιεχομένου των ΓΟΣ, δημιουργεί ένα κίνητρο στους χρήστες στους συντάκτες των ΓΟΣ να τους διαμορφώνουν κατά τρόπο τέτοιο, ώστε να μην καταπίπτουν εκ των υστέρων, ήτοι να μπορούν να διέρχονται με επιτυχία τον σχετικό έλεγχο, αφετέρου δε, καθιδρύει και καλλιεργεί την εμπιστοσύνη των αποδεκτών των ΓΟΣ στην εύρυθμη και αποτελεσματική λειτουργία της αγοράς.

Ως εκ τούτου τόσο ο Γερμανικός νόμος για τους γενικούς όρους των συναλλαγών του 1976 (AGBG), όσο και ο Ελληνικός ν.2251 / 1994, (αλλά και οι προϊσχύσαντες νόμοι), για την προστασία του καταναλωτή, θέτουν μια σειρά προϋποθέσεων εγκυρότητας των σχετικών ρητρών, και καθιερώνουν τον νομοθετικό αλλά και δικαστικό έλεγχο¹³⁷ της καταχρηστικότητας των ΓΟΣ, αμφοτέρων στηριζομένων στην δικαιολογητική βάση της κατάστασης δομικής

135. Δέλλιος, Προστασία των καταναλωτών...- Τ.Ι σ.279 επ.

136. Βλ. Γέμος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...- Τ.Β' σ.164-165.

διαπραγματευτικής ανισοσθένειας, στην οποία βρίσκεται ο καταναλωτής εξαιτίας της οικονομικής, οργανωτικής και διανοητικής αδυναμίας του, ταυτοχρόνως δε στην ανάγκη να αποτραπεί γενικότερα ο **κίνδυνος κατάρρευσης της σχετικής αγοράς** από μια επαπειλούμενη επιδείνωση της ποιότητας των ΓΟΣ. Η επιδείνωση αυτή αποτελεί την απόρροια μιας ολόένα αυξανόμενης **πληροφοριακής ασυμμετρίας** μεταξύ αποδεκτών και προμηθευτών αναφορικά με την ποιότητα και το περιεχόμενο των συμπεριλαμβανομένων όρων.

Ο σκοπός των νόμων είναι διπλός: Έλεγχος του περιεχομένου των γενικών όρων και έλεγχος της κατάρτισης των συμβάσεων που περιέχουν τους όρους αυτούς. Ο δημιουργός των γενικών όρων λειτουργεί ως ένα είδος νομοθέτη, αφού θέτει μονομερώς τους όρους της σύμβασης, αποκλείοντας την ελεύθερη διαπραγμάτευση. Πρέπει συνεπώς να υποχρεωθεί ιδιαίτερα να τηρεί την καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη και να προσανατολιστεί κατά το περιεχόμενο σε όσα ο πραγματικός νομοθέτης με τον ενδοτικό δίκιο που εισάγει, κρίνει ως ορθά. Πρόκειται για κλασική περίπτωση της καθοδηγητικής λειτουργίας του ενδοτικού δικαίου, η οποία οδηγεί στην δημιουργία ημι-αναγκαστικού δικαίου.

Η μεγάλη σπουδαιότητα της θεωρίας του Akerlof για την αγορά των λεμονιών, αναδεικνύεται εν προκειμένω, όχι μόνο σε περιπτώσεις πληροφοριακής ασυμμετρίας μεταξύ των μερών για την ποιότητα των προϊόντων ενός εμπόρου, αλλά και σε εκείνες τις περιπτώσεις που η πληροφοριακή ασυμμετρία αφορά στην ποιότητα των προσφερόμενων ΓΟΣ.¹³⁸

Η θεραπεία της σοβαρής πληροφοριακής ασυμμετρίας που ενυπάρχει στην αποδοχή εκ μέρους του αγοραστή καταχρηστικών ΓΟΣ, μέσω του νομοθετικού και δικαστικού ελέγχου που προαναφέρθηκε, αποτρέπει και τον κίνδυνο κατάρρευσης της συνολικής αγοράς, στην οποία θα οδηγούσε η υιοθέτηση εκ μέρους και των υπολοίπων, του πρωτοπόρου στην εκμετάλλευση καταχρηστικών ΓΟΣ, προκειμένου με τον τρόπο αυτό να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Κλασικό δε παράδειγμα αποτελεί η περίπτωση των τραπεζικών ΓΟΣ, όπου συμβατικοί κίνδυνοι συχνά μετατίθενται στους δανειολήπτες, οι οποίοι ενδιαφέρονται κυρίως για τα μετρήσιμα μεγέθη, όπως το ύψος του επιτοκίου ή τυχόν προμηθειών που τους επιβαρύνουν.

137. Το αίτημα για ειδική νομοθετική παρέμβαση οδήγησε στην ψήφιση της Οδηγίας 93 / 13 “σχετικά με τις καταχρηστικές ρήτρες των συμβάσεων που συνάπτονται με καταναλωτές” με ισχύ από 31.12.1994. Με το άρθρο 2 του ν. 2251/1994, θεσμοθετήθηκε και ρυθμίστηκε λεπτομερώς, ειδικά για τις καταναλωτικές συμβάσεις, ο δικαστικός έλεγχος που έχει εξελιχθεί αρχικά με βάση την εξειδίκευση των γενικών ρητρών του ΑΚ για όλες τις συμβάσεις, καταναλωτικές ή μη.

138. Βλ. Καραμπατζός, *Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...*σ. 321 επ.

3.2.2. Ασύμμετρη πληροφόρηση και χρηματιστηριακές αγορές.

Ένα από τα πλέον χαρακτηριστικά παραδείγματα εφαρμογής του μοντέλου της θεωρίας του Akerlof, αποτελούν οι αγορές χρήματος και κεφαλαίου, οι χρηματιστηριακές αγορές. Και εδώ η ίδια η **υπόσταση της αγοράς** διακυβεύεται, ιδίως όταν η **ασύμμετρία πληροφόρησης** αγγίζει τις ακραίες της τιμές. Προκειμένου να συνεχίσει να υφίσταται, απαιτείται η ύπαρξη ρυθμιστικού, κανονιστικού πλαισίου, που θα εγγυάται την διασφάλιση του πληροφοριακού ισοζυγίου των συναλασσομένων.

Ένας νέος, αυτοτελής κλάδος, αυτός του Δικαίου της Κεφαλαιαγοράς, με αναφορές στο εταιρικό, το αστικό αλλά και το δίκαιο των αξιογράφων, έχει σαν κύριο μέλημά του την **οικοδόμηση εμπιστοσύνης** μεταξύ των εμπλεκομένων, ρυθμίζοντας την ροή των πληροφοριών και καθιερώνοντας κανόνες διαφάνειας, με στόχο διπτό, αφενός την εξασφάλιση της αποτελεσματικότητας της αγοράς και αφετέρου την πληρέστερη προστασία των επενδυτών.

Η **πληροφοριακή επάρκεια** είναι ο βασικός πυλώνας της οικοδόμησης εμπιστοσύνης των επενδυτών στην αγορά, εξασφαλίζοντας τόσο την ορθή λειτουργία της όσο και την διασφάλιση των συμφερόντων όσων μετέχουν σε αυτήν. Στις αγορές χρήματος και κεφαλαίου, η ποιότητα, η ποσότητα και η ροή των πληροφοριών, καθορίζει και την αποτελεσματικότητά τους. Σύμφωνα με την κλασική θεωρία, η αγορά ορίζεται ως αποτελεσματική, (*Efficient Market Hypothesis*)¹³⁹, όταν οι τιμές των αξιογράφων αντικατοπτρίζουν κάθε σχετική πληροφορία που θα μπορούσε να την επηρεάσει, από τον κίνδυνο και την αναμενόμενη απόδοση, μέχρι τα πιθανά μελλοντικά κέρδη και μερίσματα. Πρόκειται για την λεγόμενη “πληροφοριακή αποτελεσματικότητα”.

Όμως η **ασύμμετρη πληροφόρηση** συχνά κάνει έντονη την παρουσία της και στις **χρηματιστηριακές αγορές**: Πρόκειται συνήθως για την αποκλειστική πληροφόρηση που κατέχουν και εκμεταλλεύονται ορισμένοι επενδυτές και αφορά τις αγορές συναλλάγματος, χρεογράφων και εμπορευμάτων, τις χρηματαγορές ή την οικονομική πορεία και τα πλάνα μιας επιχείρησης, χωρίς αυτή να είναι διαθέσιμη στο υπόλοιπο επενδυτικό κοινό.

Η ασύμμετρη αυτή πληροφόρηση είναι το απότοκο κυρίως κατάχρησης **προνομιακής εσωτερικής πληροφόρησης**, (*insider trading*), χωρίς όμως να αποτελεί τη μοναδική πηγή της. (Επί παραδείγματι η πληροφόρηση για μία μεγάλη εξαγορά ή συγχώνευση επιχειρήσεως που θα εκτινάξει την χρηματιστηριακή αξία της μετοχής της).

139. Η κρατούσα μέχρι και σήμερα θεωρία στην χρηματοοικονομική ανάλυση που καθιερώθηκε στα κλασικά οικονομικά την δεκαετία του 1970, βασισμένη στο έργο του καθηγητή του πανεπιστημίου του Σικάγο Eugene Fama. Fama, Eugene: Efficient Capital Markets : A Review of Theory and Empirical Work, The Journal of Finance, Vol.25,1970.

Η εσωτερική πληροφόρηση, παρότι προσομοιάζει, δεν πρέπει να ταυτίζεται με την **κατάχρηση εμπιστευτικών πληροφοριών**. Αν και η διαφορά είναι εν πολλοίς δυσδιάκριτη, εντούτοις είναι σημαντική, καθώς πρόκειται για την εκμετάλλευση από αρμόδια στελέχη της επιχείρησης ή και άλλους που κατέχουν εμπιστευτικές πληροφορίες, (*price sensitive information*), κατά παράβαση της υποχρέωσης πίστης, για την καλή πορεία, η αντίθετα τα δυσμενή οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης, πριν ανακοινωθούν δημόσια οι σχετικές λογιστικές καταστάσεις. Η αποκάλυψη επί παραδείγματι, της πρόθεσης του Δ.Σ. να διανείμει μεγάλο μέρισμα, ή να προβεί σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, μπορεί να αποτελέσουν προνομιακό πεδίο για την εκδήλωση κερδοσκοπικών συμπεριφορών, εις βάρος βεβαίως των μετόχων και λοιπών επενδυτών, που στερούνται σχετικής πληροφόρησης.

Στις αγορές συναλλάγματος επίσης, πληροφορίες για τις κινήσεις της ισοτιμίας των νομισμάτων μπορεί να οδηγήσουν στην εκμετάλλευση τους από κερδοσκόπους που σπεύδουν να αλλάξουν την κατανομή των διαθέσιμων τους από τα υπερτιμημένα νομίσματα, υπέρ άλλων που εμφανίζουν προνομιακές τιμές. Αντίθετα οι υπόλοιποι συναλλασσόμενοι, (*traders*), που αγνοούν την αλλαγή στρατηγικής των διαμορφωτών της αγοράς, (*market makers*), θα αντιδράσουν με μεγάλη καθυστέρηση και, είτε θα ζημιωθούν, είτε θα κερδίσουν λιγότερα.

Καθίσταται εν προκειμένω καθοριστικός ο **ρόλος της ασύμμετρης πληροφόρησης στην λειτουργία της αγοράς** και στην δημιουργία ανωμαλιών και δυσλειτουργιών τέτοιων, που δεν αποκλείεται να την οδηγήσουν σε κατάρρευση (Χρηματιστηριακές φούσκες που οδηγούν στα γνωστά κραχ).¹⁴⁰

Τόσο ο ενωσιακός, όσο και ο εθνικός νομοθέτης αναγνωρίζοντας τις αρνητικές επιδράσεις της πληροφοριακής ασυμμετρίας, μερίμνησαν για τη θεραπεία της, καθιερώνοντας σειρά διατάξεων για την επαρκή πληροφόρηση των εμπλεκομένων, σε σημείο μάλιστα τέτοιο ώστε πλέον να γίνεται λόγος για υπερπληροφόρηση, η χρησιμότητα της οποίας (δικαίως;) αμφισβητείται.¹⁴¹

140. Βλ. σχ. Αλεξάκης, Χ. Και Ξανθάκης, Μ., Συμπεριφορική Χρηματοοικονομική. Εισαγωγικά στοιχεία, Αθήνα 2008.

Το φαινόμενο της φούσκας εκδηλώθηκε για πρώτη φορά στην Ευρώπη στα μέσα του 17^{ου} αιώνα και έγινε γνωστό ως η “Φούσκα της τουλίπας” από την σχετική αγορά. Πρόκειται για τον υπερτίμηση των χρηματιστηριακών τιμών για ένα ικανό διάστημα, η οποία διαρκώς μεγαλώνει για να ακολουθήσει η αντίστοιχη κατάρρευση τους, που συμπαρασύρει το σύνολο της αγοράς. Στις μέρες μας είναι γνωστές η φούσκα των ακινήτων, η φούσκα του Internet, γνωστή και ως φούσκα dot com, ενώ το φαινόμενο παραμένει έντονα στη μνήμη της ελληνικής αγοράς αγορά όπου την περίοδο 1997 – 1999 το 1/10 του συνολικού πληθυσμού επένδυε ανορθολογικά σε μετοχές Εισηγμένων Εταιριών αδιακρίτως, με την υπόρρητη ενθάρρυνση του κράτους και τραγικά εν τέλει αποτελέσματα .

141. Η κριτική προέρχεται κυρίως από τα ευρήματα της “Συμπεριφορικής Χρηματοοικονομικής”, που θεωρεί ότι οι περιορισμένες γνωστικές ικανότητες σε συνδυασμό με ψυχολογικούς παράγοντες, εμποδίζουν τους επενδυτές από την ορθή επεξεργασία και αξιοποίηση όλων των διαθέσιμων πληροφοριών.

Τακτική και έκτακτη ενημέρωση, δημοσιοποίηση οικονομικών εκθέσεων, υποχρεώσεις ανακοίνωσης πληροφοριών, προνομιακών ή μη, αλλά πάντως οπωσδήποτε λεπτομερειακών, που είναι ικανές να επηρεάσουν την λήψη επενδυτικών αποφάσεων, αλλά και διευκρινιστικές δηλώσεις που πιστοποιούν την αλήθεια και ακρίβεια των αναφερομένων στοιχείων, αποτελούν υποχρέωση των εταιρειών αλλά και όλων των εμπλεκόμενων, (θεσμών, διαμεσολαβητών, εταιριών λήψης και διαβίβασης εντολών κλπ.), η παράλειψη των οποίων επισείει διοικητικές και αστικές κυρώσεις.¹⁴²

3.2.3. Η φύση της συναλλαγής ως αιτία της ασυμμετρίας πληροφόρησης.

Και αν η ασυμμετρία πληροφόρησης χωρεί κατά κανόνα ως αποτέλεσμα της **συμπεριφοράς** ενός εκ των δύο μερών των συμβαλλομένων, ωστόσο υπάρχουν καταστάσεις όπου ύπαρξη της οφείλεται στην ίδια **τη φύση της συναλλαγής**. Η πληροφοριακή ασυμμετρία δεν είναι δηλαδή απότοκο των ενεργειών των αντισυμβαλλομένων, αλλά έγκειται στην εγγενή πληροφοριακή υπεροχή του ενός εκ των δύο. Στις περιπτώσεις αυτές είναι εξαιρετικά δύσκολο και συχνά αδύνατο τόσο να οριοθετηθεί και ακόμη δυσκολότερο να θεραπευθεί, ή τουλάχιστον να μειωθούν οι δυσμενείς επιπτώσεις της.

Πρόκειται για συναλλαγές που αφορούν τα λεγόμενα **αγαθά εμπιστοσύνης**, (*credence goods/ services*), για το οποία ο καταναλωτής δεν διαθέτει εξ αντικειμένου δυνατότητα ελέγχου, ούτε πριν, ούτε μετά την κατάρτιση της συμβάσεως και για την ποιότητα των οποίων είναι πολύ δύσκολο, (ή πολύ δαπανηρό), να αποκτήσει έγκυρες πληροφορίες.

Συχνά η πληροφοριακή υπεροχή έγκειται στην εξειδικευμένη γνώση, προϊόν εκτεταμένης εκπαίδευσης ή μακρόχρονης εμπειρίας, που κατέχει και διαθέτει ο “επαΐων” αντισυμβαλλόμενος στον, κατά συνθήκη “αδαή”, αντισυμβαλλόμενό του, κυρίως στα πλαίσια παροχής επιστημονικών ή εξειδικευμένων υπηρεσιών. Χαρακτηριστικά είναι τα παραδείγματα της παροχής ιατρικών ή νομικών υπηρεσιών, επενδυτικών, χρηματοοικονομικών ή ασφαλιστικών προϊόντων, παροχής τεχνικών υπηρεσιών (όπως συνεργεία αυτοκινήτων κλπ.). Στις περιπτώσεις αυτές **η πληροφοριακή ασυμμετρία παραμένει και μετά την κατάρτιση ή και την πλήρη εκτέλεση της συμβάσεως**, οι δε συνέπειες της, αποκαλύπτονται ενδεχομένως μόνο με εξειδικευμένη τεχνική βοήθεια ή μετά την πάροδο μεγάλου χρονικού διαστήματος, συχνότατα μετά την διαπίστωση των δυσμενών, (ή και καταστρεπτικών), τους αποτελεσμάτων.

142. Τα σχετικά ζητήματα ρυθμίζονται από την Οδηγία 2014 / 65 / ΕΕ (MiFID II), με την οποία εκσυγχρονίστηκε η οδηγία 2004 / 39 / ΕΕ (MiFID) και από τον κανονισμό 600 / 2014 (MiFIR) του Ευρωπαϊκού κοινοβουλίου και του συμβουλίου. Η “MiFID II” ενσωματώθηκε στο ελληνικό δίκαιο με τον Ν.4514 / 2018 και τέθηκε σε πλήρη εφαρμογή, μαζί με τον κανονισμό “MiFIR” την 3η Ιανουαρίου 2018.

Προκειμένου να προστατευθεί αποτελεσματικά η πλευρά που εμφανίζει το **πληροφοριακό έλλειμμα**, δηλαδή ο καταναλωτής, αναγκαία προβάλλει η επιβολή αναγκαστικού δικαίου διατάξεων, με την εγκαθίδρυση της ευθύνης του παρέχοντος υπηρεσίες. Το άρθρο 8 του Ν 2251/ 1994, ακολουθώντας την Πρόταση Οδηγίας της Επιτροπής της (τότε) Ευρωπαϊκής Κοινότητας, καθιερώνει μια συνολική αντιμετώπιση της επαγγελματικής ευθύνης για την παροχή υπηρεσιών, που δεν παρέχουν την “ευλόγως προσδοκώμενη ασφάλεια”.¹⁴³

Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της καθιέρωσης ευθύνης κατά την παροχή ιατρικών υπηρεσιών με σκοπό την προστασία της υγείας των ασθενών, οι οποίοι δύσκολα μπορούν να ξεχωρίσουν μεταξύ καλών και κακών ιατρών, καθώς στερούνται των ειδικών γνώσεων και της σχετικής πληροφόρησης. Ως άμεσο αποτέλεσμα παρατηρείται η μείωση λαθών από ιατρική αμέλεια, καθώς τόσο οι ιατροί όσο και οι κλινικές, έχουν πλέον κάθε λόγο να επιδεικνύουν επαυξημένη φροντίδα και επιμέλεια. Οι πάροχοι υγείας ωστόσο καταφεύγουν και σε σχετική ασφαλιστική κάλυψη, η οποία καθώς μετακυλιεται στους ασθενείς, επιβαρύνει το κόστος των υπηρεσιών. Όσον αφορά τις δικηγορικές υπηρεσίες, στις οποίες κατ’ αναλογία θα έπρεπε να ισχύουν ασφαλώς τα όμοια, η ελληνική νομολογία δεν κάνει δεκτή την εφαρμογή του αρ. 8 του Ν 2251/ 1994, παρά μόνον του θεσμού της αγωγής κακοδικίας κατ’αρ.73 ΕισΝΚΠολΔ, το οποίο αντικαταστάθηκε πλέον από τα άρθρα 160 επ. του Κώδικα Δικηγόρων (Ν.4094/ 2013).¹⁴⁴ Ωστόσο, νομολογία και θεωρία, δέχονται ευρεία εφαρμογή της διάταξης στο σύνολο σχεδόν της παροχής υπηρεσιών, όπως ενδεικτικά στις τραπεζικές υπηρεσίες, στις επενδυτικές υπηρεσίες, στις ασφαλιστικές συμβάσεις, στις τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες, στην σύμβαση παροχής υπηρεσιών στο διαδίκτυο, στην εθνική θαλάσσια μεταφορά προσώπων, στην ευθύνη του νηογνώμονα κλπ.

