



MICROECONOMIE

Economia costurilor de tranzacție și dezvoltarea economică – de la meto-*logie* la preliminarii empirice

Cosmin MARINESCU

Academia de Studii Economice, București

Abstract

The main objective of the present approach is, first of all, to analyse the "transaction costs" concept and then to prove scientifically the relation transaction costs – institutions. If institutional economics represent the analyse domain within transaction costs have a good record, then the economist must necessarily establish this concept place and functionality. The originality element is represented by the introduction of a certain terminological and factual distinction between *market transaction costs*, whose presence within human society is a natural and inevitable one, and *imposed transaction costs*, whose ground is out of market social order, being the result of constraints involved by any state institutional arrangement.

Keywords: *Institutions, transaction costs economics, economic development theory.*

JEL classification: B25, D23, O12, P26

Introducere

În teoria economică modernă, conceptul de "costuri de tranzacție" ocupă un loc central în analiza economică a instituțiilor. Probabil că niciunul din conceptele "tinere" ale științei economice nu a atras cu atâta vigoare atenția oamenilor de știință. În același timp, probabil că niciunul din conceptele "tinere" ale științei economice nu a fost predispus la atâtea semne de întrebare și controverse câte s-au ridicat în jurul "*costurilor de tranzacție*", în special al "*economiei costurilor de tranzacție*", în general.

În general, oamenii de știință care studiază relația costurile de tranzacție, instituțiile și performanța economică se concentrează pe o anumită legătură funcțională a acestor categorii și realități economice. Linia logică a abordării *mainstream* este aceea potrivit căreia costurile de tranzacție afectează instituțiile, evoluția acestora și, mai departe, performanța economică. De aici ar rezulta că sursa definitorie a oricărei "strategii de dezvoltare" rezidă în găsirea celor mai adecvate mijloace de control și diminuare a costurilor de tranzacție, fapt ce ar valorifica pe deplin potențialul economic.

Contrar abordării *mainstream* din economia costurilor de tranzacție, în acest studiu vom încerca să demonstrăm că linia logică a abordării trebuie să fie una de tipul instituții – costuri de tranzacție – dezvoltare economică. În acest sens, fenomenul “costurilor de tranzacție” nu ar reprezenta nimic altceva decât variabila (mai mult sau mai puțin reziduală) a oricărui aranjament instituțional ce grevează funcționarea activității economice.

În consecință, costurile de tranzacție relevante pentru performanța economică își au propria dimensiune instituțională, instituțiile fiind *cauza* iar costurile de tranzacție *efectul*. De aceea, orice strategie corectă de dezvoltare economică, necontradictorie și sustenabilă prin performanțele sale, va trebui să se concentreze pe cauze, adică în opinia mea pe instituții, situație în care controlul și atenuarea costurilor de tranzacție devin mijloace instituționale, adică rezultatul predictibil al schimbării (spontane și pragmatice) a aranjamentului instituțional.

1. Economia costurilor de tranzacție

Cu privire la spațiul de apartenență științifică a analizei costurilor de tranzacție, majoritatea specialiștilor sunt de acord, după cum arată și Oliver Williamson în binecunoscuta sa lucrare *The Economic Institutions of Capitalism* [1985, p.16], că economia costurilor de tranzacție este parte a *economiei instituționale*, în special a dimensiunii moderne a abordărilor instituționale, în care se înscriu analizele din domeniul drepturilor de proprietate, contractelor și organizațiilor.

Cu privire la semnificația și operaționalitatea categoriei costurilor de tranzacție, economiștii nu au încetat să-și manifeste dezacordul, de la opinia potrivit că-

reia costurile de tranzacție ar reprezenta conceptul esențial, ultimativ, al oricărui raționament economic, până la perspectiva în care costurile de tranzacție nu ar desemna decât o simplă inovație terminologică, prin intermediul căreia s-ar încerca mascarea tuturor neînțeleșurilor la care economiștii încă nu au oferit vreun răspuns¹.

Paternitatea “costurilor de tranzacție” i-a fost atribuită lui Ronald Coase, care în celebrul său articol *The Nature of the Firm* din 1937 și-a construit raționamentul cu privire la existența firmei fără să fi utilizat, explicit, conceptul de “costuri de tranzacție”, ci acela de “cost al utilizării mecanismului prețurilor” [Coase, 1988, p.38]. Totuși, așa cum arată Oliver Williamson [1991, p.8], “se poate spune că afirmațiile lui Coase din 1937 cu privire la costul tranzacțiilor nu au rezistat timpului la fel de bine ca teoria (firmei) în ansamblul său”. Coase nu a definit în *Natura firmei* conținutul empiric al costurilor de tranzacție și nici nu a explicat cum ar putea fi recunoscute. În prezent, în ciuda divergențelor existente în legătură cu teoria costurilor de tranzacție, aceasta reprezintă totuși elementul central al analizelor de eficiență a aranjamentelor instituționale comparative.

Se cuvine a reține, așadar, că funcția definitorie a costurilor de tranzacție rezidă în utilizarea acestora drept indicator de eficiență și, în consecință, drept criteriu pentru măsurile de reformă instituțională. Deslușirea ambiguităților ce planează asupra conceptului de “costuri de tranzacție” va face lumină și asupra șanselor

¹ În *Law and Economics Enciclopedia* [1999], în capitolul dedicat costurilor de tranzacție, Douglas Allen își deschide sinteza nu înainte de a se întreba dacă există în vocabularul economic alte două cuvinte care să fi generat la fel de multă confuzie precum “costurile de tranzacție”...

de operaționalizare, teoretică și empirică, pe care economistul le are asupra costurilor de tranzacție.

Coase își bazează demonstrația asupra naturii firmei pe faptul că organizarea producției prin intermediul pieței (contractarea prin piață) implică unele costuri. Atunci, prin crearea unei organizații, adică prin orientarea responsabilității în domeniul alocării resurselor către un “întreprinzător”, pot fi evitate anumite cheltuieli. Întreprinzătorul este, așadar, cel care îndeplinește funcția de alocare a resurselor cu costuri mai mici decât în alternativa contractării prin piață, atâta vreme cât *costurile de organizare* sunt inferioare *costurilor de tranzacție* aferente tranzacțiilor de piață pe care organizarea ierarhică vine să le înlocuiască.

În concepția lui Coase, problema dimensiunii firmei este explicată în termenii calculului economic. Firma joacă un rol în sistemul economic atâta vreme cât, în interiorul firmei, organizarea tranzacțiilor se realizează la costuri mai mici decât cele implicate de organizarea lor pe piață, prin intermediul mecanismului prețurilor (*costurile de organizare < costurile de tranzacție*). În aceste condiții, spunem că tranzacțiile sunt *internalizate*, integrate în cadrul firmei². Limitarea dimensiunii firmei va apărea atunci când costurile implicate de organizarea unei noi tranzacții în interiorul firmei vor depăși costurile realizării aceleiași tranzacții pe piață

(*costurile de organizare > costurile de tranzacție*).

Această abordare arată că există un *nivel optim al planificării organizaționale*, întrucât firma își va putea continua existența atâta vreme cât se va dovedi o formă de organizare mai ieftină decât mecanismul pieței.

Integrarea costurilor de tranzacție în literatura economică recunoaște existența a două mari abordări, care diferă esențial în sfera aspectelor metodologice, pe de o parte, și la nivelul implicațiilor în planul reformelor instituționale, pe de altă parte. Cele două direcții definitorii care întregesc *economia costurilor de tranzacție* constau în abordarea drepturilor de proprietate și în abordarea neoclasică cu privire la funcționarea pieței.

Abordarea drepturilor de proprietate se întemeiază pe linia logică a conexiunilor dintre drepturile de proprietate (privată), costurile de tranzacție și progresul economic. Odată cu înțelegerea deplină a ideii că ceea ce se schimbă pe piață se referă, în mod fundamental, la drepturile de proprietate ale participanților, economiștii au realizat că mai buna definiție și protejare a drepturilor de proprietate ale participanților sporește potențialul economic al acestora în cadrul schimburilor. Or, în traducere liberă, teorema lui Coase pare a-și deriva fundamentele dintr-un asemenea tip de raționament. Mai buna definiție și protejare a drepturilor de proprietate ar echivala, în mod necesar – arată exponenții literaturii economice a drepturilor de proprietate, cu reducerea costurilor de tranzacție și, pe această bază, cu sporirea câștigurilor din comerț.

