



CONDUCEREA ÎNTREPRINDERII ȘI ECONOMIA AFACERILOR

Antreprenoriat și prosperitate. O abordare instituțională*

Marius PANĂ

Academia de Studii Economice, București

Abstract

Nowadays it becomes obvious that entrepreneurship and economic performance are closely linked. We must admit that some economies tend to grow faster than others if the institutional structure is in favour of the market-oriented entrepreneurship. From the institutional perspective, the prosperity is the effect of social institutions that guide human action. This paper concludes that institutions are the ultimate argument that we need in order to explain why some nations are rich while most remain poor.

Keywords: *entrepreneurship, institutions, prosperity, private property, rule of law.*

JEL classification: B53, L26, O43.

Asocierea dintre antreprenoriat și performanță economică nu poate fi deloc una întâmplătoare. Realitatea dovedește că economiile care stimulează activitatea antreprenorială orientată către exigențele pieței, înregistrează succese veritabile în planul performanțelor și prosperității economice. Crearea structurii adecvate de stimulente pe baza cărora să acționeze întreprinzătorii reprezintă, în acest con-

text, condiția esențială a progresului economic. În abordările de economie instituțională aceasta înseamnă crearea aceluși set de instituții care să canalizeze efortul antreprenorial către crearea prosperității.

Activitatea antreprenorială este cea care permite indivizilor să țină pasul cu schimbările permanente ale condițiilor pieței. În ciuda rolului său covârșitor, întreprinzătorul și activitatea antreprenorială au fost adeseori neglijați de teoria economică, cu toate că termenul în sine și primele abordări asupra antreprenoriatului datează de mai bine de două sute de ani. A fost nevoie de contribuțiile reprezentanților Școlii austriece de gândire

* Studiu elaborat în cadrul Grantului CNCISIS nr. 112, cu titlul "Economia de piață: dezvoltare instituțională și promovarea activității antreprenoriale în România", director lect. univ. dr. Cosmin Marinescu.

economică (Mises, Kirzner, Rothbard) pentru a clarifica statutul întreprinzătorului și pentru a explica rolul antreprenoriațului în crearea progresului economic. În acest mod, întreprinzătorul schumpeterian – inert și insuficient conturat – capătă noi valențe prin evidențierea contribuției pe care o are în planul creării prosperității.

1. Cine este întreprinzătorul?

Înțelegerea corectă a funcției economice a întreprinzătorului necesită clarificarea unor aspecte esențiale, necesare abordării pe care o propunem. Astfel, prin întreprinzător vom înțelege *proprietarul de capital* care, motivat de obținerea de profit, investește și își asumă riscurile aferente unui asemenea demers (Marinescu coord., 2007, p.111). El acționează în condițiile pieței și este supus rigorilor procesului pieței, unul dinamic, dominat de competiție.

Întreprinzătorul investește capital în prezent pentru a obține bunuri care să fie valorificate în viitor. Valoarea viitoare a bunurilor nu poate fi cunoscută, așa că întreprinzătorul încearcă, de fapt, să estimeze în prezent câștigurile care pot fi disponibile în viitor, în eventualitatea unor încasări care depășesc cheltuielile. Întreprinzătorul are ca principal obiectiv obținerea unui anumit *profit*. Acesta va fi posibil numai în măsura în care anticipările sale nu au fost eronate.

Sursa profitului antreprenorial este subevaluarea, pe piață, a factorilor de producție în comparație cu așteptările întreprinzătorului privind valoarea acestora în contextul noilor utilizări. În măsura în care întreprinzătorul va anticipa corect valoarea reală a serviciilor factorilor de producție, activitatea sa se va concretiza

în profit¹.

Întreprinzătorul este persoana care stabilește modul de utilizare a factorilor de producție. Dar el nu poate face toate acestea în afara legilor pieței, motiv pentru care este obligat, determinat, să își mulțumească în cel mai înalt grad consumatorii. Profiturile întreprinzătorului depind de aprobarea conduitei sale în planul afacerilor de către consumatori. Astfel, reacția consumatorilor la eforturile antreprenoriale constituie unica modalitate de a separa profiturile de pierderi. Întreprinzătorii sunt, așadar, proprietarii care decid în privința volumului și direcțiilor de alocare a resurselor, succesul sau eșecul lor depinzând de corectitudinea anticipărilor referitoare la configurația viitoare a pieței, una aflată permanent sub imperiul incertitudinii.