Πέραν όμως της κατ’ αναγκαστικό δίκαιο καθιέρωσης ευθύνης του παρέχοντος υπηρεσίες, πρόσφορος τρόπος αντιμετώπισης των δυσμενών συνεπειών για τον αντισυμβαλλόμενο, αλλά και ανάσχεσης κατάρρευσης της αγοράς, αποτελούν οι πιστοποιήσεις και τα πρωτόκολλα ποιότητας που παρέχονται από εξειδικευμένους και αξιόπιστους, επιστημονικούς και επαγγελματικούς κυρίως, οργανισμούς και ενώσεις, (όπως οι δικηγορικοί ή ιατρικοί σύλλογοι), καθώς η καταφυγή σε τεχνική βοήθεια, ώστε να ληφθεί και μια αξιόπιστη *δεύτερη γνώμη*, παρίσταται αναποτελεσματική, αφού αυξάνει υπερβολικά τα συναλλακτικά κόστη. Λειτουργούν εν πολλοίς ως ένδειξη αυξημένης ποιότητας και αξιοπιστίας της προσφερόμενης υπηρεσίας, (*signal of quality*), επιτελώντας την αντισταθμιστική λειτουργία της εγγυοδοσίας.

143. Αναλυτικά Αικ. Φουντεδάκη, εις ΔικΠροστΚαταναλωτή (επιμέλεια.: Ελ. Αλεξανδρίδου), 2018 σ.540 επ.

144. Βλ. και την ΑΠ Ολ. 18/1999 (ΝοΒ 2000,465) στην οποία η πλειοψηφία επιχειρηματολογεί ότι το σύστημα συλλογικής προστασίας που θεσπίζεται είναι ασυμβίβαστο προς την ιδιότητα του δικηγόρου ως δημόσιο λειτουργού

3.2.4. Η ασύμμετρη πληροφόρηση ως αιτία ευθύνης του παραγωγού ελαττωματικών προϊόντων

Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις όπου η ασυμμετρία πληροφόρησης, δεν επηρεάζει απλώς τον μεμονωμένο καταναλωτή και τα περιουσιακά του αγαθά, αλλά οι επιπτώσεις της πλήττουν **βασικά έννομα αγαθά του κοινωνικού συνόλου**, ή έστω συγκεκριμένων, μεγάλων πληθυσμιακά, ομάδων. Εδώ προεχόντως **λόγοι δημοσίου συμφέροντος**, επιβάλλουν την ανάγκη ύπαρξης αποτελεσματικού προστατευτικού πλέγματος, προκειμένου να διασφαλιστούν ανώτερα σε αξία αγαθά, όπως η σωματική ακεραιότητα, η ζωή και η υγεία και δευτερευόντως να αποφευχθεί η κατάρρευση, ή έστω η συρρίκνωση της σχετικής “αγοράς”.

Η **έντονη πληροφοριακή ασυμμετρία μεταξύ καταναλωτή και παραγωγού** αποτελεί την κύρια αιτία για την νομοθετική καθιέρωση της αναγκαστικής ευθύνης του τελευταίου στην περίπτωση **επέλευσης ζημίας λόγω ελαττωματικού προϊόντος**.¹⁴⁵ Και αυτό στηρίζεται στον προφανή λόγο ότι μόνον ο παραγωγός είναι σε θέση να γνωρίζει την πιθανότητα επέλευσης της ζημίας, καθώς αυτός ελέγχει την παραγωγική διαδικασία και άρα είναι σε θέση να λάβει όλα τα προσήκοντα μέτρα για τη διασφάλιση της ποιότητας και συναφώς της ασφαλείας των παραγόμενων προϊόντων.

Το πληροφοριακό έλλειμμα του καταναλωτή τον καθιστά άξιο προστασίας και δη με διατάξεις αναγκαστικού δικαίου, καθώς σε αντίθετη περίπτωση, ελλείψει δηλαδή κανόνα περί αναγκαστικής ευθύνης, οι παραγωγοί εκμεταλλεόμενοι την πληροφοριακή τους υπεροχή, σε συνδυασμό με το ανεύθυνό τους, θα είχαν κάθε κίνητρο να αυξάνουν το κέρδος τους μειώνοντας την ασφάλεια των προϊόντων με αποτέλεσμα στην αγορά να κυκλοφορούν όλο και περισσότερα “λεμόνια” κατά την θεωρία του *Akerloff*, δημιουργώντας την καθοδική σπείρα που θα οδηγούσε στην κατάρρευση της.

145. Βλ. σχ. Βαλτούδης, Αν.: Η Ευθύνη από τα ελαττωματικά προϊόντα (κατά το άρθρο 6 Ν 2251/1994) 1999, ιδίου: Ευθύνη του παραγωγού για ελαττωματικά προϊόντα εις ΔικΠροστΚαταναλωτή (επιμέλεια.: Ελ. Αλεξανδρίδου), 2018 σ.463 επ., Ρόκα Ι: Ευθύνη για τα προϊόντα 1997.

Ο παραγωγός ευθύνεται μόνον για τις ζημίες που προκαλεί ένα ορισμένο **ελάττωμα** των προϊόντων του, όχι η χρήση, ούτε η τεχνική τους ατέλεια, ούτε η επικίνδυνη φύση τους. Ως ελαττωματικό ορίζεται το προϊόν που δεν παρέχει την εύλογα αναμενόμενη ασφάλεια, το αδικαιολόγητα επικίνδυνο, αυτό που δημιουργεί συγκεκριμένους κινδύνους για τη ζωή, τη σωματική ακεραιότητα ή την ιδιοκτησία των πολιτών. Το νέο άρθρο 6 παρ. 5 διευρύνει εν μέρει την έννοια της ελαττωματικότητας καθώς θεωρεί ελαττωματικό το προϊόν, αν δεν παρέχει την προβλεπόμενη απόδοση σύμφωνα με τις προδιαγραφές του ή και την ευλόγως αναμενόμενη ασφάλεια ενόψει όλων των ειδικών συνθηκών.

Η σχετική προστασία παρίσταται αναγκαία, καθώς καταλαμβάνει και τρίτους που τυχόν βλάπτονται χωρίς να ευθύνονται, τους τυχαία παρευρισκόμενους (*innocent bystanders*) και προλαμβάνει αρνητικές εξωτερικότητες που θα επηρέαζαν το κοινωνικό σύνολο, από τις ζημιές που προκαλεί η κυκλοφορία και χρήση μη ασφαλών προϊόντων, επιβαρύνοντας τα κόστη του συστήματος υγείας, των συστημάτων έρευνας και διάσωσης κλπ. (*spill-over effects*).

Τόσο ο κοινοτικός όσο και ο Έλληνας νομοθέτης¹⁴⁶ καθιερώνουν την γνήσια αντικειμενική ευθύνη του παραγωγού, θέτοντας ως μέτρο το πρότυπο του ιδανικού παραγωγού, εκείνου δηλαδή ο οποίος θα επιδείξει την αντικειμενικά ανώτατη δυνατή επιμέλεια, με την καταβολή ιδιαίτερης προσοχής, ικανότητας και προνοητικότητας κατά τον σχεδιασμό της παραγωγής ενός προϊόντος.

Από πλευράς της οικονομικής ανάλυσης του δικαίου, η αποτροπή του κινδύνου από τον παραγωγό, δύναται να επιτευχθεί ευκολότερα, αποτελεσματικότερα και με μικρότερο κόστος σε σχέση με τον καταναλωτή, (*cheapest cost avoider*), καθώς ο πρώτος διαθέτει την κατάλληλη οργανωτική και επιχειρηματική δομή και προσπορίζεται από αυτήν οικονομικά οφέλη.

Παράλληλα είναι σε θέση να συνάψει, ευκολότερα και φθηνότερα, ασφαλιστικές συμβάσεις (*cheaper insurer*), καθώς οι ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν να υπολογίσουν ακριβέστερα την στατιστική επελευσιμότητα του κινδύνου και άρα να προσφέρουν ένα σημαντικά χαμηλότερο τίμημα, από αυτό που θα πρότειναν για την ασφάλιση των κινδύνων των μεμονωμένων καταναλωτών. Ακόμη και η επιβάρυνση του καταναλωτή, με την μετακύλιση (μέρους;) του κόστους ασφάλισης στο τίμημα των προϊόντων, είναι σε κάθε περίπτωση αποτελεσματικότερη και αποδοτικότερη.

Πρέπει ωστόσο να επισημανθεί ότι, εν τέλει η ονομαστική αύξηση του επιπέδου προστασίας του αγοραστή- καταναλωτή, μόνο άνευ συνεπειών για τον ίδιον δεν είναι, καθώς για κάθε προνόμιο που του αναγνωρίζεται, καλείται να καταβάλει ένα αντίστοιχο **αντίτιμο-ασφάλιστρο κινδύνου** υπό τη μορφή της αυξημένης τιμής του αγαθού που αποκτά. Η αυστηροποίηση της σχετικής νομοθεσίας, συχνά καταλήγει εις βάρος των συμφερόντων του, καθώς επιβαρύνει την αξία των αγαθών, με απώτερη συνέπεια τον αποκλεισμό από την απόκτηση τους, μεγάλων πληθυσμιακών ομάδων, μεσαίων και χαμηλών εισοδημάτων και συμβάλλει στην δημιουργία μιας κοινωνικά άδικης **σταυροειδούς επιδότησης**.

146. Η Οδηγία 85/374/ΕΟΚ ενσωματώθηκε στο ελληνικό δίκαιο με το άρθρο 6 Ν 2251/1994 το οποίο τροποποιήθηκε με τον Ν3587/2007. Το άρθρο 6 καθιερώνει εξωσυμβατική, (ανεξάρτητα από την ύπαρξη συμβατικού δεσμού), γνήσια αντικειμενική, (ανεξάρτητα από πταίσμα του υπόχρεου) ευθύνη, που υποχρεώνει σε αποζημίωση, όχι μόνον τον παραγωγό, αλλά και τον λεγόμενο οιονεί παραγωγό, τον εισαγωγέα και επικουρικά τον προμηθευτή του ελαττωματικού προϊόντος. Αποζημίωση δεν δικαιούται μόνο ο αγοραστής ή ο χρήστης αλλά και κάθε τρίτος.

Το πλέον σχετικό παράδειγμα προέρχεται από την αυτοκινητοβιομηχανία, όπου όσο οι απαιτήσεις από τις πολιτείες για βελτίωση των προδιαγραφών ασφαλείας των αυτοκινήτων αυξάνεται, τόσο μεγαλώνει και το κόστος κατασκευής τους, γεγονός που δεν επιτρέπει πλέον στους κατασκευαστές την δημιουργία ενός “αυτοκινήτου για το λάό”, απλού σε κατασκευή και λιτού σε εξοπλισμό, όπως συνέβαινε σε παλαιότερες δεκαετίες, καθώς δεν θα πληρούσε τις σύγχρονες προδιαγραφές ασφαλείας (βλ. VW Beetle, Renault 4L, Citroen 2CV κλπ.).

Για την ευθύνη του παραγωγού ελαττωματικών προϊόντων, από την πλούσια ελληνική και διεθνή νομολογία,¹⁴⁷ ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η απόφαση του αμερικανικού δικαστηρίου στην υπόθεση **Grimshaw v. Ford Motor Company** (1981),¹⁴⁸ κυρίως λόγω των τεραστίων ποσών που επιδικάστηκαν. Στηριζόμενη σε μία, κυνικά ορθολογική, στάθμιση κόστους οφέλους, η αυτοκινητοβιομηχανία Ford, απέφυγε να εφοδιάσει το μοντέλο Pinto με μία ασφαλή, αλεξίπτωρη δεξαμενή καυσίμων, χαμηλού κόστους, (4-8 δολαρίων ανά αυτοκίνητο), καθιστώντας το αυτοκίνητο επικίνδυνο σε περίπτωση ατυχήματος. Υπολόγισε λάθος, ότι η πιθανή αποζημίωση που θα κατέβαλε για έναν θάνατο ή πιθανό τραυματισμό, (που ευελπιστούσε ότι στατιστικά είχε ελάχιστες πιθανότητες), θα ήταν αμελητέα σε σχέση με το κατασκευαστικό κόστος που θα την επιβάρυνε. Οι υπολογισμοί αυτοί ήλθαν στο φως, στο πλαίσιο μιας δίκης που ήγειρε εναντίον της ένα δεκαετίαχρονο αγόρι, ο *Grimshaw*, ο οποίος υπέστη καθολικά εγκαύματα σε ποσοστό άνω του 90%, και έχασε την οδηγό μητέρα του, σε ατύχημα που ενεπλάκησαν με ένα τέτοιου τύπου αυτοκίνητο, το οποίο και ανεφλέγη. Οι ένορκοι επιδίκασαν 2,5 εκατομμύρια δολάρια για αποκατάσταση της περιουσιακής ζημίας και 122 (!) εκατομμύρια δολάρια ως τιμωρητική αποζημίωση (*punitive damages*), την οποία μείωσε κατόπιν ο δικαστής στα 3,5 εκατομμύρια δολάρια, γεγονός που δεν στέρησε από την απόφαση τόσο τον γενικό, όσο και τον ειδικοπροληπτικό της χαρακτήρα.

Προκειμένου να γίνει σαφής η σημασία της καθιέρωσης της αναγκαστικής ευθύνης του παραγωγού ελαττωματικών προϊόντων για λόγους προστασίας των υπερατομικών αγαθών, που προκαλεί **η ασύμμετρη πληροφόρηση**, αξίζει να αναφέρουμε τις περιπτώσεις μεγάλων (ακόμη και παγκοσμίων διαστάσεων) σκανδάλων τα οποία συνήθως αποκαλύπτονται αφού προηγουμένως έχουν επιφέρει τεράστιες ζημίες, δυσχερώς αναστρέψιμες, παρά την παγκοσμιοποιημένη πλέον πληροφόρηση.¹⁴⁹

147. Η απόφαση που θεωρείται ως το ορόσημο εγκαθίδρυσης της ευθύνης του παραγωγού ελαττωματικών προϊόντων, είναι η απόφαση του αμερικανικού δικαστηρίου στην υπόθεση *Escola v Coca Cola Bottling Co.* (1944) (24 Cal.2d 453, 150 P2d 436), βλ. σχ. Καραμπατζός, *Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...* σ. 349 επ.. Παρ'ημίν ενδεικτικά: ΕφΑθ 9671/1998, ΕφΘεσ 2052/1991 ΑΠ 851/2009.

148. 119 Cal. App. 3d 757 βλ. Καραμπατζός, ο.π. σ.350-351.

149. Ενδεικτικά και μόνον αναφέρουμε το σκάνδαλο της σπογγώδους εγκεφαλοπάθειας στην Αγγλία το 1996, το σκάνδαλο με μεταγγίσεις μολυσμένου αίματος με ιό HIV στην Γαλλία, το σκάνδαλο ρύπων της VW στη Γερμανία κλπ.

3.2.5. Το δικαίωμα υπαναχωρήσεως, ανάχωμα σε σύγχρονες αγορές λεμονιών

Το **πληροφοριακό έλλειμμα του καταναλωτή** και η εξ' αυτού εμφιλοχωρούσα στην σύμβαση ασυμμετρία πληροφόρησης, φαίνεται να αποτελούν και τον κύριο λόγο καθιέρωσης του, υπό συγκεκριμένους όρους και προϋποθέσεις, **δικαιώματος υπαναχωρήσεως στις, εξ αποστάσεως, (distance selling), και εκτός εμπορικού καταστήματος, (off- premises contracts),** καταρτιζόμενες συμβάσεις, σύμφωνα με τις ρυθμίσεις της πρόσφατης **Οδηγίας 2011/83/ΕΕ για τα Δικαιώματα των Καταναλωτών.** (ΟΔΚ)¹⁵⁰

Ο ενωσιακός νομοθέτης, στα άρθρα 6-8 της ΟΔΚ, υποχρεώνει τους εμπόρους να παράσχουν στους καταναλωτές πληθώρα πληροφοριών, κυρίως όμως το καθήκον να ενημερώνουν για το δικαίωμα υπαναχωρήσεως των τελευταίων και την σχετική προθεσμία ασκήσεως του, επί απειλή ακυρότητας της συμβάσεως, προτάσσοντας έτσι την αρχή της ασφάλειας δικαίου.

Κύριος στόχος των ρυθμίσεων αποτελεί η ενίσχυση της εμπιστοσύνης των καταναλωτών και η ενθάρρυνση της περαιτέρω συμμετοχής τους στο ολοένα γιγαντούμενο πεδίο του ηλεκτρονικού και διασυνοριακού εμπορίου, με το σκεπτικό ότι η εξισορρόπηση ενός υψηλού επιπέδου προστασίας των καταναλωτών και της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων, θα συμβάλλει στην ορθή και ομαλή λειτουργία της εσωτερικής αγοράς. Μαζί με τον εκτεταμένο έλεγχο των γενικών όρων συναλλαγών και τις διευρυμένες υποχρεώσεις πληροφόρησης, το δικαίωμα υπαναχωρήσεως από την σύμβαση εντός μιας προθεσμίας διασκέψεως, (14 αρχικώς ημερών), αναγνωρίζεται ως ένας βασικός πυλώνας της ενωσιακής πολιτικής για την προστασία των καταναλωτών.

Ειδικότερα όσον αφορά τις **συμβάσεις εξ αποστάσεως**, (όπως είναι κατ' εξοχήν το ανερχόμενο πεδίο των διαδικτυακών - ηλεκτρονικών πωλήσεων), η εμφανιζόμενη **πληροφοριακή ασυμμετρία** χωρεί ως αποτέλεσμα της αδυναμίας του καταναλωτή να ελέγξει εκ του σύνεγγυς την ποιότητα και τα λοιπά χαρακτηριστικά των διακινουμένων αγαθών, τα οποία μπορεί να διαπιστωθούν μόνο μετά την παράδοση και την χρήση του αγαθού, (ή της υπηρεσίας), ιδιαιτέρως καθόσον πρόκειται για τα λεγόμενα **εμπειρικά αγαθά**, (ή εμπειρικές υπηρεσίες, *experience goods/services*). Παράλληλα χωρεί η ανάγκη προστασίας του καταναλωτή έναντι των επιθετικών μεθόδων πωλήσεως, που ενδεχομένως μετέρχεται ο έμπορος προκειμένου να προσεγγίσει εξ αποστάσεως των καταναλωτή.

150. Πλήρης τίτλος: Οδηγία 2011/83/ΕΕ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 25ης Οκτωβρίου 2011 σχετικά με τα δικαιώματα των καταναλωτών, την τροποποίηση της οδηγίας 93/13/ΕΟΚ του Συμβουλίου και της οδηγίας 1999/44/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου και την κατάργηση της οδηγίας 85/577/ΕΟΚ του Συμβουλίου και της οδηγίας 97/7/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου.

Εάν λοιπόν ο καταναλωτής δεν διέθετε το δικαίωμα αναστοχασμού και μεταμέλειας εντός μιας προθεσμίας διασκέψεως (*cooling off period*), ώστε, αφού έλθει σε φυσική εγγύτητα και εξετάσει το αγαθό, να αποφασίσει ορθολογικά και με βάση το πραγματικό του συμφέρον, οι συμβάσεις στις οποίες θα προσχωρούσε, θα ήταν τουλάχιστον αναποτελεσματικές, με φυσικό αποτέλεσμα και πάλι την δημιουργία μιας “αγοράς λεμονιών”.

Η συμπεριφορική οικονομική ανάλυση του δικαίου συνηγορεί υπέρ της καθιέρωσης των δικαιωμάτων υπαναχωρήσεως, καθώς με αυτά εμποδίζεται η εκτέλεση συμβάσεων που συχνά οφείλονται σε **ελλείμματα ορθολογικότητας**, (*bounded rationality*, *bounded self-control*), ή προτιμησιακών διαταραχών και, συνεπώς, παρίστανται ανορθολογικές και ως εκ τούτου κοινωνικά και οικονομικά αναποτελεσματικές.