Semnificativ este faptul că, în abordarea drepturilor de proprietate, costurile de tranzacție sunt definite drept costuri ale definirii și menținerii drepturilor de proprietate, așa cum arată Allen [1991]. Definirea costurilor de tranzacție este core-

² Coase arată că “firma” constă dintr-un “sistem de relații ce iau naștere atunci când organizarea resurselor depinde de un întreprinzător. [...] O firmă devine mai mare pe măsură ce tot mai multe tranzacții (care ar putea fi tranzacții de schimb, coordonate prin mecanismul prețurilor) ajung să fie organizate de un întreprinzător și își reduce dimensiunile atunci când întreprinzătorul respectiv renunță să organizeze astfel de tranzacții” [Williamson, 1991, p.30].

lată cu multitudinea de activități menite să asigure o mai bună protejare a drepturilor de proprietate. Aici este vorba însă, mai degrabă, despre acele eforturi (monetare și non-monetare) destinate să asigure caracterul exclusiv propriu oricăror drepturi de proprietate. Această abordare se regăsește în studiile mai multor economiști influenți, cum ar fi Cheung [1969, p.16], McManus [1975, p.336], Jensen și Meckling [1976, p.308], Barzel [1987, p.8], Goldberg [1989, p.22] și Alchian și Woodward [1988, p.66]. Paradoxal însă, definirea costurilor de tranzacție din perspectiva drepturilor de proprietate nu este condiționată de manifestarea vreunei tranzacții. Costurile de “tranzacție” sunt presupuse a exista prin însăși faptul că există drepturi de proprietate, indiferent dacă acestea sunt sau nu implicate “tranzacționate”.

În *abordarea neoclasică*, natura costurilor de tranzacție este localizată la nivelul elementar al schimburilor pe care oamenii le întreprind pe piață. Interacțiunea socială consfințită în acte de comerț, în acorduri de schimb și contracte nu are loc spontan, fără niciun fel de eforturi și consum de resurse. Kenneth Arrow [1974, p.48] a definit costurile de tranzacție drept “costurile funcționării sistemului economic”, acestea semnificând în sistemul economic echivalentul forțelor fricționale din fizică.

Se cuvine însă a remarca diferențele semnificative între derularea vieții sociale, subordonată inevitabil incertitudinii acțiunii umane, și mișcarea ordonată a moleculelor din laboratoarele fizicii. Cu toate acestea, economiștii au continuat să vadă în funcționarea pieței un mecanism demn de “perfecționat”, în pas cu regularitatea perfectă, pe deplin predictibilă, din lumea fenomenelor fizicii și chimiei.

Aranjamentele instituționale, precum ordinea proprietății private, piața, legea și

alte instituții sociale, guvernământul, nu pot funcționa fără anumite costuri. Aceste costuri nu sunt în mod necesar măsurabile, însă identificarea naturii lor contribuie la *înțelegerea modului de organizare a activității economice* și, deci, la explicarea adecvată a performanțelor acesteia.

Se cuvine a remarca faptul că deținerea proprietății în mod pasiv, fără ca titularii să-și utilizeze drepturile de proprietate în tranzacții, antrenează *costuri de excludere*. Utilizarea activă a drepturilor de proprietate, prin tranzacționarea acestora pe piață sau prin combinarea lor cu drepturile de proprietate ale altora, în cadrul unei organizații, antrenează *costuri de coordonare*³.

Când are loc combinarea drepturilor de proprietate cu cele ale altor proprietari, în cadrul unei organizații cum ar fi firma, apar *costuri de organizare*. Acestea includ costurile cu crearea structurii organizaționale, cu planificarea ierarhică, cu negocierea și monitorizarea îndeplinirii sarcinilor în organizație.

Când utilizarea drepturilor de proprietate are loc pe piață, în cadrul căreia indivizi sau organizații independente desfășoară schimburi (voluntare, contractuale), putem vorbi de *costuri de tranzacție* sau *costurile utilizării sistemului de prețuri*.

³ O parte importantă a resurselor antrenate în funcționarea unei firme este reprezentată de costurile de control și coordonare în cazul (a) angajaților firmei și (b) partenerilor cu care firma interacționează pe piață. De asemenea, o parte considerabilă a costurilor totale ale afacerii este determinată de planificarea și administrarea organizării interne, de activitățile de negociere și contractare, de îndeplinirea și respectarea cerințelor legale etc. La nivelul întregii economii, numeroase resurse sunt alocate pentru asemenea activități care nu privesc producția propriu-zisă. Aceste resurse sunt însă destinate să susțină activitatea productivă și înlesnesc cooperarea socială și coordonarea în cadrul procesului pieței.

Acestea apar în cazul unui transfer de proprietate în care persoanele în cauză încearcă să-și impună drepturile exclusive. Este vorba, în principal, de costurile cu activitatea de informare, cu negocierea, întocmirea, monitorizarea și aplicarea termenilor contractuali.

Exercitarea puterii politice în societatea contemporană se concretizează în numeroase acte legislative, reglementări administrative și decizii de politică economică, iar conformarea la acestea de către agenții economici privați impune acestora costuri suplimentare; de exemplu, este vorba de timpul și eforturile alocate respectării legislației fiscale, întocmirii documentației oficiale de natură contabilă și financiară etc. Aceste costuri amplifică, adesea prohibitiv – din cauza presiunii birocratice și de reglementare – costurile de tranzacție, de organizare și de excludere. Acesta este contextul care face posibilă introducerea conceptului de *costuri de tranzacție impuse*, așa cum voi arăta în secțiunile următoare.

Economia costurilor de tranzacție pornește, așadar, de la recunoașterea unității primare de analiză în economie, și anume acțiunea umană materializată în tranzacții. Tranzacția nu se referă, în mod esențial, la schimbul propriu-zis de bunuri și servicii, ci la schimbul de drepturi de proprietate convenite asupra acestor bunuri și servicii⁴. Părțile sunt implicate într-un conflict de interese deoarece resursele disponibile sunt întotdeauna limitate. Totuși, părțile sunt legate prin aprecierea că înstrăinarea, respectiv dobândirea drepturilor, le va aduce un câștig mutual.

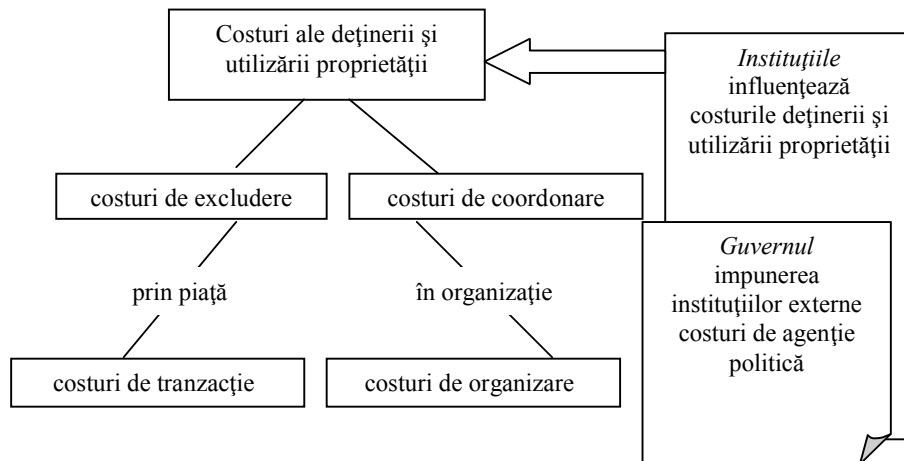
⁴ “Tranzacția, o unitate de transfer legal de control, este astfel organizată încât se realizează ordine într-o relație în care un conflict potențial amenință să zădărnicească oportunitățile de realizare a unor câștiguri mutuale” [Williamson, 1979].

În teoria economică neoclasică, piața este vizualizată ca mecanism de schimb perfect, care alocă resursele lin, fără fricțiuni sau alte costuri decât cele cerute de transformarea factorilor de producție în bunuri. Ronald Coase, însă, precum și întreaga Școală de la Chicago au desăvârșit “costurile de tranzacție” drept criteriul esențial al analizelor din noul domeniu emergent “*Law and Economics*”. De aici și ubicuitatea costurilor de tranzacție în economia instituțională⁵. De altfel, o astfel de evoluție era pe deplin anticipată de clasicul instituționalist John Commons, atunci când acesta scria: “...judecata (tribunalului) înseamnă o tranzacție... Tranzacția semnifică una sau mai multe voințe de a ceda, confisca, convinge, constrânge, comanda, asculta, concura, governa, mecanisme și reguli de comportament în lumea rarității” [citată în Swedberg, 1991].

Se cuvine însă a clarifica faptul că ceea ce se petrece într-un tribunal este o dispută *cu privire la* diferite tranzacții. Și, în corolar, tranzacțiile în jurul cărora se construiește conceptul de “costuri de tranzacție” trebuie privite drept fenomene de piață, adică schimburi voluntare, care nu presupun constrângere sau coerciție decât în situația nerespectării obligațiilor contractuale.