Activitatea antreprenorială nu poate fi abordată în afara proprietății private, a legilor pieței și a suveranității consumatorilor. De aici deducem că întreprinzătorul și activitatea antreprenorială nu pot exista într-o economie de comandă, centralizată. Dacă, prin absurd, ar fi astfel, atunci ar trebui să renunțăm la a mai numi antre-

¹ Întreprinzătorul sesizează anumite oportunități pe piață, care constau în subevaluarea factorilor de producție în raport cu valoarea serviciilor aduse de aceștia. Proprietarul de capital acționează asupra acestor oportunități și, în măsura în care estimările sale asupra valorii factorilor sunt corecte, el își atinge obiectivul. Bineînțeles că întregul proces antreprenorial servește intereselor consumatorilor. Anticipând corect domeniile de activitate în care factorii de producție au o valoare mai ridicată, întreprinzătorul satisface mai bine preferințele consumatorilor, întrucât valoarea mai mare a factorilor de producție este rezultatul unei cereri mai ridicate pentru aceștia. Astfel are loc realocarea factorilor către domenii mai productive.

preerioriat tot ceea ce am descris până acum ca fiind o activitate axată pe proprietatea privată, atentă la legile pieței, supusă consumatorilor și al cărei mediu favorabil nu poate fi decât economia de piață (Marinescu, coord., 2007, p.113). Explicația stă în incompatibilitatea totală existentă între cele două tipuri de sisteme economice.

Economia socialistă cunoaște un singur agent economic, statul, al cărui reprezentant, birocratul guvernamental, nu depinde de consumator din punct de vedere financiar. Din acest motiv, statul nu are nici un stimulent să facă din satisfacerea nevoilor consumatorilor unul dintre obiectivele principale ale activității sale. Astfel, birocratul se va putea concentra asupra scopului real al activității sale, acela de a mări cât mai mult producția, chiar peste plan, independent de nevoile consumatorilor. Un alt aspect ce face imposibilă asocierea între economia socialistă și antreprenoriat este imposibilitatea funcționării mecanismului profitului și falimentului în cazul primului tip de economie. Validarea sau invalidarea deciziilor de alocare a resurselor presupun posibilitatea calculului economic. În lipsa proprietății private acesta este imposibil de realizat. Prin urmare, funcționarea acestor mecanisme este posibilă doar în economia de piață.

În concluzie, activitatea antreprenorială trebuie analizată în exclusivitate ca parte integrantă a procesului de piață. Astfel, rolul întreprinzătorului este acela de reglare a alocării resurselor în cadrul structurii de producție a economiei. Indiferent de natura activității antreprenoriale, speculativă sau generatoare de noi descoperiri, finalitatea acesteia va evidenția de fiecare dată aceeași funcție antreprenorială: aceea de a asigura funcționalitatea pie-

ței, de a servi, în consecință, intereselor participanților la piață.

2. Fundamente instituționale ale performanței economice

Integrarea instituțiilor în teoria economică apare ca un proces de dată recentă, puțin prezent în abordările neoclasiche care au dominat gândirea economică în cea de-a doua jumătate a secolului XX. Vom utiliza în continuare abordările de economie instituțională pentru a demonstra că stimulentele încorporate în aranjamentul instituțional al economiei de piață definesc decisiv calitatea și intensitatea activității antreprenoriale.