Όσον δε αφορά τις **εκτός εμπορικού καταστήματος συμβάσεις**, αυτές δηλαδή που καταρτίζονται με την ταυτόχρονη φυσική παρουσία εμπόρου και καταναλωτή σε χώρο άλλον εκτός του εμπορικού καταστήματος του εμπόρου, η ratio του δικαιώματος υπαναχωρήσεως ανάγεται στην κατάσταση ψυχικής αδυναμίας του καταναλωτή ο οποίος λειτουργώντας υπό καθεστώς αιφνιδιασμού και πίεσης, δεν πράττει όπως ένας **επιμελής και επαρκώς πληροφορημένος καταναλωτής** (*informed choice*). Παρότι η ΟΔΚ παρέχει ένα γενικό δικαίωμα μεταμέλειας, δικαίως επισημαίνεται ότι η παροχή αυτή θα έπρεπε “να εξαρτάται από την συνδρομή ή μη μιας κοινωνικοτυπικής, καταστασιακώς προσδιοριζομένης και επαρκώς εξειδικευμένης διαταραχής του μηχανισμού διαμόρφωσης της δικαιοπρακτικής αποφάσεως του καταναλωτή, η οποία και θα πρέπει να έχει προσωρινό χαρακτήρα, για να είναι νομικώς διαφέρουσα”.¹⁵¹

Η σχετική επιστημονική συζήτηση για τα καθιερούμενα δικαιώματα υπαναχωρήσεως, πέραν των επιμέρους θεμάτων, όπως η αύξηση του κόστους των προϊόντων, τα φαινόμενα πληροφοριακού κορεσμού και η εξάλειψη του παιδευτικού αποτελέσματος, επικεντρώνεται κυρίως στο θέμα του νομικού κηδεμονισμού καθώς η καθιέρωση του δικαιώματος υπαναχωρήσεως χωρεί μέσω διατάξεων αναγκαστικού χαρακτήρα. Ο εν λόγω προβληματισμός αν και εξαιρετικά ενδιαφέρων δεν θα αναπτυχθεί ιδιαίτερος στα πλαίσια της παρούσης. Ακροθιγώς και μόνο θα πρέπει να τονιστεί ότι τα δικαιώματα υπαναχωρήσεως στις καταναλωτικές συμβάσεις, παρότι ερείδονται στην εμπέδωση του αισθήματος της ασφάλειας του δικαίου, συνιστούν μια σοβαρή επέμβαση στην ιδιωτική αυτονομία και για το λόγο αυτό η θέσπιση τους θα πρέπει να δικαιολογείται, σε κάθε συγκεκριμένη περίπτωση, πειστικά και εμπειριστατωμένα, να είναι δε αναγκαία, κατάλληλη και σύμφωνη με τις επιταγές της αρχής της καλής πίστεως και της αναλογικότητας.

151. Βλ. Καραμπατζός, *Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...*σ. 272 επ.

Από την άλλη, ευρείες εμπειρικές έρευνες αναφορικά με την άσκηση των δικαιωμάτων υπαναχωρήσεως στην πράξη, αποδεικνύουν ότι, πέραν της αναγκαστικής, η ευρεία **οικειοθελής παροχή του δικαιώματος υπαναχωρήσεως** από τους εμπόρους– προμηθευτές, λειτουργεί ευεργετικά για την αγορά, καθώς ο δημιουργούμενος ανταγωνισμός απομακρύνει τα κακά προϊόντα και θέτει εκτός, όσους δεν είναι διατεθειμένοι να παράσχουν μια τέτοιας μορφής εγγύηση. Αποτρέπεται έτσι το ενδεχόμενο κατάρρευσης μιας αγοράς, ακριβώς χάρη σε ένα αυτοδύναμο μηχανισμό αποκλεισμού των *λεμονιών*.

3.2.6. Σύγχρονοι πληροφοριακοί διαμεσολαβητές: Χαμένοι στην μετάφραση; (Μελέτη περίπτωσης).

Κατά τον Akerlof οι ασυμμετρίες πληροφόρησης σχετικά με την ποιότητα του προϊόντος προκύπτουν μεταξύ άλλων, λόγω της δυσκολίας και κυρίως του κόστους, να λαμβάνονται εκ των προτέρων ακριβείς πληροφορίες για τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του. Αυτό είναι ένα σχετικό ζήτημα σε πολλές αγορές, αλλά μπορεί να θεωρηθεί κεντρικό ζήτημα στο πλαίσιο της **παροχής υπηρεσιών**, εξαιτίας των ιδιαιτεροτήτων τους, όπως η ταυτόχρονη παραγωγή και κατανάλωση, η άυλη υπόσταση και η άμεση αλλοιωσιμότητα των εκρών. Το πρόβλημα δυσμενούς επιλογής ενυπάρχει εγγενώς στις υπηρεσίες, επειδή η απόδοσή τους είναι πάντοτε διαφορετική και δεν μπορεί να ελεγχθεί ή να δοκιμαστεί πριν από την αγορά.¹⁵²

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, (υπό 2.4.2.), στη σύγχρονη εποχή ένας από τους κυριότερους αντισταθμιστικούς θεσμούς, (*countervailing institutions*), είναι οι **σύγχρονοι πληροφοριακοί διαμεσολαβητές** (*moderne Informationsvermittler*), μέσω των οποίων συντελείται μια πολλαπλή ανταλλαγή γνώμων και πληροφοριών, σχετικά με την ποιότητα των προσφερόμενων προϊόντων αλλά και των υπηρεσιών.¹⁵³ Η ευρύτατη πλέον ανταλλαγή πληροφοριών μέσω του διαδικτύου, θεωρείται ότι έχει περιορίσει αισθητά τις πληροφοριακές ασυμμετρίες.¹⁵⁴

Πέραν όμως του **πληροφοριακού κορεσμού** (*information overload*), ο οποίος αφεύκτως δημιουργείται και συχνά, αντί να διευκολύνει, περιπλέκει περισσότερο την συναλλακτική απόφαση του καταναλωτή, καθώς και του **συνδρόμου του περιορισμού στις ήδη διαθέσιμες πληροφορίες**, που μας εμποδίζει να δεχτούμε άλλες, νέες, όσο αξιόπιστες κι αν εμφανίζονται, αξιολογώντας ως σημαντικότερες αυτές που ήδη διαθέτουμε, ελλοχεύουν και **ζητήματα ανακρίβειας** των παρεχομένων πληροφοριών, που πιθανόν συσκοτίζουν την αλήθεια και τελικώς οδηγούν σε ανορθολογικές και άρα αναποτελεσματικές αποφάσεις.

152. Parasuraman, A., Zeithalm, V. A. and L. Berry "SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality". *Journal of Retailing*, 64(1), 12-40, 1988.

153. Βλ. Buchanan, James, M.: *An Economic Theory of Clubs*, *Economica*, 1965/32,1, Akerlof, George: *The Economics of Caste and of the Rat Race and other Woeful Tales*. *Quarterly Journal of Economics* 90,599,1976.

154. Βλ. Levitt, Steven/Dubner, Stephen: *Freakonomics*- 2009.

Διαφωτιστικό και αντιπροσωπευτικό ταυτόχρονα είναι το παράδειγμα της αξιολόγησης τουριστικών προορισμών και ειδικότερα ξενοδοχειακών υπηρεσιών, λόγω της ευρείας χρήσης της από ένα σύγχρονο κοινό, που ταξιδεύοντας περισσότερο από κάθε άλλη εποχή στην ιστορία της ανθρωπότητας, στρέφεται μαζικά στους σχετικούς ιστότοπους για να αντλήσει πληροφορίες και να μορφώσει εκ των προτέρων άποψη για την ποιότητα και άλλα χαρακτηριστικά των προορισμών που πρόκειται να επισκεφθεί.

Η ανάπτυξη της πληροφορικής και η σχεδόν καθολική διάδοσή της, έχει δημιουργήσει νέους μηχανισμούς για την αναζήτηση και εύρεση πληροφοριών σχετικά με την ποιότητα των υπηρεσιών, σε σχεδόν οποιοδήποτε προορισμό στον κόσμο. Πληθώρα ιστοτόπων, συγκεντρώνουν δεδομένα σχετικά με τις εντυπώσεις και τις αξιολογήσεις των επισκεπτών και στη συνέχεια δημοσιοποιούν αυτά τα σχόλια και μια σύνοψή τους, στους πιθανούς επισκέπτες. Οι δυνητικοί καταναλωτές έχουν τώρα μια νέα πηγή πληροφοριών: Οι πάροχοι προσφέρουν αυτές τις πληροφορίες δωρεάν στο διαδίκτυο, είτε προτρέποντας τους πιθανούς επισκέπτες να επιλέξουν ένα ξενοδοχείο από το οποίο εισπράττουν προμήθεια από τις κρατήσεις, (*ιστοσελίδες πωλήσεων*), είτε απλά προσελκύοντας νέους επισκέπτες στον ιστότοπο. Στην τελευταία περίπτωση τα έσοδα τους εξαρτώνται από τα διαφημιστικά δικαιώματα, που εισπράττουν και που αυξάνονται ανάλογα τον αριθμό προσπελάσεων, (*κλίκ*), των επισκεπτών (*συμβουλευτικές ιστοσελίδες*).

Η βασική ερώτηση είναι ο **βαθμός αξιοπιστίας** αυτών των πληροφοριών. Εφόσον και στις δύο περιπτώσεις υπάρχουν οικονομικά κίνητρα και αντίστοιχα οφέλη, το ενδιαφέρον επικεντρώνεται στην διερεύνηση των κριτηρίων αξιολόγησης και του βαθμού της εγκυρότητάς τους. Οι πλέον γνωστές περιπτώσεις παρόμοιων διαδικτυακών τόπων, λόγω της παγκόσμιας πλέον εμβέλειάς τους, είναι οι ιστότοποι **Booking.com** και **Tripadvisor**.

Η Booking.com που ιδρύθηκε το 1996 στο Άμστερνταμ, έχει αναπτυχθεί από μια μικρή ολλανδική *start up*, σε μία από τις κορυφαίες εταιρείες ψηφιακών ταξιδιών παγκοσμίως. Οι αριθμοί είναι εντυπωσιακοί: διαθέσιμη σε 43 γλώσσες, προσφέρει περισσότερα από 28 εκατομμύρια συνολικά καταγεγραμμένα καταλύματα, σε 148.470 προορισμούς, σε 228 χώρες και περιοχές, σε όλο τον κόσμο. Κάθε μέρα πάνω από 1.550.000 διανυκτερεύσεις πωλούνται από την ιστοσελίδα. Για κάθε κράτηση που πραγματοποιείται μέσω της ιστοσελίδας καταβάλλεται από το ξενοδοχείο, ανάλογη με το τίμημα, προμήθεια.¹⁵⁵

155. Βλ. www.booking.com, (Ημερ. Πρόσβασης 12.12.2019), (NASDAQ: BKNG)

Το TripAdvisor, Inc. από την άλλη, είναι αμερικανική εταιρεία αξιολόγησης με διεθνή παρουσία, που παρουσιάζει σχόλια για ξενοδοχεία και εστιατόρια, κρατήσεις καταλυμάτων και άλλο ταξιδιωτικό περιεχόμενο. Περιλαμβάνει επίσης διαδραστικά φόρουμ ταξιδιών. Το TripAdvisor είναι ο μεγαλύτερος ιστότοπος κοινωνικής δικτύωσης για ταξίδια στον κόσμο, με περίπου 315 εκατομμύρια σχολιαστές, (ενεργούς και ανενεργούς) και πάνω από 730 εκατομμύρια κριτικές ξενοδοχείων, εστιατορίων, αξιοθέατων και κάθε άλλης δραστηριότητας ή επιχείρησης που σχετίζονται με ταξίδια. Η λειτουργία του στηρίζεται στην παρουσίαση των απόψεων και των κριτικών αυτών που έχουν ήδη κάνει χρήση της υπηρεσίας. Οι υπηρεσίες που παρέχει είναι δωρεάν για τους χρήστες, και τα έσοδά του προέρχονται από ένα επιχειρηματικό μοντέλο διαφημιστικών δικαιωμάτων που εισπράττει.¹⁵⁶

Σύμφωνα με την ετήσια έκθεση του 2017 για το μετοχικό κεφάλαιο, το TripAdvisor κερδίζει το 43% των εσόδων του μέσω των θυγατρικών των δύο σημαντικότερων διαφημιστικών του εταιρών, της Expedia, (πρώην μητρικής εταιρείας) και της Priceline Group. Πέραν των καθαρών διαφημίσεων βάσει “κλικ” σημαντικό μέρος των εσόδων του προέρχεται και από “ανακατευθύνσεις”.¹⁵⁷

Σχετική μελέτη που συνέκρινε τα αποτελέσματα αξιολόγησης ανάμεσα στους δύο ιστότοπους συμπεραίνει ότι οι πληροφορίες των δικτυακών τόπων παροχής συμβουλών, (όπως το TripAdvisor), είναι **πιο αξιόπιστες** από αυτές των δικτυακών τόπων πώλησης (όπως το Booking.com), διότι οι τελευταίοι πάσχουν από μια σύγκρουση συμφερόντων που προέρχεται από την αντίστροφη σχέση μεταξύ εσόδων - ανταμοιβών και την αντικειμενικότητα της αξιολόγησης. Τα αποτελέσματά, μας δείχνουν ότι οι *ιστότοποι πώλησης*, (χρηματοδότηση επ’ αμοιβή προμηθείας), παρέχουν μια αξιολόγηση της ποιότητας των ξενοδοχείων τους, η οποία είναι κατά μέσο όρο κατά 7% υψηλότερη από την αξιολόγηση συμβουλευτικών δικτυακών τόπων, (χρηματοδότηση μέσω διαφήμισης). Η διαφορά αυτή αυξάνεται σημαντικά, ανάλογα με την κατηγορία του ξενοδοχείου, με αύξηση έως 9% για ξενοδοχεία πέντε αστέρων, με τις διαφορές να είναι πάντα στατιστικά σημαντικές. Καταδεικνύεται επίσης ότι υπάρχουν σημαντικές, παρόμοιες, διαφορές στην αξιολόγηση της συνολικής εμπειρίας, μεταξύ των δύο παρόχων πληροφοριών, με αξιοσημείωτες επιπτώσεις τόσο για τους τουρίστες όσο και για τους διαχειριστές ξενοδοχείων.

156. Βλ. www.tripadvisor.com, (Ημ. Πρόσβασης 12.12.2019). (NASDAQ: TRIP).

157. Marta Fernández-Barcala, Manuel González-Díaz, Juan Prieto: Hotel quality appraisal on the Internet: A market for lemons? *Tourism Economics*, Volume 16, Number 2, June 2010, pp. 345-360

Kaplan, S.E., Roush, P.B., Thorne, L. (2007): “Andersen and the market for lemons in audit reports”, *Journal of Business Ethics* 70 (4), pp. 363-373.

Η βασική επίπτωση αυτών των διαπιστώσεων είναι ότι οι καταναλωτές θα πρέπει να γνωρίζουν ότι οι αξιολογήσεις ποιότητας είναι πιο αξιόπιστες σε δικτυακούς τόπους παροχής συμβουλών, παρά σε ιστότοπους πώλησης, επειδή προσφέρουν μια περισσότερο αντικειμενική αποτίμηση, εγγύτερη στην «πραγματική» ποιότητα, (των προσφερόμενων υπηρεσιών), από την διαβάθμιση σε κατηγορίες ή επίπεδα τιμής. Προς όφελος του υγιούς ανταγωνισμού, οι ενώσεις ξενοδόχων και καταναλωτών, θα έπρεπε να έχουν τρόπους να διαχέουν αυτές τις πληροφορίες σε πιθανούς επισκέπτες. Η επίγνωση ότι οι παρουσιαζόμενες αξιολογήσεις μπορεί να είναι προκατασκευασμένες, στηριγμένες σε ιδιοτελή συμφέροντα, θα βοηθούσαν τους καταναλωτές να λάβουν σωστότερες αποφάσεις. Από την άλλη οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις θα έπρεπε να επιδιώκουν την προβολή της, όσο το δυνατόν σαφέστερης και αληθινής εικόνας τους, καθώς η διάψευση των αυξημένων προσδοκιών με τις οποίες προσέρχονται οι (τελικώς) παραπλανημένοι επισκέπτες δημιουργεί δυσαρέσκεια, που λειτουργεί πολλαπλασιαστικά όταν αποκαλύπτεται. Είναι σαφές ότι μια τέτοια συμπεριφορά θέτει σε κίνδυνο τη φήμη κάθε παρόχου υπηρεσιών μακροπρόθεσμα.

Τίθεται πλέον το ερώτημα: Η **ασυμμετρία πληροφόρησης** έχει παρεισφρήσει ακόμη και στους πληροφοριακούς διαμεσολαβητές; Χωρίς να είμαστε κατηγορηματικά υπέρ μιας τέτοιας απόψεως, θα πρέπει να επισημάνουμε ότι τα παραπάνω μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η τέλεια πληροφοριακή επάρκεια, που είναι το επιθυμητό και ζητούμενο, είναι κατά κανόνα ανέφικτη ως υποκείμενη σε διαγκωνισμό οικονομικών και άλλων συμφερόντων. Μόνον σχετική πληροφοριακή επιρροή μπορεί να υπάρξει και για τον λόγο αυτό ο καταναλωτής θα πρέπει διαρκώς να επαγρυπνεί και να διακρίνει, αντί να επαφίεται στις έτοιμες, αλλά όχι πάντα ανιδιοτελείς, λύσεις που του προσφέρονται. Η **πληροφοριακή αυτοευθύνη** θα πρέπει να διακρίνει την συμπεριφορά κάθε προσεκτικού καταναλωτή.

Συμπερασματικά καταλήγοντας, όπως επισημαίνει ο Δέλλιος (ο.π. σ.221) το ακραίο φιλελεύθερο πρότυπο για την προστασία του καταναλωτή, αυτό του *“έχοντος αποκλειστικά και μόνον ανάγκη πληροφόρησης”* (reines Informationsmodell) δεν επαληθεύεται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

4. Προς ένα ρυθμιστικό δίκαιο, συμπεριφορικά ενήμερο

4.1. Ιδιωτική αυτονομία και κηδεμονισμός στο δίκαιο προστασίας του καταναλωτή

Το σοβαρό **πληροφοριακό έλλειμμα**, (*Informations-defizit*), μεταξύ καταναλωτή και προμηθευτή-εμπόρου, χρησιμοποιήθηκε ως κύρια δικαιολογητική βάση για την ανάγκη προστασίας του πρώτου¹⁵⁸, με τη δημιουργία ενός προστατευτικού, συχνάκις ασφυκτικού, πλαισίου προστασίας με **ευρεία χρήση κανόνων αναγκαστικού δικαίου**, εις βάρος της ιδιωτικής αυτονομίας και της ελευθερίας καθορισμού των σχέσεων που διατρέχει το Ιδιωτικό Δίκαιο.

Σύμφωνα με την παραδοσιακή διδασκαλία του αστικού δικαίου, τέτοιοι κανόνες θεσπίζονται κατά βάση, όλως εξαιρετικώς, όταν ένα εκ των συμβαλλόμενων μερών αδυνατεί να αξιολογήσει υπεύθυνα και αυτόνομα τις συνέπειες της δικαιοπρακτικής ενέργειας του, είτε επειδή πάσχει από ένα σοβαρό γνωστικό ή βουλητικό ελάττωμα, είτε επειδή υφίσταται μία προφανής διαπραγματευτική ανισοδυναμία μεταξύ των μερών, που διαταράσσει την συμβατική ισορροπία και οδηγεί τελικώς στη **μονομερή επιβολή** των επιδιώξεων και συμφερόντων του ενός μέρους επί του άλλου.¹⁵⁹ Καλύπτεται έτσι η ανάγκη προστασίας του ασθενέστερου συμβαλλομένου μέρους,¹⁶⁰ γεγονός που αποτελεί και τον κύριο, μεταξύ άλλων, δικαιολογητικό λόγο θέσπισης του δικαίου προστασίας του καταναλωτή, ως ιδιαίτερου, αυτόνομου κλάδου του Ιδιωτικού δικαίου.¹⁶¹

Ακόμη και το **Κοινό Πλαίσιο Αναφοράς**, που αποτελεί ένα πρόπλασμα για την μελλοντική δημιουργία ενός ευρωπαϊκού Αστικού Κώδικα, προτάσσοντας το τετράπτυχο των αρχών της ελευθερίας, της ασφάλειας, της δικαιοσύνης και της αποτελεσματικότητας, αποδέχεται, έστω και ως εξαίρεση, αναγκαστικής φύσεως ρυθμίσεις, εάν και όταν υφίσταται σοβαρός λόγος επέμβασης, προκειμένου να αποκατασταθεί η, παντοιοτρόπως τρωθείσα, γνήσια συμβατική ελευθερία.¹⁶²

158. Βλ. Δέλλιος, Προστασία των καταναλωτών...- Τ.Ι σ.169.

159. Βλ. Καραμπατζός, Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...σ. 190 επ.

160. Βλ. Σταθόπουλος, ΓενΕνοχΔίκ...20: “Κλασική περίπτωση αδύνατου συμβαλλομένου είναι σήμερα ο καταναλωτής”.

161. Βλ. Δέλλιος, Προστασία των καταναλωτών...- Τ.Ι σ. 151 επ.

162. *Common Frame of Reference*: Νομικώς μη δεσμευτικό κείμενο βλ. von Bar/Clive/Schulte- Nolke et al., Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR)- Outline Edition (2009).

Πέραν της προστασίας του ασθενέστερου συμβαλλομένου μέρους, οι κανόνες αναγκαστικού δικαίου θεωρείται ότι καλύπτουν πεδία ευρύτερου δημοσίου και κοινωνικού ενδιαφέροντος καθώς διασφαλίζουν την προστασία των συμφερόντων της ολότητας, την δικαιολογημένη εμπιστοσύνη, την περιφρούρηση της ασφάλειας των συναλλαγών και συμβάλλουν στην εν γένει προστασία των θεσμών.

Το ενωσιακό δίκαιο προστασίας του καταναλωτή, αναμφισβήτητα συνέβαλε στην προστασία από αθέμιτες πρακτικές, παραπλανητικές τεχνικές προώθησης προϊόντων ή υπηρεσιών και καταχρηστικούς, (έως και καταθλιπτικούς) συμβατικούς όρους, οι οποίοι αντιστρατεύονται την αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων, καθώς δεν συμβάλλουν στην εξισορρόπηση των συμφερόντων των συναλλασσόμενων, που συνεπάγεται η ανόθευτη ατομική διαπραγμάτευση.