Costurile de tranzacție sunt concepute, astfel, drept *costuri ale interacțiunii agenților economici*, și anume costuri ocazionate de transmiterea contractuală a drepturilor de proprietate de la un agent economic la altul. Cum în cazul oricăror interacțiuni sociale există incertitudine și premise ale unui comportament oportunist din partea agenților economici, ar

⁵ Prin publicarea în 1960, în *Journal of Law and Economics*, a mult prea influentului studiu “The Problem of Social Costs”, Coase a extins cu această ocazie implicațiile costurilor de tranzacție în sfera legală, a alocării juridice a drepturilor de proprietate.



Sursa: Marinescu [2004, p.71].

Figura 1: Costuri ale deținerii și utilizării proprietății

rezulta așadar că existența costurilor de tranzacție este inevitabilă, de unde și necesitatea diminuării acestora, în vederea sporirii potențialului de performanță economică.

În general, în categoria costurilor de tranzacție economiștii includ eforturile de informare, costurile de negociere și redactare a contractelor, costurile de protecție a drepturilor (de excluziune) și de impunere a regulilor și înțelegerilor convenite în diferite aranjamente contractuale. De exemplu, pentru laureatul Premiului Nobel din 1993, Douglass North, caracterul costisitor al informației reprezintă cheia costurilor de tranzacție, care ar consta așadar în “costul măsurării atributelor valorice a ceea ce se schimbă și costurile de protejare a drepturilor și de impunere a înțelegerilor contractuale” [North, 1990, p.27]. Însă problema “măsurării atributelor valorice a ceea ce se schimbă” dezvăluie perspectiva obiectivă în care North își construiește teoria⁶.

⁶ Însă, așa cum am arătat în cartea *Instituții și*

În legătură cu această problemă intervine dificultatea esențială a operaționalizării costurilor de tranzacție în plan empiric, prin măsurarea lor. Căci, cum ar putea exprima și măsura economistul ceea ce nici măcar persoanele implicate în tranzacții nu o pot face pe o bază obiectivă?

La acest nivel al analizei, semnificative sunt analizele contrafactice pe care economiștii dar mai ales cercetătorii din domeniul juridic le întreprind. Aceste perspective contrafactice sunt menite să evidențieze implicațiile costurilor de tranzacție asupra performanțelor economice. Din nefericire, majoritatea cercetătorilor adoptă drept criteriu de referință, în mod nefast, alternativa “costurilor de tranzacție zero” – ipoteză binecunoscută pentru implicațiile juridice ale abordării coaseane asupra drepturilor de proprietate.

prosperitate. De la etică la eficiență [Marinescu, 2003], paradigma subiectivismului, care fundamentează întreaga teorie modernă a valorii, exclude orice posibilitate de evaluare obiectivă (externă) a costurilor implicate de acțiunea umană.

2. Instituțiile, acțiunea umană și costurile de tranzacție

În abordarea economică a instituțiilor a laureatului Nobel din 1993, Douglass North, *teoria instituțiilor* “este construită dintr-o teorie a comportamentului uman combinată cu o teorie a costurilor de tranzacție” [North, 1990, p.27]. Prin integrarea acestor teorii se poate înțelege de ce există instituții și ce rol joacă acestea în dezvoltarea societății. Autorul menționează, apoi, perspectiva potrivit căreia dacă se face combinația și cu *teoria producției*, atunci se poate analiza rolul instituțiilor asupra performanțelor economice.

Fără a subaprecia funcția economică generală a instituțiilor sociale, anume aceea de reducere a incertitudinilor interacțiunii umane, voi încerca să subliniez, în continuare, *irrelevanța criteriului costurilor de tranzacție*, utilizate ca *surse obiective de evaluare a eficienței structurilor instituționale*. De asemenea, voi evidenția implicațiile abordării utilitariste a instituțiilor asupra științei economice și asupra dezbaterii politicilor publice.

Teoria economică ne arată că orice acțiune umană comportă un cost, de vreme ce acțiunea umană înseamnă alegere și, deci, sacrificii, renunțări. Prin urmare, și acțiunile de încheiere a unor tranzacții au un cost. În plan conceptual, fenomenul costurilor de tranzacție poate fi relativ ușor de acceptat. Dificultatea majoră apare, însă, în legătură cu operaționalizarea unor asemenea costuri în plan empiric. Astfel, se poate spune că, din punct de vedere instrumental, costurile de tranzacție înseamnă mai degrabă o modalitate de formulare a argumentelor, decât un indicator cognoscibil de eficiență, de natură empirică. Perspectiva critică pe care o propun în acest studiu vizează tocmai fundamentarea costurilor de tranzacție drept indicator de apreciere a superiorității instituțiilor și

aranjamentelor instituționale.

Adevăratele fundamente ale științei economice sunt reflectate prin învățămintele teoriei costului de oportunitate. Aceasta nu prescrie însă, în economie, o formă specifică de cost, ci un mod economic de gândire prin intermediul căruia sunt explicate acțiunile indivizilor în societate. În esență, argumentul central constă în ideea simplă că *fenomenul de cost* este inevitabil derivat din manifestarea *acțiunii umane*, care înseamnă *alegere*. Astfel, costul este apreciat prin valoarea satisfacției la care se renunță în procesul alegerii (“valoarea celei mai bune alternative sacrificate” – după cum spun manualele de economie).

De asemenea, tot știința economică ne învață că evaluările care stau la baza alegerilor indivizilor sunt categorii economice *ex-ante* și, în mod necesar, subiective. Ele constau în însemnătatea, utilitatea, valoarea pe care fiecare persoană le atribuie bunurilor sau evenimentelor luate în considerare. În prezent, în ciuda multor inconsecvențe de tip *mainstream*, teoria valorii subiective este piatra de rezistență a științei economice, așa cum au demonstrat economiștii Școlii Austriece de peste un secol. De exemplu, într-una dintre cele mai citate lucrări dedicate fenomenului economic al costului, laureatul Premiului Nobel James Buchanan insistă și el asupra faptului că *totalitatea costurilor ce influențează deciziile noastre sunt întotdeauna evaluări subiective în raport de consecințele potențiale* [Buchanan, 1969; Buchanan și Thirlby, 1973]. Sursa acestei concluzii își are obârșia în gândirea economică a “austrieților” Mises și Hayek, a căror influență asupra cercetărilor de la L.S.E. (*London School of Economics*) a fost una semnificativă⁷.

⁷ Rothbard arăta (Mises pe înțelesul tuturor) că “Deși netraduse până la destul de târziu după al

Analiza costului, inclusiv a costurilor de tranzacție, trebuie să înceapă, în mod necesar, cu evidențierea distincției dintre costul *obiectiv* măsurabil (costul contabil) și costul ca element *subiectiv* esențial al procesului de decizie (costul economic). În teoria neoclasică, costul capătă o dimensiune materială, nefiind interpretat prin intermediul distincției *ex ante* – *ex post*. Teoria formală a acțiunii umane se bazează pe recunoașterea faptului că fenomenul costului (imposibil de dissociat de fenomenul alegerii) are o dimensiune subiectivă în planul utilității⁸. Această perspectivă creează dificultăți insurmontabile de operaționalizare a costurilor de tranzacție și de apreciere a implicațiilor manifestării acestora.

Murray Rothbard [1997, 269] pune punctul pe “i” atunci când scrie că: “Dacă admitem că, asemenea utilităților, costurile sunt subiective, non-sumative și imposibil de comparat, rezultă cu necesitate că orice concept de costuri sociale – și includem aici costurile de tranzacție – își pierde sensul. *Terțio*, costurile individu-

doilea război mondial, ideile metodologice ale lui Mises au pătruns în lumea anglofonă în forma diluată pe care le-a dat-o fostul student și adeptul de atunci al doctrinei sale, tânărul economist britanic Lionel Robbins. Studiul acestuia, *Essay on the Nature and Significance of Economic Science* [1932], în care autorul își exprimă, recunoștința deosebită” față de Mises, a trecut multă vreme, în Anglia și Statele Unite, drept lucrarea de referință în chestiuni de metodologie economică” [Rothbard, 1997]

⁸ Buchanan arată că din această perspectivă decurg următoarele implicații specifice: (1) costul are relevanță exclusiv pentru cel care face alegeri; (2) costul este subiectiv, el există în mintea celui care acționează și nicăieri în altă parte; (3) costul este bazat pe anticipări, este în mod necesar o evaluare *ex-ante*; (4) costul nu poate fi măsurat de altcineva decât cel care efectuează alegeri [Buchanan, 1969, p.43].

ale nu sunt obiective, nu pot fi percepute de către nici un observator extern. Explicația constă în caracterul subiectiv și efemer al costului suportat de un individ; el există doar *ex-ante*, cu alte cuvinte, doar în momentul anterior luării deciziei. Costul oricărei alegeri a individului reprezintă propria estimare subiectivă a valorii (ierarhizate) atribuite celei mai apreciate alternative la care renunță prin alegerea făcută”.