Instituțiile², “regulile jocului” din societate (North, 1990, p.11), orientează eforturile membrilor societății. Așa se fa-

² Există mai multe accepțiuni ale termenului de instituție. De exemplu, Paul Fudulu (2006) definește instituțiile ca fiind “stereotipii ale costurilor de oportunitate pentru acțiunile umane interdependente”. El susține că “indivizii izolați atașează costuri de oportunitate diferitelor lor acțiuni corespunzător obiectivelor pe care ei și le stabilesc”. John Searle (2005) consideră că instituțiile reprezintă “toate sistemele de reguli colectiv acceptate și care ne permit crearea de fapte instituționale”. Față de această abordare a instituțiilor ar fi necesară o precizare. Nu doar regulile colectiv acceptate sunt generatoare de fapte instituționale. De exemplu, regula formală a impozitării (sistemul fiscal) nu este colectiv acceptată, în sensul că legile fiscale nu sunt supuse validării colective prin vot. Drept dovadă în acest sens putem avea în vedere reacția unor întreprinzători sau indivizi care refuză să se supună legilor fiscale existente, refugiindu-se în economia subterană. Reacția lor poate fi privită ca o faptă instituțională sau ca o acțiune generată de cadrul instituțional existent.

ce că toți jucătorii, organizațiile³, vor acționa în conformitate cu setul de reguli pe care le trasează aranjamentul instituțional. Întreprinzătorii sunt la rândul lor jucători și nu se pot sustrage. Există, așadar, o relație puternică între instituții și antreprenoriat, relație ale cărei coordonate teoretice vom încerca să le deslușim în cele ce urmează.

Pentru o mai bună înțelegere a modului în care instituțiile influențează activitatea antreprenorială, putem utiliza o analogie cu sportul. Jocurile sportive au la bază diferite seturi de reguli care le guvernează desfășurarea și care fac posibilă delimitarea unui joc de altul. De exemplu, datorită regulilor specifice care îl descriu, fotbalul se deosebește de baschet sau de rugby sau de handbal etc. Caracteristica tuturor tipurilor de sporturi practicate, pe echipe sau individual, o reprezintă existența a două categorii de reguli: formale și informale.

Regulile formale sunt înscrise în regulamentele jocurilor respective și sunt menite să contribuie la asigurarea unei competiții corecte⁴. În mod similar, regu-

lile formale din economie influențează întreprinzătorii. Uneori însă, în economie, intensitatea schimbării instituțiilor formale poate depăși ritmul asimilării acestora; evident, când regulile nu sunt cunoscute, participarea (legală) la “joc” devine imposibilă⁵, iar coordonarea activității antreprenoriale va avea loc la o scară mai redusă.

Întreprinzătorii trebuie să țină seama și de regulile informale⁶. Tradițiile, obicei-

osebire, regulamentul din rugby impune ca fiecare echipă să cuprindă cincisprezece jucători sau șapte, după caz. În baschet, fiecare echipă este formată din cinci jucători și exemplele pot continua. În condițiile nerespectării acestor reguli formale, jocul (oficial) nu poate avea loc. Zece indivizi nu vor putea forma o echipă și participa într-un joc de fotbal, după cum șapte persoane nu vor putea juca în aceeași echipă, în același timp, pe terenul de baschet. Neîndeplinirea acestor reguli formale, scrise, face imposibilă participarea la joc. Într-un meci oficial de fotbal, o echipă nu poate fi formată din unsprezece jucători iar cealaltă din paisprezece.

⁵ În acest sens se impune o precizare. Necunoașterea nu este, așa cum s-ar putea crede, rezultatul ignoranței întreprinzătorilor. Sursa necunoașterii este tocmai cadrul instituțional instabil. De exemplu, modificarea frecventă a legislației privind înființarea unei firme introduce confuzie în rândul potențialilor întreprinzători și “scumpește” afacerile.