Όστόσο η καθ' υπερβολήν χρήση των αναγκαστικού δικαίου διατάξεων, από το παράγωγο κυρίως, ενωσιακό δίκαιο, διεύρυνε σε πλείστες περιπτώσεις το προστατευτικό πεδίο του καταναλωτή σε τέτοιο βαθμό, ώστε να γίνεται, μάλλον δίκαια, λόγος για υπερπροστατευτισμό του τελευταίου, ο οποίος και δεν συνάδει με τα θεμελιακά φιλελεύθερα χαρακτηριστικά και τις βασικές αρχές του ενωσιακού οικοδομήματος.¹⁶³

Στην περίπτωση της **ασυμμετρίας πληροφόρησης**, η ανισότητα στην διαπραγματευτική ισχύ, δημιουργεί μια ιδιαιτέρως έκδηλη δυσαναλογία μεταξύ παροχής και αντιπαροχής και επιφέρει μία **ουσιώδη διαταραχή** στην ελευθερία δικαιοπρακτικής αποφάσεως ενός εκ των συμβαλλομένων, και δη του αγοραστή καταναλωτή, γεγονός που, εκτός του ότι αντιτίθεται προς τα χρηστά ήθη (178 ΑΚ) και αγγίζει προϋποθέσεις της καταπλεονεκτήσεως (179 ΑΚ), προσβάλλει την θεμελιώδη **αρχή της προστασίας της δικαιοπρακτικής αυτοδιαθέσεως**.¹⁶⁴

Οι επιπτώσεις της ασυμμετρίας δημιουργούν ακόμη εντονότερη την ανάγκη προστασίας, όταν αποτελούν απόρροια μιας **δομικής διαπραγματευτικής ανισοσθένειας** μεταξύ των μερών και ειδικότερα μιας **δομικής κατωτερότητας** του ενός εκ των δύο, όπως η πλειονότητα των περιπτώσεων που εξετάσαμε.

Τα ανωτέρω, φαίνεται να δικαιολογούν αρχικά την θέσπιση κανόνων αναγκαστικού δικαίου, καθώς στοιχίζονται με το πνεύμα και τον σκοπό του νομοθέτη ο οποίος προτάσσει την εξισορρόπηση των αντικρουόμενων συμφερόντων και την προστασία του ασθενέστερου μέρους, ως του πλέον ευάλωτου έναντι της πληροφοριακής υπεροχής του αντισυμβαλλομένου του.

163. Βλ. Καραμπατζός, *Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...* σ. 213 και Δέλλιος, *Προστασία των καταναλωτών...* - Τ.ΙΙ σ. 221 επ.

164. Βλ.σχ. Παπανικολάου, Παναγιώτης: *Δικαιοπραξίες αντίθετες προς τα χρηστά ήθη*, 2012 & του ίδιου, *Οι καταπλεονεκτικές δικαιοπραξίες*, 1983

Γενικότερα πάντως οι τέτοιου είδους, πατερναλιστικού, ή σωστότερα κηδεμονιστικού, χαρακτήρα ρυθμίσεις εστιάζουν στην τήρηση του ορθού και δίκαιου περιεχομένου της συμβάσεως, υποσκελίζοντας και αυτήν την ελεύθερη βούληση των μερών. Αντιθέτως η αρχή της ιδιωτικής αυτονομίας που εμφορεί τις ενδοτικού δικαίου ρυθμίσεις, επιτρέπει στα μέρη, εφόσον δικαιοπρακτούν ενσυνειδήτως και ελευθέρως, να μπορούν καταρχήν μέσω της συμβάσεώς τους να αποδεχθούν ακόμη και μια προφανή ανισορροπία μεταξύ των ανταλλασσόμενων παροχών. Αρκεί ανισορροπία να μην υφίσταται ως προς την ισότητα των όπλων που διαθέτουν κατά την σύναψη της συμβάσεως, όπως δηλαδή συμβαίνει στην περίπτωση της πληροφοριακής ασυμμετρίας.

4.2. Από τον αυστηρό στον ήπιο κηδεμονισμό

Οι επεμβάσεις ενός προστατευτικού, κηδεμονιστικού κράτους, τείνουν να θεωρούν τον καταναλωτή ως ένα άβουλο υποκείμενο, το οποίο μη δυνάμενο να αποφασίσει για την διαχείριση των βιοτικών του υποθέσεων, χρήζει διαρκούς προστασίας και να τον θέσουν υπό την αναγκαστική καθοδήγηση όλων αυτών που θα τον προφυλάξουν από εσφαλμένες αποφάσεις και επιλογές, με κανόνες και διατάξεις που θεσπίστηκαν γι' αυτόν...χωρίς αυτόν.

Η υπερπληθώρα ρυθμίσεων τέτοιου τύπου, συχνά παράγει αποτελέσματα αντίθετα από αυτά που ο ίδιος ο νομοθέτης επιδιώκει, *εκπυρσοκροτώντας, (backfire)*, εναντίον των πραγματικών συμφερόντων του καταναλωτή, καθώς μετακυλίζει σε αυτόν, ολόκληρο, ή το μεγαλύτερο μέρος, του κόστους της σχετικής προστασίας.

Επιπλέον παρά την απώτερη δικαιολογητική βάση της αύξησης της ευημερίας των ατόμων, αλλά και ευρύτερα, του κοινωνικού συνόλου, δεν παύει να εμφανίζει αρνητικές παρενέργειες, όπως την αποστέρηση της δυνατότητας των ατόμων να μαθαίνουν μέσα από τα λάθη και τις ατυχείς επιλογές τους (*learning effect*).¹⁶⁵ Το διδακτικό αποτέλεσμα και η απόκτηση εμπειριών, που επιτρέπουν τον “αυτοκαθορισμό” μας, δεν είναι δυνατό να λειτουργήσει, όταν θεσμικοί παράγοντες αποτρέπουν εκ των προτέρων το ενδεχόμενο της ανατροφοδότησης των ατόμων μέσα από τις αρνητικές τους εμπειρίες.

Πλήρης κατάργηση των αναγκαστικού δικαίου ρυθμίσεων περί προστασίας του καταναλωτή δεν μπορεί βεβαίως να υπάρξει, αλλά σαφώς το προβάδισμα θα πρέπει να δοθεί στην, κατοχυρωμένη στο πρωτογενές ενωσιακό δίκαιο, ελευθερία των συμβάσεων που προκρίνει η αρχή της ιδιωτικής αυτονομίας. (Χάρτης Θεμελιωδών Δικαιωμάτων και γενική αρχή του Αστικού Δικαίου των κρατών-μελών της ΕΕ σ.379).

165. Βλ. Glaeser, Edward: Paternalism and Psychology, Un. Chic. L. Rev. Vol. 73 p.139,2006.

Η σημερινή πραγματικότητα όμως συνηγορεί υπέρ της ανάγκης αλλαγής παραδείγματος, κυρίως σε περιπτώσεις που παρίσταται αναγκαίο να προστατευθεί ο καταναλωτής από τις συνέπειες της λήψης ανορθολογικών αποφάσεων, ως αποτέλεσμα γνωστικών και βουλητικών αδυναμιών. Αδυναμίες που μάλιστα εμφανίζονται συστηματικά σε σημαντικές ομάδες του πληθυσμού ή σε συγκεκριμένες συναλλακτικές καταστάσεις. Εδώ τα εργαλεία της συμπεριφορικής οικονομικής ανάλυσης του δικαίου, έρχονται ως πολύτιμος αρωγός να προτείνουν και μάλιστα πειστικά, την καθοδηγητική λειτουργία που οφείλουν να επιτελούν οι λαμβανόμενες νομοθετικές ρυθμίσεις, σεβόμενες την αρχή της ιδιωτικής αυτονομίας και του ελεύθερου σχηματισμού της βουλήσεως, αλλά συγχρόνως διασφαλίζοντας την τήρηση της ορθής και δίκαιης, κατανομής εννόμων συμφερόντων.¹⁶⁶

Η **συμπεριφορική οικονομική ανάλυση του δικαίου**, (βλ. ανωτ. υπό 1.8), παρέχει αξιόπιστες προτάσεις ώστε η αντιμετώπιση από τον νομοθέτη να συνάδει με την φύση και τις ιδιαιτερότητες της συγκεκριμένης συναλλακτικής καταστάσεως, θέτοντας στην διάθεσή του, μια παλέτα στοχευμένων, (*in a targeted way*), λύσεων, οι οποίες, συνεπείς με το φιλελεύθερο πνεύμα του ιδιωτικού δικαίου, θα λαμβάνουν συνήθως τη μορφή κανόνων **ενδοτικού δικαίου**. Το καινοφανές μεθοδολογικό ρεύμα, επιχειρεί να εξισορροπήσει την αύξηση της ρυθμιστικής παρουσίας του κράτους, με σκοπό την αποτελεσματικότερη προστασία των ατόμων και συνακόλουθα την αύξηση της κοινωνικής ευημερίας.¹⁶⁷

Στο παράδειγμα του **“αυστηρού” κηδεμονισμού** που εκφράζεται με κανόνες αναγκαστικού δικαίου, η παράβαση των οποίων συνεπάγεται εξαναγκασμό και κάποιο υλικό κόστος, οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι αντιπροτείνουν έναν **“ήπιο” κηδεμονισμό**, χωρίς εξαναγκασμό και χωρίς υλικά κόστη, αφήνοντας έτσι περισσότερο χώρο αναπνοής (*breathing space*) στην **ιδιωτική αυτονομία**, προς όφελος του ίδιου του καταναλωτή.

Στον ήπιο κηδεμονισμό, ο νομοθέτης επιχειρεί να υπεισέλθει στη θέση των ατόμων, αναζητώντας τα κίνητρα, εικάζοντας τους μακροπρόθεσμους σκοπούς τους και ωθώντας προς εκείνες τις επιλογές, που θα προωθήσουν την ατομική και κοινωνική τους ευημερία.

166. Jolls, Christine/Sunstein, Cass/Thaler Richard: A Behavioral Approach to Law and Economics, Stan.L. REV. 1998/50,1471.

167. Στην ουσία η συμπεριφορική ανάλυση του δικαίου, απέναντι στην απόλυτη άρνηση του αντικηδεμονισμού προτάσσουν τον λεγόμενο αντί πατερναλισμό, όχι ως αποφασιστική υπεράσπιση του κηδεμονισμού, αλλά ως ένα σκεπτικισμό, που καταλήγει μέσω εστιασμένων κηδεμονιστικών παρεμβάσεων να προτάσσει ένα πλέγμα νομοθετικών ρυθμίσεων που θα μας προστατεύει από τον ίδιο μας τον “κακό εαυτό”.

Συμπερασματικά, κάποια μορφή κηδεμονισμού είναι αναγκαία και πέραν των περιπτώσεων στις οποίες υφίσταται έκδηλη αδυναμία του ατόμου να σχηματίσει ορθολογικά την δικαιοπρακτική του απόφαση, ωστόσο το ζήτημα που αναδύεται αφορά στην εκάστοτε επιθυμητή έκταση και ειδικότερη μορφή της κηδεμονιστικής επέμβασης. Η επιλογή των κατάλληλων μέσων καθορίζει την ένταση που θα λάβει, με το βαθμό του περιορισμού της ιδιωτικής αυτονομίας να θέτει τα όρια ανάμεσα σε αυστηρά κηδεμονιστικά μέτρα και ήπιες μορφές κηδεμονιστικής επέμβασης.

4.3. “Ελευθεριακός” κηδεμονισμός: Η περί νυγμών θεωρία των Thaler/ Sunstein

Το 2008 οι Richard Thaler και Cass Sunstein-καθηγητές Οικονομικών και Νομικής αντιστοίχως- μετά από μακρά και γόνιμη επιστημονική συζήτηση, εκδίδουν ένα πρωτοποριακό σύγγραμμα που θα σηματοδοτήσει την συμπεριφορική οικονομική και θα δημιουργήσει μία νέα θεωρία περί δημόσιας πολιτικής: *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*.¹⁶⁸ Το έργο τους βασίζεται σε δύο θεμελιακά αξιώματα : τον ήπιο, ελευθεριακό, όπως τον αποκαλούν, κηδεμονισμό και την (κατάλληλη) αρχιτεκτονική επιλογής. Αν και ο **ελευθεριακός κηδεμονισμός** ηχεί λεκτικά ως οξύμωρο¹⁶⁹, οι συγγραφείς αντιτείνουν ότι σηματοδοτεί εκείνες τις αποφάσεις και δράσεις που θα επιλέγαμε, αν λειτουργούσαμε υπό πλήρη πληροφόρηση και χωρίς περισπασμούς ή ενεργή καθοδήγηση: Ελευθεριακό τον ονομάζουν γιατί κατευθύνει, χωρίς να εξαναγκάζει. Υποστηρίζουν ότι οι άνθρωποι μπορούν να παρωθηθούν προς τη λήψη ορθών ατομικά, αλλά και κοινωνικά επωφελών, αποφάσεων, μέσω εστιασμένων, επιλεκτικών παρεμβάσεων, που αποτελούν τους λεγόμενους **νυγμούς ή παρωθήσεις (nudges)**¹⁷⁰. Καθώς το επίθετο ελευθεριακός χρησιμοποιείται για να δηλώσει την έλλειψη εξαναγκασμού, οι παρεμβάσεις αυτές θα λαμβάνουν συνήθως την μορφή **κανόνων ενδοτικού δικαίου**.¹⁷¹ Δικαίως μάλιστα σημειώνεται ότι οι κανόνες ενδοτικού δικαίου αποτελούν την “*μητέρα όλων των νυγμών*”.

168. Thaler, Richard & Sunstein, Cass, R.: *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, 2008.

Sunstein, Cass, R.: *Nudging: A very short guide*, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2499658 (02.12.2109).

169. Sunstein, Cass, R./ Thaler, Richard: *Libertarian Paternalism is not an Oxymoron*, *U.Chi.L.Rev.* 2003/70,159.

170. Το ουσιαστικό “νυγμός” σημαίνει κίνημα ή τσίμπημα, προέρχεται δε από το αρχαιοελληνικό ρήμα “νύσσω” που σημαίνει ακριβώς κεντώ, τρυπώ, διαπερνώ. Οι ίδιοι οι συγγραφείς Thaler και Sunstein διευκρινίζουν ότι με τον νυγμό επιχειρεί κανείς ακριβώς να μεταβάλει μία επιλογή ή να προειδοποιήσει με ήπιο τρόπο τους ανθρώπους για τους κινδύνους που κρύβει μία επιλογή τους. Βλ. Καραμπατζός, *Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...σ.* 108.

171. Thaler, Richard: *Behavioral economics from nuts to “nudges”*. A bowl of cashews led to a research breakthrough. εν <https://review.chicagobooth.edu/behavioral-science/2018/article/behavioral-economics-nuts-nudges> (Ημερ. πρόσβασης: 27.12.2019): “The word “libertarian” is used as an adjective to modify the word “paternalism” and it simply means that no one is ever forced to do anything”.

Οι ευεργετικές όμως επιδράσεις, για το άτομο ή το κοινωνικό σύνολο, του ελευθεριακού κηδεμονισμού στηρίζονται κυρίως στην **αρχιτεκτονική επιλογή**. Ο σχεδιαστής– αρχιτέκτονας των επιλογών, (*choise architect*), είναι αυτός που καθορίζει το πλαίσιο μέσα στο οποίο οι κοινωνικοί προβαίνουν στις επιλογές τους, θέτοντας κατ' ουσίαν την, (ενδοτικού δικαίου), **προ-επιλογή**, (*default rule, default option*), που θεωρεί επωφελέστερη ή αποτελεσματικότερη, εικάζοντας ότι συμβαδίζει με τις πραγματικές επιθυμίες των ατόμων, δηλαδή την συμπεριφορά που θα επεδείκνυαν λειτουργώντας ορθολογικά, απαλλαγμένοι από γνωστικές ή βουλητικές πλάνες και σφάλματα.¹⁷²

Στην προτεινόμενη προεπιλογή, καθένας, εφόσον διαφωνεί, έχει τη δυνατότητα να εκφράσει ρητώς την αντίρρηση του και να εξέλθει από τη ρύθμιση. Προκρίνεται δηλαδή ένα **αποεπιλεκτικό σύστημα (opt-out)**, αντί ενός **εισδεκτικού συστήματος (opt-in)**. Θα πρέπει δηλαδή ο κοινωνός να επιλέξει ρητά την προτεινόμενη ρύθμιση (**λύση της συγκαταθέσεως**), ενώ ταυτόχρονα θα πρέπει να έχει τη δυνατότητα να απεμπλακεί εύκολα και κυρίως ανέξοδα (**λύση της αντιρρήσεως**). Η τελική απόφαση παραμένει στην σφαίρα ελέγχου του ατόμου.

Το αρχικό πλαίσιο επιθυμητής επιλογής που θέτει η ενδοτικού δικαίου ρύθμιση και από το οποίο σπανίως αφιστάμεθα, βασίζεται στην διαπίστωση ότι συχνά δεν προβαίνουμε σε μια ευνοϊκή για εμάς ή το κοινωνικό σύνολο επιλογή κυρίως λόγω άγνοιας, αδράνειας (*inertia*), παθητικότητας, ραθυμίας, αναβλητικότητας ή περιορισμένου χρόνου, καθώς αρνούμαστε να καταβάλουμε έναν “φόρο προσπάθειας” (*effort tax*) επιλέγοντας... να μην επιλέξουμε. Αυτήν ακριβώς την αδράνεια, θα πρέπει να εκμεταλλευθεί “επ’αγαθώ”, ο σχεδιαστής– αρχιτέκτονας της επιλογής προκειμένου να θέσει ως αφετήρια επιλογή την καταλληλότερη ρύθμιση.

Περαιτέρω γνωστικές προκαταλήψεις και πλάνες, όπως η **προσκόλλησή μας στο σήμερα** (*present bias*), η έμφυτη **απαρέσκειά μας προς τις απώλειες** και τους αποχωρισμούς (*loss aversion*), η τάση μας να επιθυμούμε την **διατήρηση της υφιστάμενης κατάστασης πραγμάτων** (*status quo preservation /bias*), σε συνδυασμό με την **αγκίστρωσή μας** (*anchoring*) σε **σημεία αναφοράς** (*reference points*), συνεπικουρούν στην προτίμησή μας και την προσκόλλησή μας σε έτοιμα εργαλεία λήψης αποφάσεων (*heuristics, rules of thumb*).

172. Βλ. ο.π. Thaler, Richard: Behavioral.....(2018) “Choice architecture is the environment in which people make decisions. Anyone who constructs that environment is a choice architect. Menus are the choice architecture of restaurants, and the user interface is the choice architecture of smart phones.”

“But in a world of humans, nudges matter, and good choice architecture, like good design, makes the world easier to navigate. Indeed, GPS maps are a perfect illustration of libertarian paternalism in action. Users choose a destination, the map suggests a route that the user is free to reject or modify, and for those of us who are directionally challenged, we get to our desired destination with fewer unintended detours.”

Ισχυρή επίσης επιρροή ασκεί και το **αίσθημα προσνομής ή κτητικότητας** (*endowment effect*), στο οποίο αναφερθήκαμε παραπάνω, και το οποίο μας ωθεί να αξιολογούμε περισσότερο τα αγαθά, όταν αυτά βρίσκονται στην κατοχή μας. Το ίδιο αίσθημα μας διακατέχει και σε σχέση με τα δικαιώματα που μας παραχωρούνται από το νομοθέτη, το χώρο ελευθερίας που μας παρέχει, προκειμένου μόνονι μας να διαμορφώσουμε τις έννομες σχέσεις μας, γεγονός που εξηγεί τη μεγάλη επίδραση που μας ασκούν οι κανόνες ενδοτικού δικαίου.