În ciuda acestor argumente împotriva posibilității de operaționalizare a costurilor de tranzacție, abordările de economie instituțională, în majoritatea lor, așează costurile de tranzacție la baza analizelor de eficiență a instituțiilor [vezi Hodgson, 1988; Eggertsson, 1990; North, 1990; Kasper și Streit, 1998]. De exemplu, ineficiența este explicată prin costurile de tranzacție înalte, asimilate unui presupus eșec al participanților la un schimb potențial în obținerea informației asupra termenilor schimbului, în comunicarea propriei oferte sau în negocierea schimbului de drepturi de proprietate. Secretul obținerii eficienței ar consta, așadar, în scăderea costurilor de tranzacție – ideea călăuzitoare avansată de Ronald Coase: “Argumentul a evoluat de la acest punct la presupunerea... că nu există costuri implicate în derularea tranzacțiilor de piață. Aceasta este, bineînțeles, o ipoteză profund lipsită de realism. În vederea realizării unei tranzacții este necesară cunoașterea potențialilor parteneri, informarea cu privire la cei care doresc să negocieze și la termenii negocierii, redactarea contractului, verificarea respectării termenilor contractului s.a.m.d. Aceste operațiuni sunt adesea foarte costisitoare, suficient de costisitoare încât să facă irealizabile multe tranzacții care s-ar fi desfășurat într-o lume în care sistemul prețurilor ar fi funcționat fără costuri” [Coase, 1990, p.114].

Implicația logică ar fi aceea că, dacă potențialii participanți la schimb pot fi perfect informați și pe deplin capabili să comunice unul cu celălalt, atunci nu vor exista schimburi neconsumate, deci nici pierderi în valoarea drepturilor de proprietate supuse schimbului. Însă această perspectivă comportă dificultăți insurmontabile. Trebuie subliniat faptul că, pentru observatorul extern, *simpla existență a unor schimburi neefectuate nu dezvăluie, în mod necesar, existența unui deficit de informație sau comunicare*, sau a ineficienței instituționale. Problema fundamentală constă în însăși dificultatea evidențierii prezenței costurilor de tranzacție în cadrul schimbului și, mai ales, în incapacitatea măsurării presupuselor dificultăți ale tranzacțiilor⁹. Pe de altă parte, trebuie luate în considerare implicațiile activității

⁹ În ciuda faptului că teoria costului și a alegerii are fundamente eminamente subiective, literatura economică menționează, totuși, încercările empirice ale lui North de a măsura amploarea costurilor de tranzacție. Potrivit unui studiu realizat împreună cu Wallis [1986], în economia Statelor Unite, mai mult de 45% din venitul național reprezintă resurse alocate tranzacțiilor [North, 1990, p.28]. Pe baza acestei analize, autorii indică amplificarea substanțială a costurilor de tranzacție și a sectorului serviciilor destinate tranzacțiilor în perioada analizată (1870 – 1970). În acest context, doresc să ofer o abordare alternativă: costurile de tranzacție nu constituie exclusiv reflectarea unor bariere ale schimbului. Ele reflectă, de asemenea și probabil într-un sens mai important, existența a numeroase oportunități de profit (de schimb). Astfel, amplificarea costurilor de tranzacție (de coordonare) reprezintă însăși rezultatul instituțiilor și aranjamentelor instituționale concretizate în intensificarea diviziunii muncii și a procesului de schimb. În acest sens, *creșterea dimensiunii relative a sectorului serviciilor destinate tranzacțiilor reprezintă tocmai mecanismul de atenuare a costurilor de tranzacție și de facilitare a valorificării cât mai multor oportunități de schimb*.

antreprenoriale asupra schimbării instituționale. Să presupunem că aranjamentul instituțional actual nu difuzează, în cadrul procesului de piață, “cunoașterea relevantă” din abordarea hayekiană. Astfel, constrângerile instituționale inițiale sunt apreciate a fi “ineficiente”. În aceste condiții, acțiunile antreprenoriale ale participanților la procesul de piață vor genera, pe tiparul “*human action, but not human designed*”, restructurarea aranjamentului inițial.

Fie următorul exemplu: există două sate, Ronald și Coase, care nu comunică unul cu celălalt. În primul sat, doi fazani se schimbă pe un castor. În celălalt sat, doi castori se schimbă pe un fazan. În condiții de izolare, rezultatele alocative pot fi considerate eficiente deoarece comerțul este liber în fiecare sat. Însă, izolarea nu permite generarea câștigurilor maxime, aferente adâncirii diviziunii muncii și extinderii comerțului, efecte aferente integrării piețelor celor două sate. În asemenea condiții, activitatea antreprenorială va căuta să valorifice oportunitățile latente ale acestui aranjament ineficient, ceea ce va stimula, mai devreme sau mai târziu, integrarea procesului de schimb.

Anticiparea unor discrepanțe între prețurilor produselor nediferențiate, precum în exemplul de mai sus, indică existența unor oportunități de profit (încorporate în structura prețurilor). Aceste oportunități pun în mișcare activitatea antreprenorială, care va aduce cu sine corectarea ineficiențelor izolaționismului. Anticiparea oportunităților de profit stimulează activitatea antreprenorială care promovează, astfel, îmbunătățirea eficienței alocative. În consecință, se produce restructurarea constrângerilor și stimulentele instituționale și îmbunătățirea mediului informațional și de comunicare.

În condiții de libertate, activitatea antreprenorială nu reprezintă doar o ma-

nifestare la instituțiile existente, ci și creează noi constrângeri instituționale și deblochează inerția organizațională¹⁰. În aceste condiții, antreprenoriatul poate fi considerat sursă fundamentală a schimbării instituționale, nu doar un catalizator al acesteia, așa cum apare la North¹¹. Pe piața liberă, oportunitățile de profit întrețin alerta antreprenorială, după cum arată Israel Kirzner: “dacă cel mai mare talent antreprenorial este insuficient pentru a înlătura toate *misalocările*, chiar cu inducerea motivului profitului, atunci *misalocările* rămase sunt pur și simplu nedetectabile” [Kirzner, 1963, p.304] (termenul de *misallocation* este utilizat de Kirzner cu referire la o situație de ineficiență alocativă, de presupusă necoordonare a planurilor individuale).

Potrivit exemplului de mai sus, este exagerat și eronat, în același timp, a sugera că aranjamentul instituțional inițial (izolarea piețelor celor două sate) previne alocarea eficientă, datorită “barierei” costurilor de tranzacție. Schimbul voluntar se definește prin includerea eforturilor antreprenoriale de captare a tuturor câștigurilor potențiale din schimb. Aceasta atrage *recunoașterea existenței posibili-*

tăților de restructurare permanentă a constrângerilor informaționale și de comunicare. Însă, dacă actualele constrângeri instituționale sunt impuse artificial, prin intervenție guvernamentală, atunci activitatea antreprenorială care poate genera restructurarea barierelor schimbului va fi destimulată sau chiar împiedicată. Asemenea constrângeri artificiale nu permit manifestarea oricărui acord voluntar privind drepturile legitime de proprietate care pot fi supuse schimbului. În aceste condiții, cum bine arată și Buchanan, cadrul alocativ poate fi etichetat ca “ineficient” [Buchanan, 1985, p.98].

În acest sens, în finalul studiului, voi propune o abordare originală referitoare la implicațiile fenomenului costurilor de tranzacție asupra dezvoltării economice. Este vorba, în mod fundamental, de introducerea unei distincții terminologice și factuale între *costurile de tranzacție de piață*, a căror existență în sfera acțiunii umane este naturală și inevitabilă, și *costurile de tranzacție impuse*, a căror sursă este externă ordinii sociale a pieței, fiind rezultatul manifestării componentei coercitive a oricărui aranjament instituțional formal. Costurile de tranzacție impuse ar desemna, în această viziune, totalitatea eforturilor întreprinzătorilor și participanților, în general, la activitatea economică în vederea conformării acțiunilor acestora la cadrul instituțional formal pe care sistemul politic de guvernământ îl instituie în societate.

Voi argumenta de ce exclusiv această categorie a costurilor de tranzacție impuse merită să ocupe atenția economiștilor și, cu această ocazie, voi contribui la fundamentarea unui model empiric de analiză a implicațiilor costurilor de tranzacție asupra performanței economice.