⁶ În exemplul cu jocurile sportive, regulile informale au cu totul alte repere decât cele ale regulamentului. Să presupunem că în baschet este de preferat ca jucătorii să aibă o înălțime de peste 1,90 m, întrucât specificul jocului ar asigura un avantaj considerabil echipelor cu jucători înalți. Aceasta nu înseamnă că cinci indivizi nu pot forma o echipă de baschet dacă nu îndeplinesc acest criteriu informal. Încălcarea acestei “reguli” nu atrage după sine vreo sancțiune din punctul de vedere al regulamentului ci doar, cel mult, în planul eficacității echipei a cărei medie de înălțime

³ Instituțiile nu trebuie confundate cu organizațiile (Marinescu, coord., 2007, p.20-21). În limbajul curent apar frecvent confuzii cu privire la cei doi termeni menționați. Așa se face că se pomenește deseori despre instituția Guvernului, a Parlamentului, a Președinției etc., când de fapt acestea sunt organizații compuse din grupuri de persoane care urmăresc atingerea unor scopuri comune. Pentru a sublinia și mai bine distincția la care ne referim ar trebui precizat faptul că aceste organizații se conduc după instituții formale adoptate chiar de ele însele. Prin urmare Parlamentul sau Guvernul pot crea instituții formale ele nefiind instituții ci organizații.

⁴ Spre exemplu, conform regulamentului, un joc de fotbal presupune ca fiecare echipă să alinieze la start unsprezece jucători. Spre de-

rile, cutumele influențează, uneori într-o măsură mai mare decât ar face-o instituțiile formale, succesul sau eșecul activității antreprenoriale. Instituțiile informale își pun decisiv amprenta asupra preferințelor consumatorilor. Or, așa cum am arătat deja, întreprinzătorii trebuie să fie continui atenți la evoluția preferințelor consumatorilor⁷ pentru a putea trece testul acestora⁸.

Prin urmare, volumul, calitatea și intensitatea activității antreprenoriale reprezintă consecințele anumitor condiții economice și sociale favorabile. Așa cum arată Baumol (1990), structura și evoluția instituțională definesc și modifică compoziția activității antreprenoriale și intensitatea acesteia. Pentru a favoriza activitatea antreprenorială, instituțiile trebuie să fie configurate potrivit ordinii proprietății private, să fie stabile și totodată ușor de

este mai redusă.

⁷ Decizia unui întreprinzător de a deschide o afacere bazată pe comercializarea cărnii de porc s-ar putea dovedi eronată dacă omul de afaceri ar încerca exploatarea unei asemenea oportunități într-o țară arabă. Afacerea nu ar avea sorți de izbândă, știut fiind faptul că arabii nu consumă carne de porc din considerente religioase.

⁸ Un argument în acest sens îl reprezintă atitudinea consumatorilor de coca-cola de a refuza să consume un nou sortiment al cunoscutei băuturi răcoritoare ca reacție la decizia firmei Coca-Cola de a renunța la vechiul sortiment deja consacrat și apreciat în toată lumea. La numai câteva luni de la introducerea noului sortiment, firma americană recunoștea, chiar și indirect, eșecul acestei măsuri ca urmare a faptului ca noul produs nu a fost asimilat de către consumatori. Consecința a fost revenirea la vechiul sortiment și acceptarea în acest fel a supremației consumatorilor ca ultimii decidenți în planul validării succesului antreprenorial.

anticipat de-a lungul timpului.

Ceea ce face ca antreprenoriatul să se manifeste ca factor esențial al progresului economic nu este capacitatea de inovare sau așa-zisul “spirit antreprenorial”, ci mai ales cadrul instituțional în care se manifestă activitatea antreprenorială. Altfel, nu am putea explica cum poate fi acest “spirit” readus la viață, atunci când nu se manifestă corespunzător, în sensul stimulării progresului economic (Baumol, 1990, p.894).

Antreprenoriatul este factor esențial al prosperității însă, la fel de bine, se poate ca aranjamentul instituțional să deturneze eforturile antreprenoriale productive atunci când îi eliberează pe oamenii de afaceri de exigențele pieței. Metamorfoza activității antreprenoriale în stimulent sau obstacol al progresului își are sursa în aranjamentul instituțional ce trasează regulile jocului. Ignorarea acestui raționament ar face dificilă, dacă nu chiar imposibilă, explicarea performanțelor diferite ale economiilor lumii în planul progresului economic.