Η προτεινόμενη αυτή αρχιτεκτονική επιλογής των Thaler και Sunstein βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στον σχεδιασμό κατάλληλων **κανόνων προεπιλογής** και συγκεκριμένα στην δέουσα νομοτεχνική κατάστρωση της εκάστοτε επέμβασης, που στοχεύει στην ηνιόχηση της ανθρώπινης συμπεριφοράς, αλλά δεν εξαντλείται εκεί. Εξίσου σημαντικό ρόλο παίζουν και οι λεγόμενοι **πληροφοριακοί νυγμοί** (*informational nudges*), με σαφή εκπαιδευτική (*educative*) στόχευση και έντονα παιδευτικά αποτελέσματα, εγκείμενοι σε προειδοποιήσεις για τις βλαβερές ή επικίνδυνες συνέπειες μιας σκοπούμενης δραστηριότητας ή συναλλαγής.¹⁷³

Το ελαφρύ άγγιγμα (*light touch*) μέσω του οποίου επενεργεί ο ελευθεριακός κηδεμονισμός προς θεραπεία ή περιορισμό διάφορων σοβαρών ελλειμμάτων ορθολογικότητας, εκτός από τους **κανόνες πληροφόρησης** (*disclosure rules*) και τους **κανόνες προεπιλογής** (*default rules*), παρέχει στους κοινωνούς επιπλέον και **προθεσμίες νηφάλιου αναστοχασμού**, (*cooling off periods, periods of sober reflection*), προκειμένου να σχηματίσουν την δικαιοπρακτική τους απόφαση, εν πλήρη συνειδήσει και άνευ ψυχικής πίεσης και αιφνιδιασμού, με παράλληλο δικαίωμα να αποδεσμευτούν από την συναλλαγή ή την δικαιοπραξία, η σύναψη της οποίας θα οδηγούσε σε υποβέλτιστες ή και καταστροφικές επιλογές. Χαρακτηριστικές είναι οι περιπτώσεις του δικαιώματος υπαναχωρήσεως στις εκτός εμπορικού καταστήματος και τις εξ αποστάσεως συμβάσεις, στις οποίες έγινε ειδική αναφορά παραπάνω.¹⁷⁴

173. Απαραίτητη κρίνεται η διάκριση των νυγμών από τα κίνητρα, καθώς δεν συνεπάγονται κάποιο οικονομικό όφελος για το άτομο. Αν οι άνθρωποι ήταν πλήρως ορθολογικοί θα ανταποκρίνονταν μόνο σε κίνητρα και οι νυγμοί δεν θα είχαν καμία αποτελεσματικότητα βλ. Thaler, Richard & Sunstein, Cass, R.: *Nudge...* (2008) ο.π. σ.6 επ.

174. Η προσέγγιση των Thaler και Sunstein εστιάζει στην αναζήτηση των λιγότερο επιβαρυντικών για την ιδιωτική αυτονομία μέσων, συνιστά δηλαδή περισσότερο έναν ήπιο κηδεμονισμό του μέσου, (*means paternalism*) παρά έναν κηδεμονισμό του σκοπού (*ends paternalism*), καθώς θεωρείται ότι οι σκοποί που θέτει ο νομοθέτης τυγχάνουν της αποδοχής του κοινωνικού συνόλου στοχεύοντας στην επαύξηση της ατομικής και κοινωνικής ευημερίας (όπως λ.χ. η αύξηση του αριθμού των δωρητών οργάνων ή η επισήμανση των ενδεχόμενων κινδύνων κατά την σύναψη ενός συνήθως σοβαρού τραπεζικού δανεισμού).

Η θεωρία των νυγμών δεν διέφυγε της **κριτικής και των ενστάσεων**.¹⁷⁵ Ο σχετικός επιστημονικός προβληματισμός, που δεν θα αναπτυχθεί περαιτέρω στα πλαίσια της παρούσης, εκκινεί από την αμφισβήτηση της εμφανιζόμενης “αυθεντίας” των κοινωνικών ρυθμιστών και επικεντρώνεται κυρίως στην **αδιαφάνεια** που ο νέος κηδεμονισμός κομίζει, και τον καθιστά επικίνδυνο για την **ατομική αυτονομία**, (*personal autonomy*) και τον **αυτοκαθορισμό**, (*self-authorship*), προσβάλλοντας την ανθρώπινη αξιοπρέπεια (*human dignity*), με την άδηλη και ανεπαίσθητη υφαρπαγή της συναισθήσεως του ατόμου και την αφαίρεση της δυνατότητας για μια ελεύθερη, ενεργητική επιλογή (*active choice/choosing*). Καταλήγει δε στην επισήμανση του κινδύνου δημιουργίας μιας ολισθηρής πλαγιάς (*slippery slope*), ήτοι την σταδιακή διάνοιξη ενός δρόμου για την λήψη μέτρων, αυστηρού, πλέον, κηδεμονισμού.

Αξίζει ωστόσο να σημειώσουμε ότι σε διάφορα στάδια της επιστημονικής αυτής αντιπαράθεσης, σημαίνοντα ρόλο διαδραματίζει η θεωρία της **ασύμμετρης πληροφόρησης** κατά Akerloff, γεγονός που αναδεικνύει έτι περαιτέρω την σημασία και την σπουδαιότητά της για τα συμπεριφορικά οικονομικά: Ο Hayek τασσόμενος κατά της **κεντρικής ρύθμισης**,¹⁷⁶ αποδίδει ως αίτιο της αναποτελεσματικότητάς της το γεγονός ότι οι ρυθμιστές, (νομοθέτες, δικαστές ή στελέχη της διοικητικής μηχανής), λαμβάνουν κατά κανόνα χειρότερες αποφάσεις από τους απλούς πολίτες, καθώς τελούν σε καθεστώς **μειωμένης ή ανεπαρκούς πληροφόρησης** περί των αληθών προτιμήσεων και των ζωτικών συμφερόντων, που συμβάλλουν και επαυξάνουν, την ατομική ευημερία των τελευταίων, προφανώς μη δυνάμενοι να γνωρίζουν καλύτερα από τους ίδιους.

Συναφής και η ένσταση η οποία αναφέρεται στην **θεωρία δημόσιας επιλογής** (*public choice theory*),¹⁷⁷ αναδεικνύοντας το γνώριμο στην θεωρία και πάντοτε επίκαιρο πρόβλημα της αντιπροσώπευσης και συγκεκριμένα το πρόβλημα των αλληλοσυγκρουόμενων συμφερόντων στην σχέση μεταξύ κυρίου μιας υπόθεσης- εντολέα και του αντιπροσώπου- εντολοδόχου του (*principal-agent problem*).¹⁷⁸ Συγκεκριμένα αναφέρεται στην **πληροφοριακή υπεροχή** του εντολοδόχου έναντι του εντολέως, ο οποίος, τελώντας σε απόσταση πλέον από την «διοικούμενη υπόθεση», διαθέτει περιορισμένες δυνατότητες ελέγχου, για να καταλήξει ότι οι ρυθμιστικές επιλογές που γίνονται από κεντρικούς – δημόσιους φορείς, κατεξοχήν δηλαδή από

175. Βλ. ενδ.: Hausman, Daniel/ Welch, Brynn: Debate: To Nudge or Not to Nudge, J. Polit. Philos. 2010/18, 123.

176. Hayek, Friedrich: The Use of Knowledge in Society, Am. Econ. Rev. 1945/35, 519.

177. Buchanan, James: Public Choice: The Origins and the Development of a Research Program, Center for Study of Public Choice- George Mason University, 2003.

178. Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...- Τ. Β' σ.154-155

νομοθετικά ή κυβερνητικά σώματα, εκ προοιμίου πάσχουν, καθώς τα σώματα αυτά αποτελούν κατ' ουσίαν σύνολα ατόμων που διαγκωνίζονται μεταξύ τους για την ικανοποίηση περισσότερο ιδιωτικών, παρά δημοσίων συμφερόντων.

Η έννομη τάξη εν προκειμένω επεμβαίνει με διάφορα μέσα προκειμένου να **ευθυγραμμίσει τα αντικρουόμενα συμφέροντα**, (*alignment of interests*), μεταξύ εντολέως και εντολοδόχου και να αποτρέψει την εκμετάλλευση της πληροφοριακής υπεροχής του εντολοδόχου προς ίδιον συμφέρον και προς βλάβη των συμφερόντων του εντολέως.

Οι περισσότερες όμως αντικηδεμονιστικές ενστάσεις στον ήπιο, ελευθεριακό κηδεμονισμό που κομίζει η θεωρία των νυγμών, καταρρέουν στην πράξη, καθώς ο ανεπαίσθητα παρεμβατικός χαρακτήρας των παρωθητικών εργαλείων και προεχόντως το μέτρο των πληροφοριακών νυγμών, προάγουν την αξία της ατομικής επιλογής, υποβοηθώντας θετικά στον σχηματισμό της. Η επιτυχής αξιοποίησή της νέας αυτής συμπεριφορικής θεωρίας σε σειρά ζητημάτων δημόσιας πολιτικής, κοινωνικού, αλλά και οικονομικού ενδιαφέροντος από όλο και περισσότερα σύγχρονα κράτη το αποδεικνύουν περίτρανα: Αρχής γενομένης από τη συνεργασία του καθηγητή Cass R. Sunstein με την κυβέρνηση των Η.Π.Α. σε σειρά θεμάτων δημοσίου ενδιαφέροντος,¹⁷⁹ όπως η προστασία του περιβάλλοντος και η υιοθέτηση ενός υγιεινού τρόπου διαβίωσης, πλήθος χωρών, όπως η Βρετανία¹⁸⁰, Καναδάς, Γερμανία, Ολλανδία, Αυστραλία, Ινδία ακόμη και η συντηρητική (;) Τουρκία,¹⁸¹ χρησιμοποιούν τα ευρήματα των Συμπεριφορικών Οικονομικών και της Κοινωνικής Ψυχολογίας, με στόχο την επίλυση μεγάλων κοινωνικών προβλημάτων, (δωρεές οργάνων, μείωση του ποσοστού των καπνιστών κλπ.) ή την βελτίωση υφιστάμενων πολιτικών. Σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης, μια πρώτη προσέγγιση του νέου ρεύματος επιχειρείται με ένα κείμενο θέσεων που εξέδωσε η Επιτροπή, υπό τον τίτλο “Εφαρμογή των Συμπεριφορικών Επιστημών στην Χάραξη των Πολιτικών της Ε.Ε.” (2013), όπου εξετάζονται οι δυνατότητες αξιοποίησής τους σε επιμέρους πολιτικές της Ένωσης.

179. Με πρωτοβουλία του προέδρου Barack Obama ο Sunstein διετέλεσε μέλος του “Office of Information and Regulatory Affairs” από το 2009 έως το 2012.

180. Στο Ηνωμένο Βασίλειο λειτουργεί από το 2010 η “Behavioural Insights Team” (BIT). Βλ. <https://www.bi.team> (Ημερ. Πρόσβασης: 28.12.2019).

181. Το 2017 η Τουρκική κυβέρνηση ίδρυσε την επιτροπή “Nudge Turkey” η οποία λειτουργεί υπό το Υπ. Οικονομικών Βλ. <https://www.aa.com.tr/en/economy/turkey-to-use-behavioral-economics-in-policy-making/972047> (Ημερ. Πρόσβασης: 28.12.2019).

Οφείλουμε να τονίσουμε ότι, προκειμένου ο ελευθεριακός κηδεμονισμός να επιτελέσει το καταρχήν ευεργετικό του έργο, με σεβασμό στην αξιοπρέπεια του “ηθικού” προσώπου, δηλαδή της έλλογης και αυτόνομης βούλησης του ατόμου, ιδιαίτερη έμφαση θα πρέπει να δοθεί στον **πληροφοριακό και διαφανή**, (και όχι καταναγκαστικό ή παραπλανητικό) χαρακτήρα των νυγμικών εργαλείων που χρησιμοποιούνται και κυρίως στο είδος και την αρχιτεκτονική διαμόρφωσή τους.

Γενικός κανόνας προκειμένου να γίνει αποδεκτός ή μη, ο χαρακτήρας ενός νυγμού, όποιος σκοπεί στη θεραπεία ή, τουλάχιστον στον περιορισμό κάποιας συμπεριφορικής διαταραχής – αδυναμίας που οδηγεί σε ανορθολογικές και άρα αναποτελεσματικές επιλογές, είναι δύσκολο να υπάρξει. Όπως σωστά παρατηρείται, **θα πρέπει να κρίνεται και να αξιολογείται κάθε φορά ad hoc**,¹⁸² ώστε να διαπιστώνεται κατά πόσο είναι δίκαιος αναγκαίος και σύμφωνος με το σκοπό του νόμου σύμφωνα με τα παρακάτω κριτήρια:¹⁸³

α) την **σοβαρότητα** της αποκαταστάας, ή, έστω, περιοριστέας συμπεριφορικής διαταραχής η ύπαρξη της οποίας θα πρέπει να είναι επαρκώς και καταστασιακώς τεκμηριωμένη και όχι απλά εικαζόμενη.

β) την **ένταση** της προκρινόμενης επέμβασης στην ιδιωτική αυτονομία, η οποία και ενδείκνυται να είναι η ηπιότερη δυνατή.

γ) την **ευχερή αναστρεψιμότητα** (*easy reversibility*), δηλαδή τη διατήρηση της ευχέρειας του ατόμου να εξέλθει, (*opting out*), από την αφετήρια επιλογή του νομοθέτη, κατά τρόπο φθινό και εύκολο.

δ) την **διαφάνεια** του επιλεγόμενου νυγμικού εργαλείου, το οποίο δεν θα πρέπει να επενεργεί κρυφά και παραπλανητικά και κυρίως να είναι κατάλληλο αλλά και αναγκαίο για την επίτευξη του επιδιωκόμενου σκοπού.

ε) το ενδεχόμενο πρόκλησης σοβαρών **αρνητικών εξωτερικοτήτων**, δηλαδή σοβαρών παράπλευρων συνεπειών εις βάρος τρίτων προσώπων που δεν είναι αποδέκτες της σκοπούμενης προστασίας, το οποίο θα πρέπει να είναι κατά το δυνατόν περιορισμένο.

Τα κριτήρια αυτά συνιστούν, ουσιαστικά, εξειδίκευση της συνταγματικής αρχής της αναλογικότητας, (βλ.αρ. 25§1 εδ.δ΄Συντ.), η οποία επιτάσσει την επιλογή εκείνου του μέσου επέμβασης το οποίο είναι αναγκαίο, κατάλληλο και ηπιότερο σε σχέση με άλλα διαθέσιμα, τελεί δε σε εύλογη σχέση μέσου και σκοπού, σύμφωνα και με τις ειδικότερες επιταγές του αρ. 2§1 του Ν.4048/ 2012 (περί των “αρχών, διαδικασιών και μέσων καλής νομοθέτησης”).

182. Βλ. Sunstein, Cass, R.: *Nudging and Choice Architecture: Ethical Considerations*, 2015 “...any action by government, including nudging, must meet a burden of justification”

183. Βλ. Καραμπατζός, *Ιδιωτική αυτονομία και προστασία*...σ. 155.

4.4. Το πρότυπο της αναγκαστικής επιλογής: Ένας τρίτος δρόμος

Ο έντονος επιστημονικός διάλογος που προκάλεσε η περί νυγμών θεωρία και κυρίως οι αντιρρήσεις για την διαφάνεια των νυγμικών εργαλείων, επανέφεραν τον προβληματισμό για την ουσιαστική **διεύρυνση της ιδιωτικής αυτονομίας του καταναλωτή**, σε συνδυασμό με την **ασφάλεια δικαίου** που προσφέρουν οι αναγκαστικού δικαίου ρυθμίσεις και γενικότερα για τον τρόπο με τον οποίο τα νομικά συστήματα μπορούν να προωθήσουν καλές πολιτικές, χωρίς να αγνοήσουν την προσωπική αυτονομία.

Το δίλημμα μεταξύ των μη αποδοτικών εισδεκτικών συστημάτων, (*opt-in rules*, λύση της *συγκαταθέσεως*) και των περιοριστικών της αυτονομίας αποεπιλεκτικών, (*opt-out*, λύση της *αντιρρήσεως*), δεν καταφέρνει να συλλάβει και να αποτυπώσει ρεαλιστικά το εύρος των διαθέσιμων επιλογών για τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής.

Υπερβαίνοντας το παραπάνω δίλημμα, δημιουργήθηκε, με σημαντική απήχηση κυρίως στην γερμανική θεωρία,¹⁸⁴ ένας μεσομορφικός τύπος, ένας τρίτος δρόμος, το **«πρότυπο αναγκαστικής επιλογής»**, (*“the mandated-choice model”*), ήτοι της αναγκαστικής παροχής στον καταναλωτή της δυνατότητας επιλογής. Πρόκειται κατ’ ουσίαν για ένα νέο τύπο αναγκαστικού δικαιώματος, ο οποίος συνδυάζει τα πλεονεκτήματα της ελεύθερης διαμόρφωσης του συμβατικού περιεχομένου, με εκείνα των προστατευτικών για το κοινωνικό σύνολο ρυθμίσεων, αλλά και την ανάγκη για θεραπεία ή, έστω, περιορισμό κάποιων γνωστικών ή βουλητικών αδυναμιών του καταναλωτή στο συναλλακτικό πεδίο.¹⁸⁵

Στην πράξη, ο καταναλωτής καλείται να επιλέξει τον τύπο του δικαιώματος ή της συμβάσεως, (π.χ. αγορά με ή άνευ δικαιώματος υπαναχωρήσεως), κατ’ απόλυτη ενάσκηση της **ιδιωτικής του αυτονομίας**, ο δε προμηθευτής έμπορος υποχρεούται να τον ενημερώσει σαφώς και ευκρινώς και να του επιστήσει την προσοχή στην **ανάγκη επιλογής** μεταξύ των δύο “προϊόντων”, με το περιεχόμενο του δικαιώματος να είναι **νομοθετικώς τυποποιημένο**, χωρίς την δυνατότητα τροποποίησής του από τα συμβαλλόμενα μέρη.

Στις περιπτώσεις που υφίσταται **σοβαρή πληροφοριακή ασυμμετρία** εις βάρος του καταναλωτή το νέο, πρωτότυπο εργαλείο της αναγκαστικής επιλογής διασφαλίζει την **διαφάνεια της νυγμικής επέμβασης**, διευρύνοντας και ενισχύοντας με την δυνατότητα επιλογής, την ιδιωτική αυτονομία στην οποία αποτελεί μια εύλογη και θεμιτή επέμβαση.

184. Με κύριους εκπροσώπους τους Horst Eidenmuller, Gerhard Wagner και Gregor Bachmann.

185. Βλ. Wagner: Mandatory Contract Law σ.40: “For a general theory of contract law, it would be highly attractive to develop a tool that would marry the virtue of mandatory law in terms of standardization to the obvious advantages of default rules of contractual efficiency. It would have to combine the provision of a safe haven with the flexibility of allowing to use it. Such a tool does in fact exist, and is described as an optional scheme”.

Το μεγάλο δυναμικό του νέου μοντέλου έχει αποφασιστική επίδραση στο δίκαιο των συμβάσεων, στην νομοθεσία της προστασίας των καταναλωτών, σε θέματα σχετιζόμενα με την ασφάλεια των προϊόντων και σε κανονιστικά προβλήματα, όπως η δωρεά οργάνων ή ο υπέρμετρος δανεισμός.

Παράλληλα συμβάλλει στην ενίσχυση των δυνατοτήτων του καταναλωτή, (*consumer empowerment*), διαμέσου της παροχής σε εκείνον περισσότερων επιλογών, αλλά και πληροφοριών για τις διενεργούμενες συναλλαγές, συνεπές προς την γενικότερη ενωσιακή πολιτική που στοχεύει στην διεύρυνση της εσωτερικής αγοράς και την ενθάρρυνση των νέων μορφών εμπορικών συναλλαγών μεταξύ των κρατών -μελών, (εξ αποστάσεως, ηλεκτρονικές, διαδικτυακές κλπ.).¹⁸⁶

Στην θεωρία εμφανίζονται πλέον προτάσεις, οι οποίες, προσανατολισμένες στην βέλτιστη προστασία του καταναλωτή, προτρέπουν στην καθιέρωση του ως άνω προτύπου της αναγκαστικής επιλογής, κυρίως σε συναλλαγές των οποίων οι μεσομακροπρόθεσμες συνέπειες θα συνεπάγονται σοβαρές οικονομικές συνέπειες για τους συναλλασσόμενους, (στεγαστικά δάνεια, τραπεζικός δανεισμός, μακροχρόνιες καταναλωτικές συμβάσεις χρονομεριστικής μισθώσεως κλπ.). Η αναγκαστική επιλογή μεταξύ ενός νομοθετικώς προβλεπομένου δικαιώματος υπαναχωρήσεως και μιας εμπεριστατωμένης και περιεκτικής συμβουλής από μια εξειδικευμένη αρχή, (όπως μία ένωση καταναλωτών), θα θωρακίσει την οικονομική απόφαση, διασφαλίζοντας παράλληλα την ακώλυτη έκφραση της ιδιωτικής βούλησης.

Και μόνον η αίσθηση των κοινωνιών ότι η ελευθερία επιλογής τους γίνεται σεβαστή, καθώς ερωτώνται και δεν εξαναγκάζονται στην λήψη, κρίσιμων πολλές φορές, αποφάσεων συνηγορεί υπέρ της χρήσης του προτύπου, κατόπιν ειδικής και εμπεριστατωμένης αιτιολόγησης, σε συγκεκριμένες συναλλακτικές καταστάσεις, όπου εμφιλοχρούν γνωστικές και βουλευτικές αδυναμίες και πλάνες.

186. "The main objective of the EU Consumer Policy Strategy is to empower EU consumers through: Choice; Information; Awareness of consumer rights and means of redress".