De aceea, voi lăsa problema “măsurării” costurilor de tranzacție pentru ultima parte a întregii analize, de vreme ce me-

¹⁰ A se vedea cazul reformelor instituționale și economice profunde desfășurate în China, a căror substanță decurge din manifestarea tot mai puternică a activității antreprenoriale (în condițiile proprietății private), devenită factor de presiune economică și politică în direcția relaxării regulilor formale care subminează inițiativa individuală și relațiile interpersonale.

¹¹ Simpla raportare (adaptativă) a acțiunii antreprenoriale la constrângerile mediului instituțional face ca aspectele creative ale întreprinzătorului (a activității anticipative a acestuia) să fie astfel complet ignorate. Aceasta atrage necesitatea abordării instituționale într-o perspectivă antreprenorială, așa cum am arătat în cartea *Instituții și prosperitate. De la etică la eficiență* [Marinescu, 2003, cap.6].

metodologia “măsurării” depinde, în mod necesar, de clasificarea “costurilor de tranzacție” și de înțelegerea a ceea ce poate fi “măsurat” în legătură cu acestea.

În esență, distincția terminologică și factuală din paragraful anterior, dintre *costurile de tranzacție de piață* și *costurile de tranzacție impuse*, are menirea de a demonstra, odată în plus, că oricare ar fi relevanța costurilor de tranzacție pentru performanța economică, acestea se construiește în prelungirea ideii că instituțiile sunt cauza iar costurile de tranzacție *efectul*.

3. Relevanța costurilor de tranzacție în economia instituțională

Dacă întreaga abordare *mainstream* a la Ronald Coase este interpretată din perspectiva individualismului metodologic, atunci nu există nici un mijloc prin care un observator extern să poată determina caracterul identic al relațiilor de schimb în percepția tuturor părților. Dacă se observă că persoana *A* refuză o ofertă de $X \$$ pentru bunul *T*, atunci putem presupune că persoana *A* atribuie bunului *T* o valoare mai mare decât valoarea atribuită celor $X \$$. Într-un anumit cadru instituțional în care *A* și *B* sunt părțile izolate ale unui schimb potențial, absența consumării schimbului respectiv demonstrează că bunul *T* rămâne în cea mai valoroasă utilizare. Astfel, într-un cadru instituțional dat, eficiența alocării resurselor este asigurată atâta vreme cât părțile sunt libere să participe sau să refuze schimbul.

În alte condiții decât piața liberă, raționamentul costurilor de tranzacție – apreciate drept obstacole în calea schimbului – ar putea dobândi o anumită semnificație, intuitivă. Orice politică guvernamentală se caracterizează prin exercitarea constrângerii asupra unor categorii de

persoane. Orice politică a statului înseamnă, pe de o parte, *instituirea obligativității unor schimburi care nu s-ar fi desfășurat voluntar în absența intervenției statului* și, pe de altă parte, *împiedicarea (scoaterea în afara legii) a unor schimburi care s-ar fi desfășurat voluntar în absența intervenției respective*. Acestea sunt evenimentele care aduc atingere cooperării sociale, prin faptul că reduc volumul schimburilor voluntare.

Ce se întâmplă, de exemplu, atunci când sistemul legal prescrie drepturi de proprietate asupra pământului dar nu și pe cel de tranzacționare a acestora? În acest caz, economistul coasean va fi tentat să pună ineficiența rezultată pe seama costurilor de tranzacție, care tind să devină maximale. De fapt, ineficiența este rezultatul alterării drepturilor de proprietate de către sistemul legal, fapt ce împiedică piața să “lucreze” în direcția creării prosperității. De aceea, a explica perpetuarea sărăciei pentru o mare parte a populației prin costurile de tranzacție înalte este o grosolană iluzie optică. Aceea de a nu vedea deficiențele sistemelor legale și juridice în protejarea proprietății private, alterarea stimulentei productive prin nenumărate imixtiuni ale guvernului cu piața, distribuirea de privilegii pe canalul *rent-seeking* al “jocului” democratic, adică tiparele unui aranjament instituțional potrivit dezvoltării economice.

Procesul de piață nu poate avea loc într-un vid instituțional. Orice alocare a resurselor clasificată ca fiind “eficientă” depinde, în mod necesar, de structura regulilor și drepturilor în cadrul cărora sunt adoptate deciziile de evaluare-utilizare a resurselor. Bineînțeles, resursele vor fi alocate diferit în diferite aranjamente instituționale. Însă, a spune acest lucru nu înseamnă nimic mai mult decât a spune că indivizii se vor comporta diferit sub diferite structuri de constrângeri și stimu-

lente. În consecință, structura drepturilor de proprietate, cadrul instituțional, în general, nu pot dobândi caracter neutru.

Pentru economiștii de la Chicago, “eficiența” este criteriul soluțiilor instituționale. În acest fel, a fost substituită, subtil, legitimitatea (etica) dreptului de proprietate prin criteriul venit-cost. Dintr-o asemenea abordare utilitaristă izvorăște utilizarea nefastă a legii ca instrument de maximizare a “bogăției sociale”: este ceea ce susține de altfel judecătorul Richard Posner în lucrările sale [Posner, 1983].

Corolarul lui Posner este acela că, în condițiile unor costuri de tranzacție însemnate (oare cine stabilește cât de mult sau de puțin însemnate sunt acestea?), eficiența va rezulta atunci când curtea de judecată acordă drepturile celui care le evaluează în cel mai înalt grad¹². În termenii lui Coase, “evident că este dorit ca drepturile să fie distribuite celor care le pot folosi în modul cel mai eficient, iar pentru a realiza și menține o astfel de distribuție, costul transferării acestor drepturi trebuie să fie cât mai mic, iar legea să faciliteze realizarea lor” [Coase, 1991, p.253].

În această abordare, Coase și Demsetz pledează pentru *alocarea drepturilor de proprietate în orice structură ce minimizează costurile de tranzacție sociale*. Cu alte cuvinte, dacă prin agregarea costurilor și veniturilor individuale se obține un “venit social” net, atunci politica ce dă naștere unui asemenea rezultat e dezirabilă, și aceasta indiferent de gradul de co-

erciție implicat; este ilustrarea faptului nefericit că, pentru Coase, “problema economică în toate cazurile de efecte dăunătoare [efecte externe negative] este maximizarea valorii producției” [Coase, 1990, p.15]. Această perspectivă indică limpede tentația scientiștilor actuală de a subordona etica drepturilor de proprietate în favoarea considerațiilor (arbitrare) asupra eficienței acestora.

Caracterul subiectiv și personal al eficienței, precum și *imposibilitatea comparațiilor interpersonale de bunăstare* demonstrează de ce eficiența nu poate reprezenta deloc un *criteriu*, mai ales în ceea ce privește evaluarea legii, a drepturilor de proprietate sau a politicilor statului. Altceva trebuie să fie atunci, în științele sociale, punctul stabil de referință¹³. Cu toate acestea, deși economiștii aderă în general la ideea că utilitățile indivizilor nu pot fi măsurate și, deci, comparate, ei nu se sfiesc să adune și să scadă în continuare “beneficii sociale” și “costuri sociale”. Dovadă stau, în acest sens, analizele de evaluare – “științifică” – a câștigului și pierderii de bunăstare la nivelul întregii societăți, al economiei “naționale”: a se vedea noianul de studii de tipul “costurile și beneficiile aderării României la UE”, în care prea puțin contează că economistul “are mâinile legate” în a măsura, aduna și compara avantaje și costuri (mai ales când acestea sunt ale altora). Ceea ce rămâne este simplă speculație politică.

¹² Pentru Posner, “acesta este motivul economic pentru a da lucrătorului dreptul de a-și vinde munca și femeii dreptul de a determina partenierii săi sexuali”, ceea ce înseamnă perspectiva imposibilă a stabilirii drepturilor în concordanță cu intensitatea evaluării acestora (criteriul eficienței), nu pe considerentele privind etica drepturilor de proprietate [Posner, 1983].

¹³ În “*Mitul criteriului eficienței în știința economică*”, am arătat că singurul criteriu fundamental care poate salva natura științifică a economiei este cel furnizat de *etică*. Judecățile economice se întregesc atunci când sunt așezate în cadrul eticii, de vreme ce economia, dreptul și etica sunt natural corelate și reprezintă mijloacele înțelegerii corecte a societății umane [Marinescu, 2005].

4. Preliminarii empirice în economia costurilor de tranzacție

Întreaga abordare empirică în domeniul costurilor de tranzacție se construiește în prelungirea unei idei simple, ridicată însă treptat la rangul unui postulat științific: *performanța economică depinde de costuri de tranzacție scăzute*. O asemenea “teoremă”, în aparență suficientă prin ea însăși, ridică însă problema propriei existențe empirice. Dacă prin “costuri de tranzacție scăzute” înțelegem deplina libertate a proprietarilor de resurse de a-și orienta resursele potrivit celor mai valoroase utilizări, acele utilizări conforme evaluărilor lor subiective, atunci “postulatul” își poate afirma pe deplin existența empirică în baza unor evaluări centrate pe *Indicatorul Libertății Economice*.