Pe baza acestui raționament, cauza ultimă a deficitului de performanță economică nu este dată de insuficiența sau deficitul antreprenorial în sine, privit cantitativ, ci apare ca fiind una de natură instituțională. Baumol (1990, p.894) arată că antreprenoriatul este prezent întotdeauna, în orice economie, și joacă un rol important în expansiunea acesteia dar “... întreprinzătorii pot duce o viață parazită”⁹

⁹ Întreprinzătorul parazită nu este, de fapt, întreprinzătorul pe care l-am descris anterior ca fiind principalul decident în planul alocării resurselor într-o economie de piață. Acesta din urmă își riscă proprietatea în activități cu potențial economic. Valoarea proprietății sale nu poate crește în absența validării pieței. Cu alte cuvinte, dacă activitatea antreprenorială

care dăunează de fapt economiei. Modul în care acționează întreprinzătorul la un moment dat depinde puternic de regulile jocului – structura de recompense din economie – care prevalează în acel moment”.

În aceste condiții, dezvoltarea unor țări, respectiv sărăcirea altora, nu pot fi analizate ca fiind cauze ale excesului, respectiv deficitului antreprenorial, de vreme ce antreprenoriatul, privit drept capacitate a indivizilor de a crea și descoperi oportunități de profit, există în orice societate, indiferent de cultură sau rasă.

Iată de ce vom încerca să scoatem în evidență determinanta esențială a antreprenoriatului și, deci, a progresului economic: *aranjamentul instituțional* care domină la un moment dat viața economică. Regulile jocului ce guvernează relațiile de piață în societate orientează, în mod necesar, eforturile jucătorilor. Aceasta face ca acțiunile întreprinzătorilor să depindă în totalitate de stimulentele oferite de instituțiile formale și informale. Vom analiza, așadar, tipurile de antreprenoriati “ produse ” de regulile formale.

De exemplu, “... explozia inițiativei economice în China după dispariția îngrădirilor maoiste, în unele țări din America Latină și Europa Centrală și de Est, dovedește faptul că *afirmarea inițiativei private nu depinde în mod fundamental de modelul cultural, ci de structura stimulentele furnizate de aranjamentele instituționale (formale)*” (Marinescu, 2004, p.157). Aceasta nu înseamnă cătuși de puțin neglijarea rolului regulilor infor-

nu trece testul satisfacerii consumatorilor, nu se va putea finaliza cu profit. Așadar, adevăratul întreprinzător nu poate fi unul “parazitar”, care își desfășoară activitatea în afara regulilor pieței.

male care constituie factorul decisiv al vitezei de implementare dar și de adoptare a regulilor formale. În unele societăți, cum ar fi cea chineză, instituția informală a familiei se află la baza antreprenoriatului, relațiile familiale permițând obținerea de informații în mod gratuit în cadrul familiei, a capitalului necesar demarării unei afaceri. Oportunitățile de afaceri sunt păstrate în familie și sunt împărțite diferiților membri ai familiei în scopul diversificării riscului, familia insistând ca afacerile demarate să fie cât mai diverse de la un membru la altul (Krug, Polos, 2000, p.8).

Frederic Sautet (2005) identifică trei tipuri de antreprenoriati pornind de la natura regulilor formale: *productiv* (stimulentele orientează întreprinzătorii către activități benefice din punct de vedere social), *evaziv* (instituțiile formale oferă întreprinzătorilor stimulente pentru a ignora și evita cadrul instituțional formal). Al treilea tip este *antreprenoriatul distructiv*¹⁰ care apare atunci când instituțiile formale nu sunt stabile¹¹ sau sunt manipulate, ceea ce determină apariția stimulentelelor ca unii întreprinzători să exploateze regulile formale, obținând venituri pe calea privilegiilor politice, în baza pierde-

¹⁰ Antreprenoriatul, așa cum l-am definit, nu poate fi *distructiv*. Întreprinzătorul nu distruge ci creează. Dorința sa, și anume de a-și spori profitul, nu se poate materializa în absența manifestării favorabile a consumatorilor. Prin urmare, întreprinzătorul trebuie să pună la dispoziția acestora bunuri și servicii care să le satisfacă trebuințele. Singura “distrugere” care însoțește procesul antreprenorial vizează acele rezultate ale activității antreprenoriale ce nu sunt validate de piață.