Συμπερασματικά

Η 4^η Βιομηχανική Επανάσταση είναι ήδη εδώ. Η αξιοποίηση της τεχνητής νοημοσύνης και η χρησιμοποίηση αλγορίθμων, (που μάλιστα “αυτο-εκπαιδεύονται” από τα ίδια τα δεδομένα που χρησιμοποιούν σε βάθος χρόνου), έχουν δημιουργήσει μια παράλληλη πραγματικότητα, καθορίζοντας τον χώρο, τον χρόνο, την εγγύτητα και τους τρόπους της επικοινωνίας και των συναλλαγών μας. Ζούμε σε μία νεωτερικότητα, “εικονιστική κοινωνία”, στην οποία ψηφιοποιούνται σε εικόνες, αγαθά, υπηρεσίες, αλλά ακόμη οι διαπροσωπικές σχέσεις και ο ίδιος μας ο εαυτός. Πολλοί εικάζουν ότι βιώνουμε την δυστοπία ενός “τεχνολοκληρωτισμού”, τις συνέπειες του οποίου δεν είμαστε καν σε θέση να προβλέψουμε.¹⁸⁷

Παράλληλα, με βάση τα νέα πρότυπα κατανάλωσης και την επιρροή των τεχνολογικών εξελίξεων, με το ηλεκτρονικό εμπόριο, (*e-commerce*), να διαδραματίζει πρωτεύοντα ρόλο στην αναπτυξιακή τροχιά της παγκόσμιας οικονομίας και την ευρύτερη χρήση του κινητού τηλεφώνου, (*mobile retail*), ο καταναλωτής αλλάζει, διαρκώς μεταβάλλεται. Στο παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον που κινείται, (από το *market place* στο *market space*), βρίσκεται σε συνεχή διασύνδεση– σύμπλεξη, (*engaged consumer*), θέλει να δαπανά όλο και περισσότερο, αναζητεί όλο και υψηλότερα επίπεδα ικανοποίησης, (*total customer satisfactory*), και επιδιώκει συνεχή βελτίωση του βιοτικού του επιπέδου. Ο απλός πελάτης έχει μετατραπεί σε έμπειρο γνώστη, που ζητάει συγκεκριμένη ικανοποίηση των αναγκών του, διαφορετική εμπειρία, συναίσθημα, προσωποποίηση, εξατομίκευση συμπεριφοράς και διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, (*sustainable competitive advantage*). Κάνει συγκρίσεις ανάμεσα σε παρόμοια προϊόντα κι έχει αυξημένες ποιοτικές απαιτήσεις τιμής και εξυπηρέτησης. Την ίδια στιγμή που καταναλώνει, έχει τη δυνατότητα να ενημερώνεται για τα χαρακτηριστικά και την ποιότητα του προϊόντος που επιλέγει, να κάνει τιμολογιακές συγκρίσεις και να διεκδικεί αντικατάσταση προϊόντων. Μέσα σε έναν πληροφοριακό κυκεώνα, ζητά προσανατολισμό και φαίνεται να δίνει ιδιαίτερη σημασία στα σχόλια φίλων, γνωστών, της ευρύτερης οικογένειας και των μέσων κοινωνικής δικτύωσης.¹⁸⁸

187. βλ. Τάσης, Θεοφάνης: Ψηφιακός Ανθρωπισμός. Εικονιστικό Υποκείμενο και Τεχνητή Νοημοσύνη, 2019. “Στην εικονιστική κοινωνία οι απαισιόδοξες φωνές προβλέπουν ένα ζοφερό μέλλον υποδούλωσης του ανθρώπου στους αλγορίθμους, την βιολογική μετάλλαξη του σ’ ένα ανεπιθύμητο είδος, ακόμη και την ολοκληρωτική εξαφάνισή του. Από την άλλη οι αισιόδοξες φωνές διακηρύσσουν ότι θα προσαρμοστούμε βαθμιαία στην τεχνική εξέλιξη, απολαμβάνοντας τα οφέλη της...”

188. βλ. Ζαΐρης, Αντώνης: Νέες ομάδες παγκόσμιων καταναλωτών, πρότυπα, συμπεριφορές εν <https://www.kathimerini.gr/1049098/article/oikonomia/ellhnikh-oikonomia/nees-omades-pagkosmiwn-katanalwtwn-protypa-symperifores> (Ημερ. Πρόσβασης 23.02.2020)

Η επεξεργασία και η ανάλυση των αποτελεσμάτων που παράγονται από τις τεράστιες και δημόσιες βάσεις δεδομένων, (*big data*) και που περιλαμβάνουν περιπτώσεις πέρα από την παραδοσιακή αγορά, μπορούν πλέον να προσδιορίζουν με σχεδόν απόλυτη ακρίβεια, τους παράγοντες που συμβάλλουν στον σχηματισμό της ατομικής επιλογής και να ανακαλύπτουν ισχυρές συσχετίσεις που εξηγούν φαινόμενα οικονομικά, κοινωνικά, πολιτικά και άλλα. Με αρκετά δεδομένα και αρκετά ισχυρούς υπολογιστές, οι αριθμοί θα μιλούν μόνοι τους. Αυτή είναι η υπόσχεση και συγχρόνως η απειλή, των μεγάλων δεδομένων.

Σε ένα τέτοιο περιβάλλον πολλοί προδικάζουν την σταδιακή υποχώρηση, ή ακόμη και τον μαρασμό, του δικαίου έναντι καινοφανών, άγνωστων μέχρι και τώρα, τύπων και εργαλείων κοινωνικής ρύθμισης.

Όσο όμως κι αν εξελιχθεί η τεχνολογία, όσο κι αν η επιστήμη παρέχει την δυνατότητα πρόβλεψης μέσω της συλλογής εμπειρικών δεδομένων, ο άνθρωπος δεν θα πάψει να υπόκειται σε γνωστικές και βουλητικές αδυναμίες, σύμφυτες με την ιδιοσυστασία και την μοναδικότητα του “προσώπου” του.

Η ανάδειξη από τον Akerlof της **πληροφοριακής ασυμμετρίας** και της προκύπτουσας **διαπραγματευτικής ανισοσθένειας** των συμβαλλομένων, φαίνεται αρχικά, να μην ανταποκρίνεται στην σύγχρονη συναλλακτική πραγματικότητα ώστε να δικαιολογεί την θωράκιση του καταναλωτή με ένα, πολλάκις ασφυκτικό, πλέγμα διατάξεων, αναγκαστικού κυρίως, δικαίου. Ως αιτία παθογένειας και πιθανής κατάρρευσης, της σχετικής αγοράς, αντιμετωπίστηκε από τον ενωσιακό νομοθέτη, (ανακλώντας μια γενικότερη τάση που επικράτησε στον ηπειρωτικό-ευρωπαϊκό χώρο, υπό την επίδραση της γερμανικής νομικής σκέψης), με έναν μάλλον φοβικό και αμυντικό τρόπο, καθιερώνοντας σωρεία υποχρεώσεων πληροφόρησης για τους προμηθευτές και παρόχους προς τον καταναλωτή και ευρεία χρήση αναγκαστικών δικαιωμάτων υπαναχωρήσεως. Το ευρωπαϊκό πληροφοριακό πρότυπο, (*European information model*),¹⁸⁹ οδήγησε σε μια νομοθετική κηδεμονία που μετέτρεψε την ζωή του καταναλωτή σε μία “*παρατεταμένη και ταπεινωτική ανηλικότητα*”,¹⁹⁰ θεωρώντας τον ως ένα ανώριμο, απρόσεκτο και ανεύθυνο άτομο, το οποίο χρειάζεται την διαρκή βοήθεια του νομοθέτη, προκειμένου να επιβιώσει στο συναλλακτικό πεδίο και καταργώντας ουσιαστικά την έννοια της αυτοευθύνης του.

189. Βλ. ενδεικτ. Σκορίνη - Παπαρηγοπούλου, Ξένη: Η προστασία του καταναλωτή στη σύμβαση εκτός εμπορικού καταστήματος, 1999.

190. Βλ. Χριστιανός, Η προστασία του καταναλωτή....σ.190-191.

Επιτακτική πλέον προβάλλει η ανάγκη εξειδίκευσης της αιτιολογίας για την σχετική προστασία, στην οποία τόσο η συμβατική, αλλά κυρίως η συμπεριφορική οικονομική ανάλυση του δικαίου καλούνται να συμβάλλουν, προτείνοντας τα κατάλληλα εργαλεία για την αντιμετώπιση των γνωστικών ή βουλευτικών προτιμησιακών διαταραχών, που επηρεάζουν την ικανότητα για ελεύθερο και ορθολογικό αυτοκαθορισμό και καθιστούν τον καταναλωτή άξιο παροχής προστασίας.

Μέσα σε αυτό το τοπίο η θεωρία του Akerlof περί πληροφοριακής ασυμμετρίας, διατυπωμένη πριν από 50 χρόνια, ίσως να ηχούσε παρωχημένη σήμερα, την εποχή της υπερ-πληροφόρησης και των ασύλληπτων ταχυτήτων διάδοσης της πληροφορίας στο μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού. Μια τέτοια όμως άποψη, είναι μάλλον επιφανειακή, καθώς εμμένει σε αφορισμούς και παραγνωρίζει την ουσία των όσων ο Akerlof και οι άλλοι πρωτοπόροι των συμπεριφορικών οικονομικών θέλησαν να αναδείξουν. Η πληροφοριακή ασυμμετρία, σύμφυτη με την ανθρώπινη φύση, θα εξακολουθήσει να υπάρχει μαζί με πλήθος άλλων γνωστικών ή βουλευτικών αδυναμιών, που, ανάλογα με την εποχή και το περιβάλλον, πιθανόν άλλοτε να υποχωρούν και άλλοτε να εμφανίζονται συχνότερα και με μεγαλύτερη ένταση, αλλάζοντας μορφή και τύπο. Ως προς τούτο η θεωρία του Akerlof εξακολουθεί και πιθανότατα θα εξακολουθήσει να είναι επίκαιρη, καθώς η σημαντική συμβολή της έγκειται στην ανάδειξη και κατανόηση των συμπεριφορικών μηχανισμών που επηρεάζουν τις αγορές και την οικονομία γενικότερα.

Η σύζευξη δικαίου και συμπεριφορικών οικονομικών, που δίκαια θεωρείται ως μία από τις μεγαλύτερες προόδους στη νομική επιστήμη κατά τις τελευταίες δεκαετίες, παρέχει τα κατάλληλα μεθοδολογικά εργαλεία ώστε το ρυθμιστικό πλαίσιο να προσαρμόζεται, λαμβάνοντας υπόψιν τις γνωστικές και βουλευτικές αδυναμίες των οικονομικώς δρώντων και να κατευθύνει προς μια ορθή και αποτελεσματική νομοθέτηση. Η διεπιστημονική ώσμωση δικαίου, ψυχολογίας και οικονομικών συμβάλλει ώστε, η νομική επιστήμη, όχι μόνον ως επιστήμη της ερμηνείας και εφαρμογής του θετού δικαίου, αλλά και ως επιστήμη της δικαιοθεσίας, να μπορέσει να ανταποκριθεί στις προκλήσεις της νέας εποχής.

Αν μη τι άλλο, το ευρύ πνεύμα του Akerlof συνέβαλε ουσιαστικά στην κατανόηση των μηχανισμών της αγοράς, μέσα από την ανάλυση των συμπεριφορών, των δράσεων και κινήτρων των κοινωνιών και τελικώς στην διαμόρφωση ενός **δικαίου συμπεριφορικά ενήμερου**.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΝΟΜΟΛΟΓΙΑΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

Πηγή: Βάσεις Νομικών Δεδομένων ΝΟΜΟΣ

url: https://lawdb.intrasoftnet.com/nomos/nomos_frame.html

1. 2365/2018 ΕΦ ΑΘ

Ομολογιακό δάνειο. Παροχή επενδυτικών υπηρεσιών. Μονομερής, ελλιπής, ασαφής και παραπλανητική ενημέρωση. Κεφαλαιακή επάρκεια τραπεζών. Απατηλή συμπεριφορά προστηθέντων. Αδικοπρακτική ευθύνη τράπεζας. Ομολογίες υψηλού κινδύνου. Διηλεκτή ομόλογα.

Έλεγχος καταλληλότητας. Η τράπεζα οφείλει να λαμβάνει υπόψη την οικονομική κατάσταση, τους στόχους, τη μόρφωση, τις γνώσεις και την εμπειρία του επενδυτή. Εν προκειμένων οι ενάγοντες είναι ιδιώτες επενδυτές που επεδίωκαν την ασφαλή τοποθέτηση των χρημάτων τους. Ουδείς ήταν σε θέση να γνωρίζει τους κινδύνους πολύπλοκων προϊόντων. Η εναγόμενη τράπεζα εκμεταλλεύτηκε κακόπιστα την **πληροφοριακή ασυμμετρία**. Γνώριζε ότι το πολύπλοκο προϊόν της θα ήταν το μαξιλάρι που θα απορροφούσε τις ζημίες από τα ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου. Η ζημία που υπέστησαν οι ενάγοντες είναι αποτέλεσμα των εσφαλμένων και ακατάλληλων συμβουλών. Το πυκνογραμμένο ενημερωτικό δελτίο 147 σελίδων της τράπεζας δεν κατανοείται από τον οποιονδήποτε τραπεζικό πελάτη. Η τράπεζα υποχρεούται σε αποζημίωση. Για να απαλλαγεί η τράπεζα από την ευθύνη της πρέπει να προσκομίσει αποδεικτικά στοιχεία που να καθιστούν πιθανό ότι ο πελάτης θα ελάμβανε την ίδια απόφαση ακόμη κι αν αυτή είχε χορηγήσει ορθές επενδυτικές συμβουλές.

Οι ενάγοντες δικαιούνται να κρατήσουν το σύνολο των εισπραχθέντων τόκων. Απόδοση αυτών με τη μορφή συνυπολογισμού τους στη ζημία των εναγόντων αντίκειται στις αρχές της καλής πίστης. Η χρηματιστηριακή αξία των μετοχών πρέπει να αφαιρεθεί από την επιδικασθείσα αποζημίωση.

(Α` ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΝΟΜΟΣ)

2. 2366/2018 ΕΦ ΑΘ

Ομολογιακό δάνειο. Παροχή επενδυτικών υπηρεσιών. Μονομερής, ελλιπής, ασαφής και παραπλανητική ενημέρωση. Κεφαλαιακή επάρκεια τραπεζών. Ομολογίες υψηλού κινδύνου. Διηλεκτή ομολογα. Έλεγχος καταλληλότητας. Η τράπεζα οφείλει να λαμβάνει υπόψη την οικονομική κατάσταση, τους στόχους, τη μόρφωση, τις γνώσεις και την εμπειρία του επενδυτή. Εν προκειμένων οι ενάγοντες είναι ιδιώτες επενδυτές που επεδίωκαν την ασφαλή τοποθέτηση των χρημάτων τους. Ουδείς ήταν σε θέση να γνωρίζει τους κινδύνους πολύπλοκων προϊόντων. Η εναγόμενη τράπεζα εκμεταλλεύτηκε κακόπιστα την **πληροφοριακή ασυμμετρία**. Η ζημία που υπέστησαν οι ενάγοντες είναι αποτέλεσμα των εσφαλμένων και ακατάλληλων συμβουλών. Το πυκνογραμμένο ενημερωτικό δελτίο 147 σελίδων της τράπεζας δεν κατανοείται από τον οποιονδήποτε τραπεζικό πελάτη. Η τράπεζα υποχρεούται σε αποζημίωση. Οι ενάγοντες δικαιούνται να κρατήσουν το σύνολο των εισπραχθέντων τόκων. Απόδοση αυτών με τη μορφή συνυπολογισμού τους στη ζημία των εναγόντων αντίκειται στις αρχές της καλής πίστης. Η χρηματιστηριακή αξία των μετοχών πρέπει να αφαιρεθεί από την επιδικασθείσα αποζημίωση. (Α` ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΝΟΜΟΣ)

3. 12/2018 ΠΠΡ ΚΑΡΔ

Παροχή επενδυτικών υπηρεσιών. Διεθνής δικαιοδοσία. Εφαρμοστέο δίκαιο. Απατηλή συμπεριφορά προστηθέντων. Προστασία καταναλωτή. Ακύρωση δικαιοπραξίας. Η τράπεζα οφείλει να παρέχει **συμβουλές προσαρμοσμένες στο πρόσωπο του πελάτη**. Ευθύνη τράπεζας. Υποχρέωση ενημέρωσης για τους κινδύνους επενδυτικών επιλογών. Το προφίλ της ενάγουσας, αποφοίτου δημοτικού ασχολούμενη με οικιακά, είναι αυτό του συντηρητικού επενδυτή. Η υπάλληλος της τράπεζας εκμεταλλεόμενη τις υφιστάμενες σχέσεις συνεργασίας και εμπιστοσύνης με την ενάγουσα δεν αρκέστηκε σε απλή ενημέρωση αλλά με προτροπές προέβη σε παροχή επενδυτικής συμβουλής, παριστάνοντας εν γνώσει της αναληθείς πληροφορίες. Η ενάγουσα δικαιούται να κρατήσει το σύνολο των εισπραχθέντων τόκων. Η τράπεζα υποχρεούται σε αποζημίωση. (Α` ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΝΟΜΟΣ)

4. 21/2018 ΠΠΡ ΚΑΡΔ

Αμέλεια ιατρού. Πρόκληση ζημίας κατά την παροχή ιατρικών υπηρεσιών. Προστασία καταναλωτή. Και οι ιατρικές υπηρεσίες εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του νόμου περί προστασίας καταναλωτή.

Μη έγκαιρη και ορθή διάγνωση ασθένειας. Ο θεράπων ιατρός όφειλε να υποπτευθεί τη σχέση συμπτωμάτων και νεφρικού νεοπλάσματος. Όφειλε, επίσης, να αξιολογήσει την εμπειρία του λόγω της πρόσφατης απόκτησης άδειας εκτέλεσης υπερήχων. Με την ανεπαρκή αντιμετώπιση του ιατρού απωλέσθη πολύτιμος χρόνος και ο ενάγων στερήθηκε του σταδίου προληπτικής θεραπείας.

Επιδικάζεται αποζημίωση για ηθική βλάβη.

(Α` ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΝΟΜΟΣ)

5. 32/2018 ΜΠΡ ΧΑΝ

Πώληση επενδυτικού προϊόντος συνδεδεμένου με συνεταιριστικές μερίδες πιστωτικού συνεταιρισμού συνιστά παροχή επενδυτικής υπηρεσίας υπό τη μορφή επενδυτικής συμβουλής, κατά την οποία βρίσκουν εφαρμογή οι διατάξεις του Ν 3606/2007. Σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν 4514/2018 στην έννοια των επενδυτικών υπηρεσιών εμπίπτουν οι παρεχόμενες υπηρεσίες που αφορούν χρηματοπιστωτικά μέσα, μεταξύ των οποίων και οι κινητές αξίες, χωρίς να τίθεται οποιοσδήποτε περιορισμός ή διάκριση, αναφορικά με το αν είναι δεκτικές ή μη διαπραγμάτευσης στην κεφαλαιαγορά.

Υποχρεώσεις των ΑΕΠΕΥ κατά την παροχή των επενδυτικών τους υπηρεσιών. Ευθύνη μιας τράπεζας, αν δεν εφιστά την προσοχή του επενδυτή στους κινδύνους συγκεκριμένων επενδυτικών επιλογών του, αν δεν πραγματοποιεί με την κατάλληλη υποστήριξη των εξειδικευμένων συμβούλων της τεχνική ανάλυση της μελλοντικής κινήσεως των κινητών αξιών που περιλαμβάνει στο προτεινόμενο επενδυτικό πρόγραμμα, αν δεν ενημερώνει με απολύτως σαφή τρόπο τον επενδυτή ως προς τις αποδόσεις των προτεινόμενων για επένδυση τίτλων. Η παράβαση των διατάξεων αυτών συνιστά παρανομία υπό την έννοια της διατάξεως του άρθρου 914 του ΑΚ.

Προστασία του καταναλωτή . **Ευθύνη του παρέχοντος υπηρεσίες.**

Η απόφαση καταχωρήθηκε στη Νομος με επιμέλεια του Δικηγόρου Χανίων, Αρετάκη Ευγένιου.

6. 13/2018 ΑΠ

Σύμβαση ασφάλισης υγείας και νοσοκομειακής περίθαλψης. Ρητή υποχρέωση του λήπτη της ασφάλισης να δηλώσει στον ασφαλιστή κάθε στοιχείο ή περιστατικό που γνωρίζει και είναι αντικειμενικά ουσιώδες για την εκτίμηση του κινδύνου καθώς επίσης να απαντήσει σε κάθε σχετική ερώτηση του ασφαλιστή. Επί σύναψης ασφαλιστικής σύμβασης κατόπιν συμπλήρωσης έγγραφου ερωτηματολογίου από τον λήπτη της ασφάλισης τεκμαίρεται ότι τα μόνα στοιχεία που επηρεάζουν την από μέρους του ασφαλιστή εκτίμηση και αποδοχή του κινδύνου είναι αυτά για τα οποία έθεσε γραπτές ερωτήσεις. Δόλια παραβίαση της ανωτέρω υποχρέωσης ενημέρωσης εκ μέρους του λήπτη της ασφάλισης χορηγεί στον ασφαλιστή το δικαίωμα καταγγελίας της ασφαλιστικής σύμβασης εντός αποσβεστικής προθεσμίας ενός μηνός από την γνώση της παράβασης που τον απαλλάσσει και από την υποχρέωση καταβολής ασφαλίματος.