O astfel de analiză are calitatea de a proba relația inversă care se manifestă într-o economie între gradul de libertate economică și mărirea costurilor de tranzacție (a acelor impuse participanților la piață prin diferite instituții externe și constrângeri administrative în calea afacerilor). Dacă însă, prin “costuri de tranzacție scăzute” autorii înțeleg mai degrabă cheltuielile necesare tranzacțiilor pe piața liberă, atunci problema măsurării ridică dificultăți suplimentare în validarea “postulatului”.

Căci, orice strategie privind “țintirea” reducerii costurilor de tranzacție atrage automat necesitatea măsurării acestora, cel puțin pentru a distinge viabilitatea sporită a unora dintre soluțiile instituționale alternative.

Consider că integrarea categoriei științifice a “costurilor de tranzacție” în teoria dezvoltării economice trebuie să pornească de la recunoașterea semnificației fundamentale a ideii de “cost”, pe de o parte, și a ideii de “tranzacție”, pe de altă

parte. “Costul” și “tranzacția” par a reprezenta reperele esențiale ale oricărei acțiuni umane și, în consecință, suportul conceptual necesar pentru orice teorie generală a acțiunii umane.

În primul rând, așa cum ne arată mai toate manualele de economie în debutul lor, orice acțiune umană comportă un anumit cost, și anume costul “șanselor sacrificiate” sau “costul de oportunitate”, potrivit terminologiei generale. În al doilea rând, orice acțiune umană poate fi considerată o “tranzacție”, un “schimb”, fie că implică sau nu existența unei a doua persoane în desfășurarea sa. La nivelul său elementar, acțiunea umană este un schimb autist, pe care persoana îl face cu ea însăși, un schimb al unei stări de lucruri mai puțin preferate cu o altă stare de lucruri, anticipată a fi una mai preferată.

Faptul că orice acțiune umană comportă “costuri”, pe de o parte, și semnifică “tranzacții”, pe de altă parte, nu înseamnă și faptul că acțiunea umană trebuie, în mod necesar, să fie analizată prin prisma “costurilor de tranzacție”. În realitate, combinarea conceptuală a “costurilor” și a ideii de “tranzacție” deschide multe alte posibilități decât aceea de a ilustra niște atribute naturale ale paradigmei acțiunii umane. Suntem, de fapt, în cazul binecunoscut al metaforei “întregul este mai mult decât suma părților”.

În loc să simplifice, formula combinată a “costurilor de tranzacție” mai degrabă complică înțelegerea teoriei acțiunii umane și, în special, teoria performanței economice. În acest ultim cadru, “costurile de tranzacție” sunt privite mai degrabă drept obstacole în calea apropiării succesului economic, decât drept corolare firești ale acțiunii și interacțiunii agenților economici pe piață.

În atare condiții, integrarea pe mai departe a costurilor de tranzacție în teoria dezvoltării economice atrage necesitatea

de a opera distincții, delimitări conceptuale și metodologice. Astfel, distincția introdusă și argumentată anterior este de natură să simplifice corelația “costuri de tranzacție” – “performanță economică”. În același timp, consider că separarea “*costurilor de tranzacție de piață*” de “*costurile de tranzacție impuse*” este singurul mijloc care permite, din punct de vedere metodologic și conceptual, să fie evaluată semnificația costurilor de tranzacție în planul dezvoltării economice. Propun, aşadar, o abordare originală referitoare la implicațiile fenomenului costurilor de tranzacție asupra dezvoltării economice.

Este vorba de operarea unei distincții terminologice și factuale între *costurile de tranzacție de piață*, a căror existență în sfera acțiunii umane este naturală și inevitabilă, și *costurile de tranzacție impuse*, a căror sursă este externă ordinii sociale a pieței, fiind rezultatul manifestării componentei coercitive a oricărui aranjament instituțional formal.

Costurile de tranzacție de piață constituie fenomenul definitoriu al oricărei relații de piață, de vreme ce orice schimb, tranzacție, necesită informații, timp, resurse și șanse sacrificate. Orice acțiune de vânzare-cumpărare nu se poate desfășura decât în contextul asumării unui consum de resurse cu identificarea și evaluarea potențialilor participanți la tranzacții și a ofertelor acestora, cu negocierea termenilor schimburilor, redactarea contractelor, monitorizarea îndeplinirii obligațiilor contractuale precum și impunerea de sancțiuni asupra partenerilor comerciali în cazul nerespectării de către aceștia a termenilor contractuali¹⁴. În condițiile

¹⁴ Faptul că acțiunile economice se desfășoară, dintotdeauna, într-un anumit cadru instituțional, nu înseamnă în mod necesar că regulile existente exercită constrângeri (în sens de obstacole) asupra acțiunii umane. Aici intervine

pieței libere, numai exercitarea liberului arbitru – în baza rigorii logice a calculului economic de tip cost-beneficiu – va stabili ce “costuri de tranzacție” sunt benefice pentru acțiunile indivizilor. În acest caz, costurile de tranzacție nu mai pot fi privite drept *obstacole*, ci ca ingrediente indispensabile ale succesului acțiunii umane, în general, și în sfera economică, în special.

Costurile de tranzacție impuse constituie prelungirea existenței și funcționării aranjamentului instituțional extern, adică a întregului sistem de reguli, reglementări și normative ce definesc sistemul statal. Aici este vorba, mai exact, de multitudinea de constrângeri, de costuri, pe care sistemul etatist le impune în mai toate domeniile vieții sociale, de la costurile de conformare la legislația în vigoare, în domeniul proprietății, în cel fiscal, al pieței muncii și contractelor de muncă, în domeniul financiar-bancar și monetar etc¹⁵. Această categorie a costurilor de

distincția dintre instituțiile interne (ale pieței libere) și instituțiile externe (ale sistemului politic de guvernământ). Ultimele dintre acestea echivalează cu constrângerile instituite în calea afirmării relațiilor de piață, în timp ce primele nu fac decât să ofere oportunități și să ghideze nearbitrar manifestarea procesului de piață. Pe piața liberă, respectarea obligațiilor contractuale nu reprezintă “costuri”, și nici căutarea de informații suplimentare asupra schimbului nu trebuie privită drept obstacol.

¹⁵ De exemplu, în sistemul legal actual, tranzacționarea unei proprietăți imobiliare ori funciare nu se poate realiza în absența întabulării administrative a proprietății respective. Toate costurile (monetare și non-monetare) ocazionate de operația de întabulare a proprietății reprezintă costuri de tranzacție impuse. Timpul petrecut în fața birourilor funcționarilor publici, taxele aferente etc. formează această categorie a costurilor de tranzacție impuse. De asemenea, obligația de a recurge, în anumite situații, la serviciile monopoliste (de

tranzacție se impune a fi modelată empiric în ecuația dezvoltării economice, astfel încât să putem deduce, cantitativ, influențele costurilor de tranzacție asupra performanțelor economice. De altfel, numai costurile de tranzacție impuse pot face obiectul unor strategii de reformă instituțională, care să vizeze reformarea instituțiilor administrative actuale astfel încât povara funcționării acestora asupra economiei să fie cât mai redusă.

Așadar, în studiul de față, *dimensiunea empirică a conexiunii instituții – costuri de tranzacție – performanță economică* atrage necesitatea identificării și analizei a diferiți indicatori sintetici ce au natura de a ilustra costurile de tranzacție impuse. Un asemenea demers empiric trebuie să pornească de la însăși natura costurilor de tranzacție impuse și de la necesitatea identificării acelor indicatori ce evaluează cât mai bine constrângerile instituționale pe care agenții economici le întâmpină în derularea acțiunilor lor economice.