¹¹ Instabilitatea instituțională nu este unica sursă a *rent-seeking*-ului. Căutarea de avantaje în sfera politicului are loc și în cazul unui aranjament instituțional stabil care oferă stimulente în acest sens (Marinescu, coord., 2007, p.419).

rilor suportate de către consumatori și contribuabili.

Antreprenoriatul productiv are ca sur-să principală două instituții de o importanță colosală pentru piața liberă, care constituie baza întregului aranjament instituțional al economiei de piață: *dreptul de proprietate și domnia legii*¹² (Boettke și Coyne, 2003, p.15). Este bine cunoscut faptul că țările în care aceste instituții sunt bine dezvoltate parcurg perioade îndelungate de progres economic.

Putem spune, fără teama de a greși, că oricare ar fi factorii invocați ca decisivi pentru stimularea performanței economice, nici unul dintre aceștia nu își poate produce efectele scontate în absența drepturilor de proprietate privată riguros definite și protejate. Am arătat deja rolul pe care îl are întreprinzătorul proprietar de capital, astfel încât va fi mult mai lesne de înțeles funcția instituției dreptului de proprietate ca stimulent al activității antreprenoriale.

Instituțiile formale ale economiei de piață trebuie să aibă ca principal scop definirea și impunerea respectării drepturilor de proprietate. Aceste instituții funcționează ca principal stimulent al activității antreprenoriale și mijloc de reducere a incertitudinii și eliminării arbitrariului deciziilor guvernamentale. Garantarea formală a drepturilor de proprietate trebuie însoțită de prevederi favorabile în planul reglementărilor fiscale¹³.

¹² A nu se înțelege din această enumerare că dreptul de proprietate și legea sunt instituții independente una de cealaltă și cu atât mai puțin că acestea două pot fi analizate separat de piața liberă.

¹³ Prevederile privind garantarea și protejarea drepturilor de proprietate devin, într-o bună măsură inutile într-un aranjament instituțional puternic redistributiv, contrar obiectivelor ur-

Domnia legii nu trebuie confundată cu noianul legislativ. În mod aparent paradoxal, pentru ca legea să “domnească”, nu este nevoie de legislație în exces¹⁴. Ceea ce trebuie înțeles prin domnia legii se referă la respectarea dreptului de proprietate. Nu poate fi vorba despre lege în afara drepturilor de proprietate și invers. În absența acestor instituții, incertitudinea care ar plana asupra întreprinzătorilor ar fi mult prea mare pentru ca aceștia să își asume riscul alocării propriilor resurse în moduri benefice consumatorilor. În cel mai fericit caz, ei și-ar concentra eforturile în sensul demarării unor activități menite să transfere riscul asupra proprietății unor terțe persoane, prin *rent-seeking*, de exemplu.

Nu putem ignora rolul pe care îl are instituția contractului asupra antreprenoriului mai ales că aceasta apare ca o prelungire firească a celor două instituții menționate anterior. Performanțele economice pe piața liberă sunt inexorabil legate de posibilitatea liberului transfer al proprietății, ca modalitate de a stimula eficiența alocării resurselor. În acest mod,

mărite. Profitul antreprenorial este, fără îndoială, parte a proprietății întreprinzătorului. Fiscalitatea împovărătoare deteriorează stimulentele esențiale al activității antreprenoriale prin diminuarea proprietății întreprinzătorului.

¹⁴ În mod surprinzător legea încetează să funcționeze sub domnia legislației dar, în schimb poate să își producă foarte bine efectele în condițiile limitării excesului legislativ. Acest lucru este posibil atunci când legea este foarte precisă, clară și nu lasă loc la interpretări. Legea spune ce trebuie să se facă sau nu, cine să facă sau nu, într-un cuvânt legea stabilește ceea ce este *drept* să se facă, separând totodată dreptatea de nedreptate. Excesul legislativ denaturează funcția legii prin deturnarea atenției de la analiza a ceea ce este drept către identificarea a ceea ce scrie în legi.