Καταχρηστικότητα γενικών όρων συναλλαγών κατά τον Ν.2251/1994 και την κοινοτική νομοθεσία. Γενικές προϋποθέσεις και βασικές αρχές που διέπουν την κρίση του δικαστηρίου περί καταχρηστικότητας των εν λόγω όρων. Ορθώς το εφετείο επικύρωσε την πρωτόδικη απόφαση που δέχθηκε εν μέρει την αγωγή της αναιρεσίβλητης καθότι η τελευταία δεν παραβίασε το καθήκον ενημέρωσης και απάντησης στις ερωτήσεις της αναιρεσείουσας που κατήγγειλε αβασίμως την σύμβαση για την εν λόγω αιτία ενώ ο όρος του ασφαλιστήριου συμβολαίου που απάλλασσε την αναιρεσείουσα από την κάλυψη των νοσηλίων της αναιρεσίβλητης για το πρώτος έτος ισχύος της σύμβασης ήταν άκυρος ως καταχρηστικός.

Απορρίπτει αναίρεση κατά της 6814/2013 απόφασης του Μονομελούς Εφετείου Αθηνών.

(Α` ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΝΟΜΟΣ)

7. 1663/2018 ΕΦ ΘΕΣΣΑΛ

Μετατροπή σε ελβετικό φράγκο του αρχικώς χορηγηθέντος σε ευρώ στεγαστικού δανείου, δυνάμει πρόσθετης τροποποιητικής πράξης. Απρόοπτη μεταβολή συνθηκών. Συνεκδίκασση έφεσης και πρόσθετων λόγων, λόγω συνάφειας. **Προστασία καταναλωτή. Καταχρηστικότητα ΓΟΣ. Υπέρμετρη διατάραξη.** Αρχή διαφάνειας. Αδιαφανείς ρήτρες. Δηλωτικές ρήτρες. Αναγκαστικού δικαίου - Ενδοτικού δικαίου διατάξεις. Δυνατότητα δικαστικής αναθεώρησης ή λύσης αμφοτεροβαρούς συμβάσεως σε περίπτωση απρόοπτης μεταβολής των συνθηκών και ανατροπής της ισορροπίας παροχής και αντιπαροχής. Προϋποθέσεις. Ανάγκη αναπροσαρμογής υπάρχει, όταν, λόγω της μεταβολής των συνθηκών, επέρχεται ζημία στον οφειλέτη, η οποία υπερβαίνει τον κίνδυνο που ανέλαβε αυτός καταρτίζοντας τη σύμβαση. Δυνατότητα του δικαστηρίου να αποκλίνει από τα συμφωνηθέντα και να επαναπροσδιορίσει τις οφειλόμενες

παροχές, αυξάνοντας ή μειώνοντας το συμφωνημένο μέγεθός τους, ώστε αυτές να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της συναλλακτικά καλής πίστης κατά τον χρόνο εκπληρώσεώς τους. Κρίση του δικαστηρίου ότι η μεταβολή της ισοτιμίας μεταξύ του ευρώ και του ελβετικού φράγκου οφείλεται σε έκτακτους και απρόβλεπτους λόγους, καθώς η διακύμανση μεταξύ των ανωτέρω νομισμάτων έφτασε έως το 40%, ήτοι υπερέβη το συνηθισμένο και αναμενόμενο μέτρο, δεδομένου ότι πρόκειται για πολύ ισχυρά και σταθερά νομίσματα. Δεν κρίνεται ως προσήκουσα η αιτούμενη μείωση του άληκτου κεφαλαίου.

Κέρδος εφεισίβλητης είναι το συμφωνηθέν spread (περιθώριο κέρδους) 1,75%. Αναπροσαρμόζει την παροχή των εκκαλούντων για την αποπληρωμή του επίδικου στεγαστικού δανείου.

(Α` ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΝΟΜΟΣ)

8. 10157/2018 ΠΠΡ ΘΕΣΣΑΛ

Δάνεια σε ελβετικό φράγκο . Ακυρότητα όρου σύμβασης λόγω αδιαφάνειας , κατ άρθρο 2 παρ 2 του ν. 2251/1994 . **Έλεγχος καταχρηστικότητας** . Αναβολή συζήτησης της υπόθεσης κατ ` αρθρο 249 ΚποΛΔ εως την έκδοση απόφασης της Πλήρους Ολομέλειας του Αρείου Πάγου . Συγκεκριμένα, ο ΑΠ θα κρίνει εάν όρος της δανειακής σύμβασης σε ελβετικά φράγκα, ο οποίος ορίζει ότι εφόσον το δάνειο ή οποιοδήποτε τμήμα αυτού έχει χορηγηθεί σε συνάλλαγμα, ο οφειλέτης υποχρεούται να εκπληρώσει τις συμβατικές υποχρεώσεις του προς την Τράπεζα, είτε στο νόμισμα χορήγησης, είτε σε ευρώ, με βάση την τρέχουσα τιμή πώλησης του νομίσματος χορήγησης κατά την ημέρα καταβολής, αποτελεί δηλωτικό όρο της σύμβασης, με αποτέλεσμα να εκφεύγει του ελέγχου καταχρηστικότητας, ή, αντίθετα, δεν αποτελεί δηλωτικό όρο και υπόκειται στον έλεγχο για καταχρηστικότητα.

9. 791/2017 ΕΦ ΠΕΙΡ

Σύναψη στεγαστικών δανείων σε ελβετικό φράγκο. Ύπαρξη επί του κειμένου των συμβάσεων αδιαφανούς και καταχρηστικού προδιατυπωμένου όρου για την αποπληρωμή του δανείου με βάση την κυμαινόμενη ισοτιμία ευρώ και ελβετικού φράγκου κατά τον χρόνο της καταβολής και όχι κατά τον χρόνο εκταμίευσης του ποσού των πιστώσεων. Καταχρηστικότητα γενικών όρων συναλλαγής (ΓΟΣ) και προϋποθέσεις αυτής. Για τη θεμελίωση της απαιτούμενης διαφάνειας των σχετικών συμβάσεων απαιτείται η προ της υπογραφής της δανειακής σύμβασης σαφής και εμπειριστατωμένη ενημέρωση των δανειοληπτών για τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις τους μέσω της ευκρινούς διατύπωσης του τρόπου λειτουργίας της συναλλαγματικής ισοτιμίας, της μεθόδου και των ιδιαιτεροτήτων του μηχανισμού μετατροπής

του εγχωρίου νομίσματος σε ξένο, της σχέσης μεταξύ του μηχανισμού αυτού και τυχόν άλλων, ούτως ώστε ο καταναλωτής να μπορεί να διαγνώσει εκ των προτέρων, τόσο το ύψος των μηνιαίων τοκοχρεολυτικών δόσεων, που καλείται να καταβάλει για την αποπληρωμή του δανείου του, όσο και για το ύψος του ανεξόφλητου κεφαλαίου του τελευταίου, σε περίπτωση, που η ισοτιμία μεταξύ ευρώ και ελβετικού φράγκου διαφοροποιείται σε βάρος του πρώτου. Ορθώς το πρωτοβάθμιο δικαστήριο θεώρησε άκυρο τον συγκεκριμένο προδιατυπωμένο όρο και διέταξε όπως οι εφεσίβλητοι οφείλουν να καταβάλλουν μηνιαίες δόσεις σε ευρώ και με βάση την ισοτιμία των δύο νομισμάτων κατά τον χρόνο εκταμίευσης των δανείων. Απόρριψη από το εφετείο του αιτήματος εκκαλούσας να υποβληθεί προδικαστικό ερώτημα στο ΔΕΕ. Απορρίπτει κατά πλειοψηφία έφεση. Αντίθετη μειοψηφία.

(Παρατηρήσεις Βίκτορος Τσιαφούτη, στη Δ/νη 2018/520).

(Α` ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΝΟΜΟΣ, Δ/ΝΗ 2018/520)

10. 14/2017 ΠΠΡ ΤΡΙΚ

Προστασία του καταναλωτή. Πρόκληση ζημίας σε καταναλωτή από την πώληση ελαττωματικού προϊόντος. Παρενέργειες από τη λήψη φαρμακευτικού σκευάσματος. Αγωγή χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης. **Ο καταναλωτής, που υπέστη ζημία από κάποιο ελαττωματικό προϊόν, επειδή είναι ξένος προς τη διαδικασία παραγωγής του ελαττωματικού προϊόντος, που δεν είναι προσιτή σε αυτόν, δεν είναι σε θέση να αποδείξει την αιτία του ελαττώματος του προϊόντος, που εμφιλοχώρησε κατά το στάδιο παραγωγής ή διοχτεύσεως αυτού στην αγορά, η οποία εμπίπτει στη σφαίρα ευθύνης του παραγωγού, έχει το βάρος να επικαλεστεί και αποδείξει μόνο την αντικειμενικά βλαπτική ελαττωματικότητα του προϊόντος κατά τον χρόνο της κατά τον προορισμό χρήσεως αυτού και της ζημίας που επήλθε.** Περιεχόμενο του βάρους απόδειξης του παραγωγού. Στην έννοια του «παραγωγού» περιλαμβάνεται και το πρόσωπο εκείνο που στα πλαίσια της εμπορικής του δραστηριότητας, συνισταμένης στην κυκλοφορία του τελικού προϊόντος στην αγορά, θέτει επακριβείς και λεπτομερείς προδιαγραφές και παρέχει σαφείς και εξειδικασμένες οδηγίες είτε σε θυγατρική του επιχείρηση είτε σε τρίτον, ανεξάρτητο επιχειρηματία, για την από τον τελευταίο κατασκευή του προϊόντος. Συνυπαιτιότητα του ενάγοντα στην πρόκληση της βλάβης που υπέστη σε ποσοστό 30%. Δέχεται εν μέρει την αγωγή.

(Α` ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΝΟΜΟΣ)

11. 7590/2011 ΠΠΡ ΘΕΣΣΑΛ

(APM 2011/1864)

Ευθύνη παραγωγού ελαττωματικών προϊόντων. Αναλογική εφαρμογή των διατάξεων του κοινού δικαίου μόνον όταν αυτές παρέχουν μεγαλύτερη προστασία στον καταναλωτή, ή πρόκειται για θέματα που δεν καλύπτονται από την ειδική ρύθμιση του ν. 2251/94.

Αξιώσεις καταβολής χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης ή ψυχικής οδύνης για βλαπτικό αποτέλεσμα που προκλήθηκε από ελαττωματικό προϊόν κατά του παραγωγού δεν περιλαμβάνονται στο ρυθμιστικό πεδίο του ν. 2251/1994 και θεμελιώνονται μόνον στις διατάξεις του κοινού αδικοπρακτικού δικαίου.

Βάρος απόδειξης. Προκειμένου να απαλλαγεί από την ευθύνη του ο παραγωγός και τα λοιπά εξομοιούμενα με αυτόν πρόσωπα, πρέπει να επικαλεστούν και να αποδείξουν τη συνδρομή του λόγου απαλλαγής τους. Αντίστοιχα, ο ενάγων καταναλωτής επί αγωγής αποζημίωσης έχει το βάρος να επικαλεστεί και να αποδείξει μόνον την αντικειμενικώς βλαπτική ελαττωματικότητα του προϊόντος και ειδικότερα το ελάττωμα και την ταυτότητα του προϊόντος - δηλαδή τη σύνδεση του με τον εναγόμενο παραγωγό - τη ζημία του και τον αιτιώδη σύνδεσμο μεταξύ ελαττώματος και ζημίας.

Με την αναστροφή του βάρους αποδείξεως η αδικοπρακτική ευθύνη του παραγωγού και των προσηθέντων του διαμορφώνεται κατά τις κοινές διατάξεις σε νόθο αντικειμενική.

Εάν η ζημία οφείλεται σωρευτικά τόσο σε ελάττωμα του προϊόντος όσο και σε πράξη ή παράλειψη τρίτου, δεν μειώνεται η ευθύνη του παραγωγού, αλλά μπορεί ενόψει όλων των ειδικών συνθηκών να μειωθεί ή και να αρθεί όταν συντρέχει πταίσμα του ζημιωθέντος ή προσώπου για το οποίο ευθύνεται ο ζημιωθείς.

Η περίληψη αυτή ελήφθη από το περιοδικό "ΑΡΜΕΝΟΠΟΥΛΟΣ", εκδόσεως του Δ.Σ. Θεσσαλονίκης.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

I. Ελληνική:

Akerlof, George & Shiller, Robert J.: Ζωικά Πνεύματα, (μτφ. Ε. Κοτσουφού, Εισαγωγή- Επιμέλεια Κ.Π. Αναγνωστόπουλος), 2009.

Αλεξάκης, Χ. & Ξανθάκης, Μ., Συμπεριφορική Χρηματοοικονομική. Εισαγωγικά στοιχεία, 2008.

Αλεξανδρίδου, Ελίζα : Δίκαιο προστασίας καταναλωτή. Ελληνικό – Ενωσιακό, 3η έκδοση 2018. [παραπέμπεται: εις ΔικΠροστΚαταναλωτή (επιμέλεια.: Ελ. Αλεξανδρίδου), 2018].

Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο-Μεθοδολογικά και Οικονομικά θεμέλια - τόμ. Α, (2^η εκδ.)2003, Οικονομική ανάλυση βασικών θεσμών του Ιδιωτικού Δικαίου- τόμ. Β, 2001. [παραπέμπεται: Γέμτος, Πέτρος: Οικονομία και Δίκαιο ...- Τ.Α΄ ή Β΄].

Γεωργιάδης, Απόστολος: Γενικές Αρχές Αστικού Δικαίου,4η εκδ., 2012.

Δέλλιος, Γεώργιος: Προστασία των καταναλωτών και σύστημα του ιδιωτικού δικαίου – Τ.Ι ο καταναλωτής ως υποκείμενο έννομης προστασίας, 2005 [παραπέμπεται: Δέλλιος, Προστασία των καταναλωτών...- Τ.Ι].

Δελούκα – Ιγγλέση, Κορνηλία: Δίκαιο του καταναλωτή [Ενωσιακό και Ελληνικό], 2014.

Καβαλιεράκη – Φωκά, Γιούλη : Οικονομική ψυχολογία, 2017.

Kahneman, Daniel: Σκέψη, αργή και γρήγορη, (μτφ. Παπαδοπούλου,Β. & Μάμαλης,Α. , Επιμέλεια Α. Μάμαλης), 2^η εκδ., 2014.

Καραγκουνίδης, Απόστολος: Προστασία του επενδυτή στο δίκαιο των επενδυτικών Υπηρεσιών, 2007.

Καράκωστας, Ιωάννης : Δίκαιο Προστασίας καταναλωτή, 2η εκδ., 2008.

Καραμπατζός, Αντώνης: Ιδιωτική αυτονομία και προστασία του καταναλωτή-Μια συμβολή στην συμπεριφορική οικονομική ανάλυση του δικαίου, 2016 [παραπέμπεται: Καραμπατζός, Ιδιωτική αυτονομία και προστασία...].

Κορνηλάκης, Άγγελος: Η κακόπιστη συμπεριφορά ως προϋπόθεση της ευθύνης από διαπραγματεύσεις, Αρμ.2003.

Κορνηλάκης, Άγγελος: Η αθέτηση της αμφοτεροβαρούς σύμβασης – Δικαιοσυγκριτική, οικονομική και δικαιοπολιτική προσέγγιση, 2009.

Κουτσουράδης, Αχιλλέας: Η ροή πληροφοριών στις αστικές έννομες σχέσεις,1998.

Μαγκούτη, Αλεξάνδρα/ Χατζής,Αριστείδης: Η πραγματικότητα των άλλων, Cogito 5/2006.

Posner, Richard (μτφρ. Τσαούση, Ασπασία): Οικονομική ανάλυση του δικαίου: Ένα απαραίτητο εργαλείο για τη νομική θεωρία και πράξη, Αρμ. 2003,623 .

Παπαγεωργίου, Κωνσταντίνος: Ο Mill για τις επεμβάσεις- Οι κοινωνικές ρίζες του φιλελευθερισμού, Cogito, 2005/5 σ.14-15.

Παπαγεωργίου, Κωνσταντίνος: Δίκαιο και ελευθερία, The Book's Journal 59/2015 σ.42.

Παπαδημητρόπουλος, Αντώνιος: Η συμπληρωματική ερμηνεία τον δικαιοπραξιών, 2009.

Παπανικολάου, Παναγιώτης: Οι καταπλεονεκτικές δικαιοπραξίες, 1983.

Παπανικολάου, Παναγιώτης: Περί των ορίων της προστατευτικής παρεμβάσεως του δικαστή στην σύμβαση, 1991.

Παπανικολάου, Παναγιώτης: Δικαιοπραξίες αντίθετες προς τα χρηστά ήθη, 2012.

Παπανικολάου, Παναγιώτης: Η έννοια του καταναλωτή σήμερα- Ιδίως στις καταρτιζόμενες με ΓΟΣ πιστωτικές συμβάσεις, ΔΕΕ 2010,4.

Παπανικολάου, Παναγιώτης / Ρούσσο, Κλεάνθης / Χριστοδούλου, Κωνσταντίνος / Καραμπατζός, Αντώνιος: Το νέο δίκαιο της ευθύνης του πωλητή, 2003.

Σκορίνη - Παπαρρηγοπούλου, Ξένη: Η προστασία του καταναλωτή στη σύμβαση εκτός εμπορικού καταστήματος, 1999.

Σταθόπουλος, Μιχάλης: Οικονομική ελευθερία, Οικονομικό σύστημα και Σύνταγμα, ΤοΣ 1981,517.

Σταθόπουλος, Μιχάλης: Υπαναχώρηση και αποζημίωση, εν Τιμ. Τόμ. Α. Λιτζερόπουλου- II, 1985, σ.477.

Σταθόπουλος, Μιχάλης: Η θεωρία της Δικαιοσύνης του John Rawls, ΚριτΕ 2002/1,263.

Σταθόπουλος, Μιχάλης: Γεν. Ενοχικό Δίκαιο, 5^η έκδ., 2018 [παραπέμπεται: Σταθόπουλος, ΓενΕνοχΔίκ...].

Thaler, Richard: Παράτυπη συμπεριφορά. Η διαμόρφωση και η ανάδειξη της συμπεριφορικής οικονομικής. (μτφ. Επιμέλεια Κ.Σίμος και Αλ. Μάμαλης), 2018.

Τσακυράκης, Σταύρος: Πατερναλισμός και ατομικά δικαιώματα, εν: Τσαπόγα / Χριστοπούλου (επιμ.), Τα δικαιώματα στην Ελλάδα-1953-2003, 2004, σ. 312.

Χατζής, Αριστείδης: Η οικονομική ανάλυση του δικαίου των συμβάσεων (στο παράδειγμα της ποινικής ρήτρας, ΑΚ 409) Digesta 2003,322.

Χατζής, Αριστείδης: Όλα όσα θέλατε να μάθετε για τα οικονομικά του γάμου και του διαζυγίου, εν: Τιμ. Τομ. Π. Αγαλλοπούλου, 2011, σ. 1523.

Χριστιανός, Βασίλειος : Κοινωνικό δίκαιο προστασίας του καταναλωτή, 1997.

Χριστιανός, Βασίλειος : Η προστασία του καταναλωτή στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα – Μια κοινωνική πολιτική με “παράπλευρες απώλειες”, εν: Κοινωνικό Δίκαιο & Εμπορικό Δίκαιο -16ο Πανελλήνιο Συνέδριο Εμπορικού Δικαίου, 2007, σ.181 [παραπέμπεται: Χριστιανός, Η προστασία του καταναλωτή...]

II. Ξενόγλωσση:

Akerlof, George: The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. Quarterly Journal of Economics 84: 488-500,1970.

Akerlof, George: The Economic Consequences of Cognitive Dissonance, Am.Econ.Rev./72,307, 1982.

Akerlof, George/ Shiller, Robert: Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception, 2015.

Akerlof, George: The Economics of Caste and of the Rat Race and other Woeful Tales. Quarterly Journal of Economics 90,599,1976.

Akerlof, George: Rational Models of Irrational Behavior, Am.Econ.Rev./77,137, 1987.

Akerlof, George: Procrastination and Obedience, Am.Econ.Rev./81,1, 1991.

Arkes, Hal & Blumer, Catherine: The psychology of sunk cost, Organizational Behavior and Human Decision Processes 35(1):124-140, 1985.

Arlen , Comment: The Future of Behavioral Economic Analysis of Law, Vanderbilt Law Review 52,1998.

Arrow, Kenneth: Risk Perception in Psychology and Economics, Economic Inquiry 20(1) 1982.

Arrow, Kenneth: Rationality of Self and Others in an Economic System, J. Bus. 1986/59, 385.

Becker, Gary: The Economics of Discrimination, 1957.

Becker, Gary: Human Capital, 1964.

Becker, Gary: Crime and Punishment: An Economic Approach. Journal of Political Economy, 76:169-217, 1968.

Becker, Gary: A Treatise on the Family, Cambridge MA: Harvard University Press, 2nd ed. 1991.