Abordarea nu se bazează pe ipoteza (restrictivă) potrivit căreia o amploare mai redusă a costurilor de tranzacție im-

stat) ale sistemului notarial, ilustrează un alt caz de costuri de tranzacție impuse. Și fiecare persoană știe că la tot pasul se ivește o taxă de plătit, un formular de completat... Numai dacă facem referire la noianul de documente ce trebuie completate pentru plata impozitelor, la “armatele” de avocați pe care oamenii de afaceri le angajează pentru a ieși mai ieftin în relația cu Fisc-ul etc. și avem imaginea semnificației economice a costurilor conformării legale. Faptul că, peste tot în lume, transferul proprietății ori legalizarea notarială a contractelor sunt însoțite de suportarea unor costuri de conformare legală nu înseamnă că transferul proprietății ori autentificarea notarială se desfășoară la fel de “greu”, ori la fel de “ușor”, indiferent de sistemul instituțional. Există diferențe semnificative, de la țară la țară, de la un sistem instituțional la altul, în ceea ce privește amploarea costurilor de tranzacție impuse.

puse este sinonimă cu o performanță economică mai mare (măsurată prin ritmul creșterii economice pe termen lung, prin nivelul venitul real pe cap de locuitor etc.), în ciuda tuturor asigurărilor logice ale unei astfel de corelații. Nu excludem, așadar, posibilitatea ca un nivel mai ridicat al constrângerilor instituționale să inducă performanțe economice sporite. Tipul corelației și intensitatea acesteia vor rezulta din analiza empirică a indicatorilor constrângerii instituționale, prin intermediul cărora vom aprecia influența aranjamentul instituțional administrativ și a costurilor de tranzacție impuse asupra performanțelor economice.

Însă, înainte de identificarea indicatorilor relevanți pentru analiza costurilor de tranzacție impuse, se cuvine a clarifica amploarea acestora în raport de tipologia sistemului instituțional.

În primul rând, un nivel redus al costurilor de tranzacție impuse reprezintă atributul unui aranjament instituțional aflat în vecinătatea aranjamentului instituțional al pieței libere. Similar, un nivel ridicat al costurilor de tranzacție impuse semnifică atributul unui aranjament instituțional intervenționist, în care statul impune numeroase și consistente constrângeri instituționale în calea activității economice.

În esență, așa cum am arătat în lucrarea *Instituții și prosperitate. De la etică la eficiență* [Marinescu, 2003], dacă luăm în considerare cele două aranjamente instituționale *pure*, cel al pieței libere și cel al totalitarismului economic absolut¹⁶, atunci costurile de tranzacție – potrivit tipologiei introduse – se structurează astfel:

¹⁶ Aranjamentul instituțional al totalitarismului absolut echivalează cu sistemul socialist complet, în care resursele sunt în totalitatea lor în proprietatea statului iar relațiile de piață sunt inexistente. În cadrul ordinii

	Piața liberă	Socialismul complet
Costuri de tranzacție de piață	da	nu
Costuri de tranzacție impuse	nu	da

În al doilea rând, dacă luăm în considerare aranjamentele instituționale “graduale”, atunci costurile de tranzacție impuse se corelează în funcție de gradul de depărtare, respectiv de apropiere, a unui anumit sistem economic de cele două aranjamente instituționale pure. Diferența fundamentală manifestată între diferite sisteme sociale (indiferent cum ar fi numite acestea, capitalism, conservatorism, social-democrație, socialism; sisteme

democratice sau dictatoriale; catolice sau protestante etc.) nu este una de natură categorică, ci este, mai degrabă, o problemă de grad: gradul în care structurarea puterii (politice) permite manifestarea libertății¹⁷.

Aceste clarificări explicitează categoria științifică a *libertății economice* drept criteriu determinist al evaluării costurilor de tranzacție. Mai exact, un mediu de afaceri caracterizat printr-un grad mai mare de libertate economică este unul în care costurile de tranzacție impuse sunt mai reduse, și invers. Astfel, analiza teoretică și investigațiile empirice ilustrează *relația inversă certă între gradul de libertate economică și amploarea costurilor de tranzacție impuse*.

De exemplu, costurile de tranzacție impuse, pe care le suportă majoritatea agenților economici, sunt mai mari într-un mediu de afaceri în care proliferază reglementările statale, fiscalitatea împovăraătoare, instabilitatea legislativă, corupția etc. Astfel, fenomene precum fragilitatea instituțională, corupția, captura

proprietății private (piața liberă) nu există decât costurile de tranzacție de piață; pe piața liberă, puterea desemnează puterea de control neîngrădit a tuturor persoanelor asupra proprietăților lor și domnia Legii prin pedepsirea agresiunii, ceea ce înseamnă libertatea din regulile Dreptului de proprietate. Orice aranjament instituțional care diferă față de această ordine a proprietății private este rezultatul abolirii parțiale a drepturilor naturale, prin instituționalizarea (coercitivă) a unei politici de “socializare” a proprietății private, ceea ce atrage necesitatea utilizării în analiză a conceptului de costuri de tranzacție impuse, ca atribut definitoriu al instituțiilor administrative și nu ca manifestare a relațiilor de piață. În esență, prin socializarea proprietății private (mijloacelor de producție) este desemnată “o politică instituționalizată de redistribuire a titlurilor de proprietate” [Hoppe, 1989, p.18], adică transferarea în diferite grade a resurselor dinspre proprietarii naturali ai acestora către persoane care nici nu au utilizat resursele în cauză, nici nu le-au obținut prin schimb voluntar.

¹⁷ Libertatea (respectarea proprietății) și agresiunea (încălcarea proprietății) derivă, în mod necesar, din regulile de drept; astfel, teoria libertății (a proprietății) dezvăluie, cu necesitate și sistematic, care trebuie să fie conținutul concret al legii și al legislației, ca reguli de drept pozitiv. În consecință, libertatea înseamnă domnia Dreptului (a Legii izvorâtă din acesta), adică domnia regulilor drepturilor (legitime) de proprietate.

rea statului etc. definesc modul în care aranjamentul instituțional din realitate impune costuri de tranzacție însemnate, care ajung astfel să greveze performanțele economice.

În consecință, abordarea empirică asupra costurilor de tranzacție, precum și a modului în care acestea dau sens performanței economice, se ancorează cel mai bine în analiza *Indicatorului Libertății Economice* (ILE)¹⁸. Prin structura sa, ILE răspunde cel mai bine la necesitatea analizei aranjamentului instituțional prin prisma constrângerilor (costurilor) instituite în derularea vieții economice.

Conținutul metodologic al ILE, potrivit autorilor acestuia, James Gwartney și Robert Lawson, este de natură să reflecte calitatea aranjamentelor instituționale ale unei țări. Instituțiile și politicile sunt compatibile cu libertatea economică atunci când favorizează elementele cheie ale libertății: schimbul voluntar, libera concurență și securitatea drepturilor de proprietate privată. Gradul de libertate economică este calculat prin metoda regresiei și ilustrat printr-un indice (de la 1 la 10) calculat ca medie ponderată a punctajelor aferente următoarelor domenii/criterii: dimensiunea guvernului, sistemul legal și securitatea drepturilor de proprietate, accesul la monedă sănătoasă, gradul de libertate a schimburilor inter-

¹⁸ Numeroase studii caută să verifice dacă legătura teoretică dintre aranjamentele instituționale ale libertății și progresul economic este una valabilă și în plan empiric. Una dintre cele mai importante realizări de acest fel este reprezentată de rapoartele anuale *Economic Freedom of the World*. La întocmirea acestora participă numeroase asociații și organizații de cercetare a libertății economice din întreaga lume. Asemenea analize s-au concretizat în conceperea și evaluarea periodică a Indicelui Libertății Economice (ILE).

naționale și reglementarea guvernamentală în domeniul afacerilor și al pieței muncii și de credit.

Fundamentele științifice ale libertății formează centrul de rezistență în construirea ILE. James Gwartney, unul dintre autorii săi morali, apreciază că ILE poate fi analizat din mai multe perspective. Spre exemplu, poate fi ilustrativ în evidențierea calității aranjamentelor instituționale și politice dintr-o țară. Douglass North, Peter Bauer, Hernando de Soto și Gerald Scully au subliniat, în scrierile lor, semnificația instituțiilor și a mediului politic în asigurarea prosperității economice. Legea, securizarea drepturilor de proprietate, contractul, stabilitatea prețurilor, comerțul liber, piețele concurențiale și fiscalitatea sunt factori cu o importanță aparte în construirea ILE¹⁹.

Evaluat în baza factorilor instituționali indicați mai sus, ILE ilustrează, la un nivel empiric elocvent, validitatea teoretică firească a următoarei ecuații: *nivelul de dezvoltare depinde substanțial de gradul în care libertatea economică emană din sistemul instituțional al fiecărei economii*.

¹⁹ În plus, ILE poate reflecta poziția unei țări între cele două extreme: stat minimal și stat totalitar. Evidențele empirice confirmă ipoteza că, pe măsură ce acțiunile guvernamentale sunt orientate către minimizarea rolului statului în economie, cu atât nivelul ILE va fi mai mare, în timp ce o creștere a cheltuielilor statului și o extindere a setului de reglementări asupra activității economice conduc la coborârea țării respective în clasamentul ILE. Conform raportului anual din 2005, Hong Kong păstrează primul loc (cu un nivel general al ILE de 8,7 din 10), urmat de Singapore (8,5), Noua Zeelandă, Elveția și SUA (8,2), Marea Britanie, Canada și Irlanda. Mare parte dintre țările din Africa, America Latină și cele fost-comuniste au un nivel redus al ILE (Gwartney, 2005:3).

Bibliografie

- Alchian, Armen A. și Woodward, S., *Review of Williamson's "The Economic Institutions of Capitalism"*, 'Journal of Economic Literature', nr.26, 1988.
- Allen, Douglas W., *What are Transaction Costs?*, 'Research in Law and Economics', nr.14, 1991.
- Allen, Douglas W., *Transaction Costs*, 'Law and Economics Enciclopedia', 1998
- Arrow, Kenneth J., 'The Limits of Organization', Norton, New York, 1974.
- Barzel, Yoram, *Transaction Costs: Are They Just Costs?*, 'Journal of Institutional and Theoretical Economics', nr.141, 1985.
- Barzel, Y., *The Entrepreneur's Reward for Self-Policing*, 'Economic Inquiry', nr.25, 1987.
- Baumol, William J., *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, 'Journal of Political Economy', vol.98, nr.5, 1990.
- Block, Walter, *Coase and Demset on Private Property Rights*, 'Journal of Libertarian Studies', I, nr.2, 1997.
- Buchanan, James, 'Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory', Markham Publishing Company, Chicago, 1969.
- Buchanan, James și Thirlby, G. F. (ed.), 'L.S.E. Essays on Cost', Willmer Brothers Limited, Birkenhead, Marea Britanie, 1973.
- Cheung, Steven N.S., 'A Theory of Share Tenancy', Chicago, University of Chicago Press, 1969.
- Cheung, Steven N. S., *The Contractual Nature of the Firm*, 'Journal of Law and Economics', nr.26, 1983.
- Coase, Ronald, 'The Firm, the Market and the Law', Chicago, University of Chicago Press, 1988.
- Cooter, Robert, *The Cost of Coase*, 'Journal of Legal Studies', XI, 1982
- Demsetz, Harold, *Information and Efficiency: Another Viewpoint*, 'Journal of Law and Economics', vol.12, nr.1, 1969.
- Eggertsson, Thráinn, 'Economic Behavior and Institutions', Cambridge University Press, 1990.
- Fudulu, Paul, *Regulile și instituțiile definite în termeni de costuri de oportunitate*, 'Analiză și perspectivă economică', ASE, nr. 3, 2006.
- Fudulu, Paul, *Sindromul instituțiilor slabe ca efect al decalajului cultural-instituțional*, 'Modificări structurale și performanță economică în România', Centrul Român de Politici Economice, București, 2003.
- Hayek, F. A., *The Use of Knowledge in Society*, 'American Economic Review', nr.35, 1945.
- Hellman, J. și Schankerman, M., *Intervention, corruption and capture: the nexus between enterprises and the state*, BERD Working Paper, 2000
- Hellman, J.; Jones, G.; Kaufmann, D. și Schankerman, M., *Measuring governance and state capture: the role of bureaucrats and firms in shaping the business environment*, BERD Working Paper, 2000.
- Hoppe, Hans-Hermann, 'A Theory of Socialism and Capitalism', Kluwer Academic Publishers, USA, 1989.
- Hülsmann, Jörg Guido, 'The political economy of moral hazard', Politicka Ekonomie, 2006.
- Iancu, Aurel, 'Politică și Economie. Repere ale unui sistem economic performant', Editura Expert, București, 2000.
- Iancu, Aurel, 'Bazele teoriei politicii

- economice', All Beck, București, 1998.
- Jensen, M. și Meckling, W., *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, 'Journal of Financial Economics', nr.3, 1976.
- Goldberg, Victor P., *Production Functions, Transactions, Costs and the New Institutionalism*, Goldberg, Victor P. (ed.), 'Readings in the Economics of Contract Law', Cambridge University Press, Cambridge, 1989. Reprinted in Feiwel, George (ed.), 'Issues in Contemporary Microeconomics', Macmillan Press, 1985.
- Gwartney, J.; Lawson, R. și Gartzke, E., *Economic Freedom of the World: 2005 Annual Report*, Fraser Institute, Canada, 2005.
- Gwartney, J.; Holcombe, R. și Lawson, R., *The Scope of Government and the Wealth of Nations*, 'Cato Journal', vol.18, nr.2, 1998.
- Hodgson, Geoffrey M., 'Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics', Polity Press, Oxford, 1988.
- Kasper, Wolfgang și Streit, Manfred E., 'Institutional Economics: Social Order and Public Policy', The Locke Institute, Ed. Edward Elgar, Cheltenham, UK, 1998.
- Kirzner, Israel, 'Market Theory and the Price System', Princeton, Van Nostrand Co., New York, 1963.
- Lal, Deepak, 'The Poverty of *Development Economics*', Institute of Economic Affairs, London, 2002, 3rd ed.
- Langlois, R. N., *Economic Change and the Boundaries of the Firm*, 'Journal of Institutional and Theoretical Economics', vol.144, 1988.
- Langois, R. N., *Transaction-cost Economics in Real Time*, 'Industrial and Corporate Change', vol.I, nr.I, Oxford University Press, 1992.
- Lucas, R.E., *On the Mechanics of Economic Development*, 'Journal of Monetary Economics', nr.22, 1988.
- Marinescu, Cosmin, 'Instituții și prosperitate. De la etică la eficiență', Editura Economică, București, 2003.
- Marinescu, Cosmin, *Economie Instituțională*, Editura ASE, București, 2004.
- Marinescu, Cosmin, *Mitul criteriului eficienței în știința economică*, 'Revista Analiză și Prospectivă Economică', ASE București, 2005.
- Marinescu, Cosmin, On Significance of Transaction Costs in Institutional Economics, 'Roumanian Economic and Business Review', vol.1, nr.1, 2006.
- Marinescu, Cosmin, *Butaforia optimului fiscal: impozitul progresiv vs. cota unică*, 'Revista Analiză și Prospectivă Economică', ASE, nr.1, 2006.
- Matthews, C.O. (), *The Economics of Institutions and the Sources of Growth*, 'Economic Journal', vol.96, 1986.
- McManus, J., *The Cost of Alternative Economic Organizations*, Canadian Journal of Economics, vol.8, 1975.
- Mises, Ludwig von, 'Human Action. A Treatise on Economics', Henry Regnery Company, Chicago, 1966, 3rd ed.
- North, Douglass, 'Institutions, Institutional Change and Economic Performance', Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- North, D., *Institutions, Transaction Costs and Productivity in the Long Run*, 1993, www.econpapers.repec.org.
- North, Gary, 'The Coase Theorem. A Study in Economic Epistemology', Institute for Christian Economics, 1992.
- Pejovich, Svetozar, *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer Academic Publishers, 1995.
- Pohoată, Ion, 'Capitalismul. Itinerare eco-

- nomice', Editura Polirom, Iași, 2000.
- Posner, Richard, *Nobel Laureate: Ronald Coase and Methodology*, 'Journal of Economic Perspectives', nr.4, 1993.
- Posner, Richard, 'Economics of Justice', Harvard University Press, Cambridge, 1983.
- Romer, P., *The Origins of Endogenous Growth*, 'The Journal of Economic Perspectives', vol.8, nr.1, 1994.
- Romer, P. M., *Innovation: The New Pump of Growth*, Blueprint: Ideas for a New Century, 1998.
- Rothbard, Murray N., *The Myth of Efficiency*, 'The Logic of Action: Method, Money and Austrian School', Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, 1997.
- Rothbard, Murray N., *Justice and Property Rights*, 'The Logic of Action: Method, Money and Austrian School', Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, 1997.
- Rothbard, Murray N., 'The Ethics of Liberty', New York University Press, New York, 1998, 2nd ed.
- Sautet, Frederic, *The role of institutions in entrepreneurship: implications for development policy*, Mercatus Center, George Mason University, 2005, www.mercatus.org/globalprosperity.
- Swedberg, Richard, *Major Traditions of Economic Sociology*, 'Annual Review of Sociology', vol.17, 1991.
- Tanzi, V. și Schuknecht, L., *Public Spending in the 20th Century: A Global Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge and New York, 2000.
- Wallis, J. și North, Douglass C., *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970*, Engerman, Stanley L. și Gallman, Robert (ed.), 'Income and Wealth: Long-Term Factors in American Economic Growth', University of Chicago Press, 1986.
- Williamson, Oliver, *Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, 'Journal of Law and Economics', 1979.
- Williamson, Oliver, 'The Economic Institutions of Capitalism', The Free Press, A Division of Macmillan Inc., New York, 1985.
- Williamson, Oliver E. și Winter, S. (ed.), 'The Nature of the Firm, Origins, Evolution and Development', Oxford University Press, Oxford, 1991.