Becker, Gary: The Economic approach to Human Behavior,1976, ανατ. 1990.

Becker, Gary: The Economic Way of Looking at Behavior, J. Polit. Econ. 110,385/1993.

Becker, Gary: Social Economics, 2000.

Bell, David: Regret in Decision Making Under Uncertainty, Operations Research, 30, 1982 pp.961-81.

Bernoulli, Daniel: Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk, Econometrica 1954

Buchanan, James, M.: The Reason of Rules: Constitutional Political Economy, 1985.

Buchanan, James, M.: An Economic Theory of Clubs, Economica, 1965/32,1.

Buchanan, James, M.: Public Choice : The Origins and Development of a Research Program, Center for study of Public Choice- George Mason University, 2003.

- Calabresi, Guido: The Costs of Accidents: A Legal and Economic Analysis, 1970.
- Calabresi, Guido & Douglas Melamed: Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Cathedral. Harvard Law Review 85: 1029-1128, 1972.
- Cialdini, Robert: Influence: The Psychology of Persuasion, 2007.
- Coase, Ronald : The Nature of the Firm., *Economica* 4: 386-405, 1937.
- Coase, Ronald : The Problem of Social Cost. *Journal of Law & Economics* 3:1-44, 1960.
- Corrigan, Peter: The Sociology of Consumption, London 1997.
- DellaVigna, Stefano: Psychology and Economics: Evidence from the Field, *JEL* 2009/47,315.
- Genesove, David: Adverse Selection in the Wholesale Used Car Market, *The Journal of Political Economy*, Vol. 101, No. 4. 644-665, 1993.
- Glaeser, Edward: Paternalism and Psychology, *University of Chicago Law Review*, Vol.73, pp 133-156.
- Elster, Jon: Ulysses and the Sirens- Studies in Rationality and Irrationality, 1998.
- Emons, Winand: The theory of Warranty Contracts, *J. Econ. Surv.* 1989/3,43.
- Epstein, Richard: Behavioral Economics: Human Errors and Market Conditions, *U.Chi.L.Rev* 2006.
- Evans, Jonathan: Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition, *Annual Review of Psychology* 59 2008:255,78.
- Fama, Eugene: Efficient Capital Markets : A Review of Theory and Empirical Work, *The Journal of Finance*, Vol.25,1970.
- Festinger, Leon: A Theory of Cognitive Dissonance, 1957.
- Hausman, Daniel/ Welch, Brynn: Debate: To Nudge or Not to Nudge, *J. Polit. Philos.* 2010/18.
- Hayek, Friedrich: The Use of Knowledge in Society, *Am. Econ. Rev.* 1945/35, 519.
- Holmes, Oliver Wendell: The Path of the Law, *Harv. L.R.* 1897/10,462.
- Jolls, Christine: Behavioral Law and Economics,: εν Diamond/Vartiainen (επιμ.), *Behavioral Economics and its Applications*, 2007.
- Jolls, Christine/Sunstein, Cass/Thaler Richard: A Behavioral Approach to Law and Economics, *Stan.L. REV.* 1998/50,1471.
- Kalliris, Konstantinos: *Autonomy, Well Being and the Law* (PhD Thesis, University of Oxford), 2011
- Kahneman, Daniel: Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice, Nobel Prize Lecture, 08/12/2002, http://www.nobelprize.org/nobel_prizew/economic-sciences/laureats/2002/Kahneman-lecture.pdf
- Kahneman, Daniel: Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, *Am.Econ.Rev.* 2003/93, 1449.

Kahneman, Daniel: A Perspective of Judgment and Choice – Mapping Bounded Rationality, *Am. Psychol.* 2003/58,697.

Kahneman, Daniel: *Thinking fast and Slow*, 2013.

Kahneman, Daniel/Trevisky, Amos: Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, 1979.

Kahneman, Daniel/Trevisky, Amos: On the Psychology of Prediction, *Psychol. Rev.* 1973/80, 237.

Kahneman, Daniel/Trevisky, Amos: Judgment under uncertainty: Heuristics and Biases, *Science, New Series*, Vol. 27, 1974, pp. 1124-1131.

Karampatzos, Antonis: *Private Law, Nudging and Behavioural Economic Analysis - The Mandated-Choice Model*", εκδ. Routledge (σειρά: *Markets and the Law*), 2020.

Kelman, Mark: Behavioral Economics as Part of a Rhetorical Duet: A Response to Jolls, Sunstein, and Thaler, *Stan. L.Rev.* 1998/50, 1577.

Klein, Gary: *Sources of Power*, 1999.

Knetsh, Jack: The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves, *American Economic Review* 79, 1989 pp.1277-84.

Levitt, Steven/Dubner, Stephen: *Freakonomics- A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*, 2009.

Levitt, Steven: Understanding Why Crime Fell in the 1990s: Four Factors that Explain the Decline and Six that Do Not. *Journal of Economic Perspectives* 18: 163 – 190, 2004.

Locke, William H.: *Representations, Warranties and “As Is” Disclaimers*, 2008.

Mill, John Stuart: *On Liberty and other Essays*, *Oxford World’s Classics*, 1998.

Mitchell, Gregory: Libertarian Paternalism is an Oxymoron, *Nw.U.L.R.* 2005/99, 1245.

Mitchell, Gregory: *Alternative Behavioral Law and Economics*, εν: Zamir/Teichman (εκδ.), *The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law*, 2014.

Nelson, Philip: Information and Consumer Behavior, *J.Polit. Econ.* 1970/78.

Olson, M.: *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, 1971.

Peltzman, Sam: An Evaluation of Consumer Protection Legislation: The 1962 Drug Amendments. *Journal of Political Economy* 81: 1049-1091, 1973.

Peltzman, Sam: The Effects of Automobile Safety Regulation. *Journal of Political Economy* 83: 677-726, 1975.

Plott, Charles & Zeiler, Kathryn: The Willingness to Pay- Willingness to Accept Gap, the “Endowment Effect”, Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations, *American Economic Review* 95, 2005 pp.530-45.

Posner, Richard A.: *Economic Analysis of Law*, 8th εκδ. 2010.

Posner, Richard A.: *The Economics of Justice*, Cambridge, MA, 2nd.ed., 1983.

Posner, Richard A.: Rational Choice, Behavioral Economics, and the Law, Stanford Law Review, Vol.50, σελ. 1552 επ.,1998.

Posner, Richard A.: The Decline of Law as an Autonomous Discipline: 1962-1987, Harvard Law Review, 100:761-780, 1987.

Posner, Richard A.: The Problems of Jurisprudence,1990.

Posner, Richard A.: What Has Pragmatism to Offer Law? S.Cal.L.R. 63,1653,1990.”

Posner, Richard A.: Gary Becker’s Contributions to Law and Economics, Journal of Legal Studies,1993.

Pound, Roscoe: Law in Books and Law in Action. American Law Review 44:12-36, 1910.

Pound, Roscoe: Mechanical Jurisprudence, Columbia Law Review 8: 605-623, 1908.

Rabin, Mathew: Cognitive Dissonance and Social Change, J.Econ. Behav. Organ. 1994/23,178.

Rabin, Mathew: Psychology and Economics, JEL 1996/36,11.

Rabin, Mathew: Risk Aversion and Expected-Utility Theory: A Calibration Theorem, Econometrica 68, 2000 pp. 1281-92

Rawls, John: A Theory of Justice, 5^η αναθ. εκδ. 2003.

Raz, Joseph: The Morality of Freedom, 1986.

Shefrin, Hershe: Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing, 2002.

Simon, Herbert: A behavioral Model of Rational Choice, Quart. J. Econ. 1955/69,99.

Simon, Herbert: Models of Man: Social and Rational, 1957.

Simon, Herbert: A Behavioral Model of Rational Choice, Quart.J.Econ, 1955.

Simon, Herbert: Rational Decision Making in Business Organizations, Am.Econ. Rev. 1979.

Simon, Herbert: Rationality in Psychology and Economics, J. Bus. 1986/59,209.

Simon, Herbert: What is an Explanation of Behavior? Psychological Science 3, 1992: 150-61.

Stanovitch, Keith/ West Richard: Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate, Behavioral and Brain Sciences 23, 2000: 645-65

Sunstein, Cass, R.: Behavioral Law and Economics, 2000.

Sunstein, Cass, R.: Boundedly Rational Borrowing, U.Chi.L.Rev. 2006/73,249.

Sunstein, Cass, R.: Choosing not to Choose, Understanding the value of choice,2015.

Sunstein, Cass, R.: Nudges vs Shoves, Harvard.L.R. Forum 2014/127,210.

Sunstein, Cass, R.: Nudging: A very short guide, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2499658 (02.12.2109)

Sunstein, Cass, R.: Nudging and Choice Architecture: Ethical Considerations, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2551264 (02.12.2019)

Sunstein, Cass, R./ Thaler, Richard: Libertarian Paternalism is not an Oxymoron, U.Chi.L.Rev. 2003/70,159.

Thaler, Richard: Misbehaving- The Making of Behavioral Economics, 2015.

Thaler, Richard: Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency, Econ Lett 1981/8,201.

Thaler, Richard: Mental Accounting and Consumer Choice, Market Sci 1985/4,199.

Thaler, Richard & Sunstein, Cass,R.: Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness, 2008.

Thaler, Richard & Tucker, Will: Smarter Information, Smarter Consumers, Harv. Bus. R. Jan.-Feb. 2013,4.

Thompson, Derek: The Irrational Consumer: Why Economics is Dead Wrong about How We Make Choices : εν The Atlantic της 16.01.2013.

Trevisky, Amos./ Kahneman.Daniel,: Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, Science 1974.

Trevisky, Amos./ Kahneman.Daniel,: Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability, Cogn. Psychol.1973/5,207.

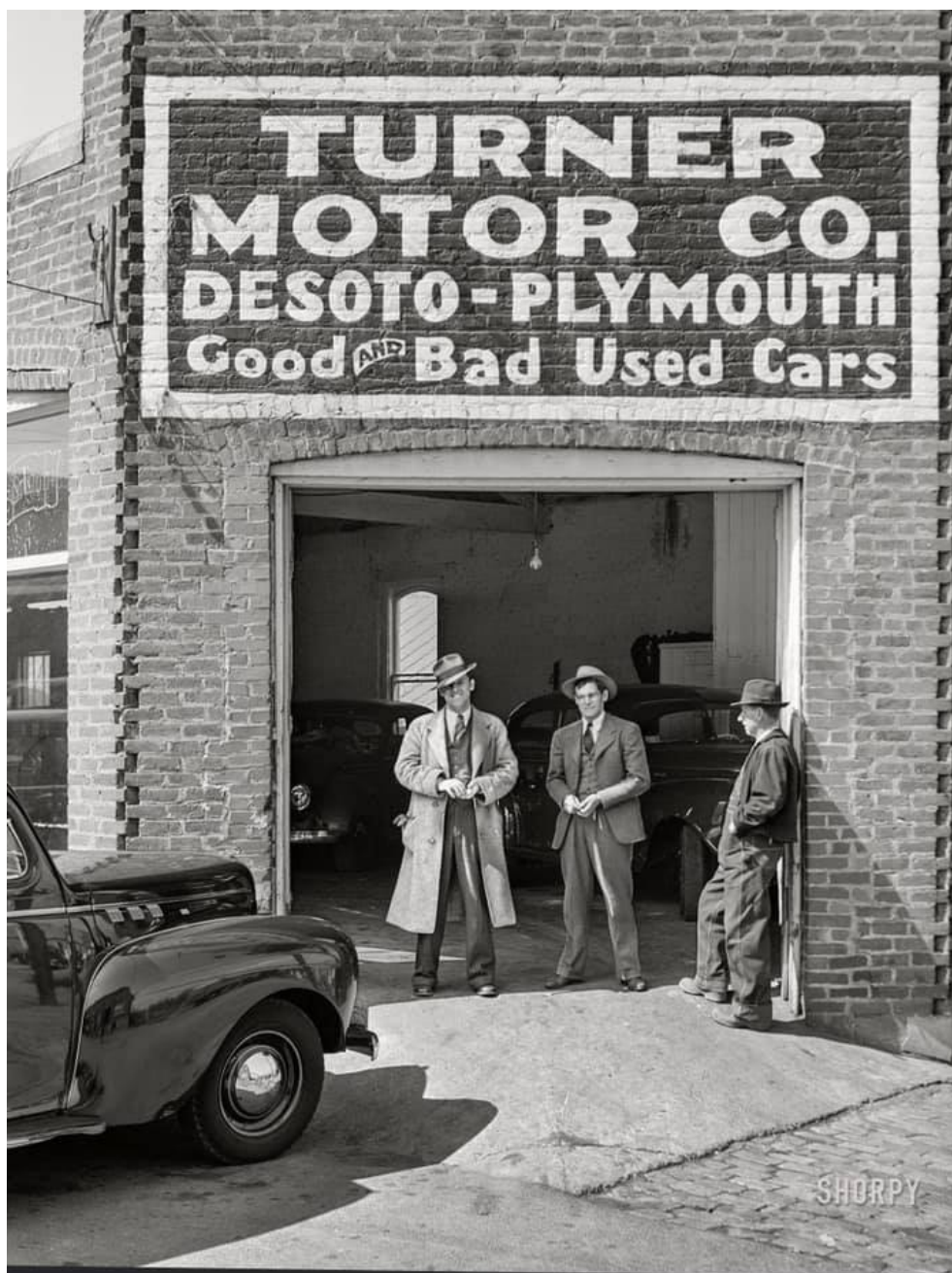
Trevisky, Amos./ Kahneman.Daniel,: The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, Science 1974/185,1124.

Trevisky, Amos./ Kahneman.Daniel,: Loss Aversion in Riskless Choice- A Reference- Dependent Model, Quart.J.Econ. 1991/107, 1039.

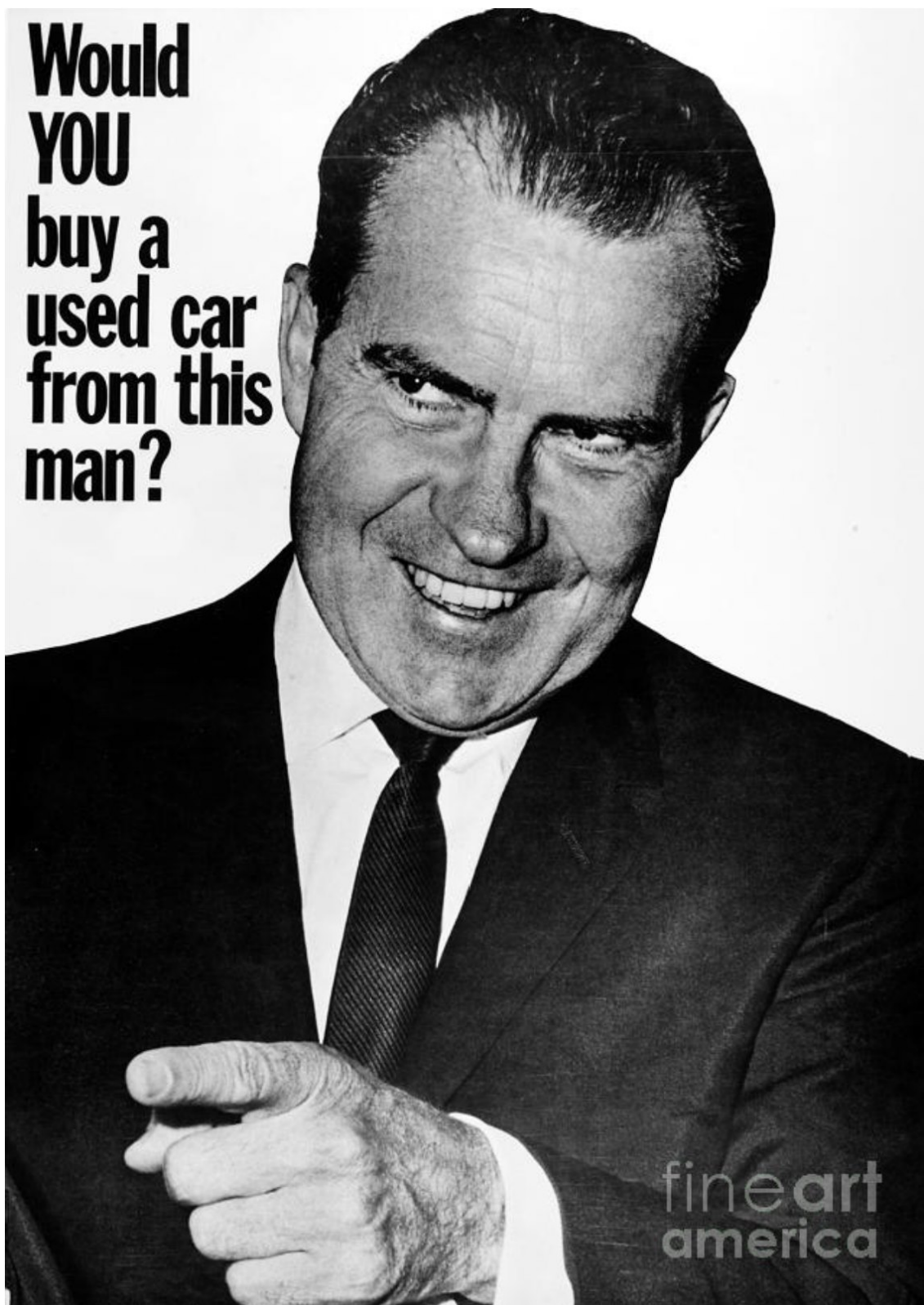
Wagner, Gerard: Mandatory Contract Law: Functions and Principles in Light of the Proposal for a Directive on consumer rights, εν Ogus/van Boom, Juxtaposing Autonomy and Paternalism in Private Law, 2011 [παραπέμπεται : Wagner: Mandatory Contract Law].

ΕΙΚΟΝΕΣ

1. A MARKET FOR LEMONS



2. TRUST



3. NUDGE



4. COGNITIVE BIAS -ANCHORING

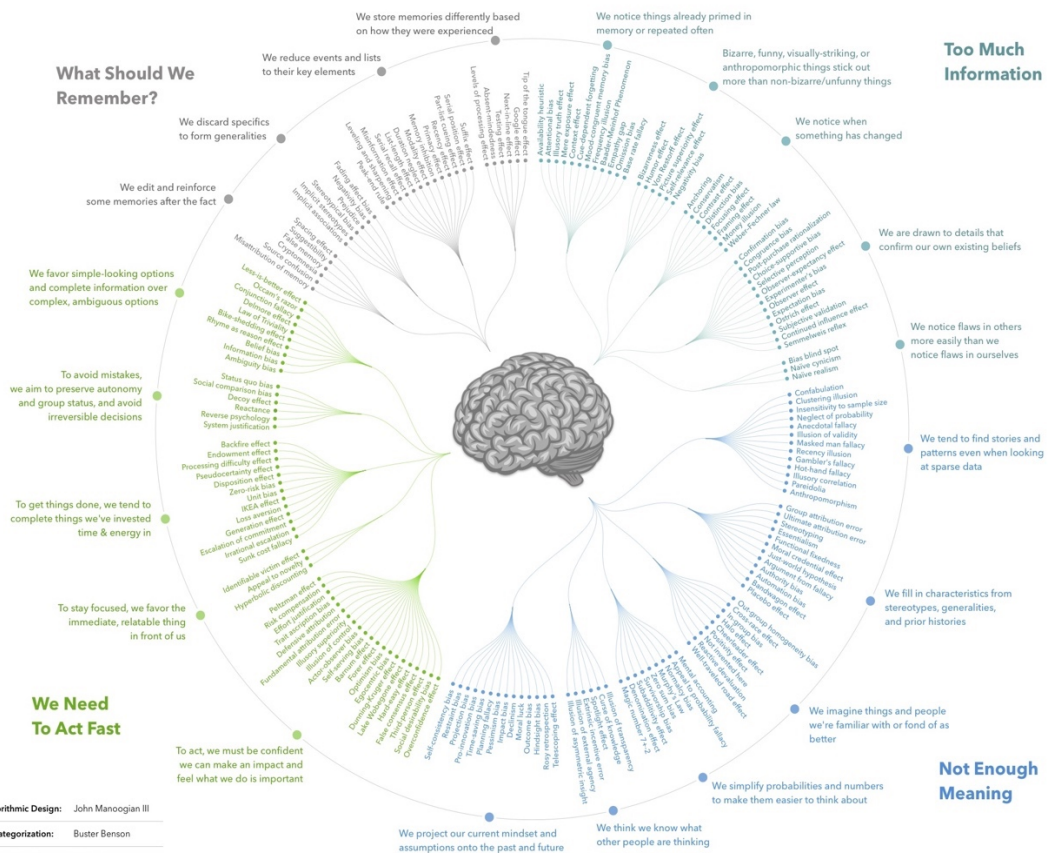


5. INFORMATION OVERLOAD



6. COGNITIVE BIASES -ERRORS INDEX

COGNITIVE BIAS CODEX



Visual & Algorithmic Design: John Manoogian III
 Concept & Categorization: Buster Benson
 List of 188 Cognitive Biases: Wikipedia

designhacks.co

7. Grimshaw v. Ford Motor Company



Ford Pinto