întreprinzătorii pot obține resursele de care au nevoie și desfășura afacerile a căror reușită o anticipează. Astfel, existența cadrului instituțional menit să asigure libertatea contractuală și să impună respectarea prevederilor contractului apare ca un stimulent important al activității antreprenoriale productive¹⁵.

Cadrul instituțional formal poate oferi însă și stimulente către dezvoltarea unui antreprenariat neproductiv, evaziv sau chiar distructiv. Cel mai adesea, un asemenea comportament economic își are sursa în gradul ridicat al fiscalității, al reglementării și instabilității legislative. Este ușor de observat că aceste cauze sunt contrare reperelor instituționale ale antreprenariatului productiv. De aceea, acceptăm ca “productive” preocupările întreprinzătorilor de a evita hățșurile birocratice¹⁶, chiar prin mituirea birocrățiilor guvernamentale. Rezultatul acestor eforturi ale întreprinzătorilor, de a-și croi drum prin hățșul birocratic, constau în eliberarea anumitor resurse de sub controlul guvernului. În acest caz, cel mai plauzibil recurs îl reprezintă refugiul în economia subterană¹⁷.

3. Argumente... empirice

Influența pe care diferitele aranjamente instituționale o au asupra antreprenariatului reprezintă o certitudine, în ciuda faptului că analizele economice surprind rareori această corelație. În scopul completării demersului din capitoul de față, se impune schițarea câtorva dovezi empirice ilustrative.

¹⁵ Este ușor de observat legătura dintre respectarea drepturilor de proprietate și existența aranjamentului instituțional formal care să supravegheze și să impună totodată respectarea prevederilor contractuale. Un exemplu îl reprezintă societatea chineză de dinaintea procesului de reformă început în urmă cu câteva decenii. Pentru că nu putea fi vorba despre o infrastructură juridică eficientă și independentă, întreprinzătorii chinezi au trebuit să inventeze căi alternative pentru a suplini rolul curților de justiție în impunerea respectării contractelor. Soluția a fost identificarea unor parteneri în cadrul unor rețele sociale sau comerciale formate pe baza reputației bi/multilaterale. Costurile violării prevederilor contractuale erau foarte mari și greu de recuperat, mai ales în acest sistem bazat pe încredere și reputație, putând însemna chiar deteriorarea celorlalte relații contractuale și ieșirea din afaceri (Wu, Huang, 2006). Conform unui studiu efectuat de Krug și Polos (2000, p.6), majoritatea întreprinzătorilor chinezi din provincia Shanxi preferă impunerea prevederilor contractuale pe baza negocierilor bilaterale la care participă un prieten sau un arbitru în dauna apelului la justiție (formală).

¹⁶ Un experiment efectuat la Lima, în Peru, de către o echipă de cercetători de la Instituto Libertad y Democracia, a scos în evidență efectul nociv al birocrăției și reglementărilor asupra antreprenariatului. Astfel, înființarea unei mici fabrici de confecții, conform tuturor prevederilor legale, a durat 289 de zile. Cinci oameni angajați cu normă întreagă au reușit în cele din urmă să înființeze, legal, o astfel de firmă. Interacțiunea cu aparatul birocratic a determinat costuri suplimentare constând în solicitări privind plata unor bacșișuri sau mită pentru accelerarea procedurilor birocratice (Marinescu, 2004).

¹⁷ Nu trebuie să se înțeleagă de aici că economia subterană reflectă manifestarea unui soi de deficit antreprenorial. În realitate, “refugierea” în economia subterană este dictată de existența unor costuri fiscale și constrângeri instituționale care alterează, în mod semnificativ, rentabilitatea respectivelor afaceri. Economia subterană devine astfel refugiul necesar pentru rămânerea acelor firme în activitate. Întreprinzătorii încearcă să facă față rigorilor unui aranjament instituțional neprielnic afacerilor care alterează finalitatea activității antreprenoriale.

Așa cum am menționat, concentrarea abordărilor economice asupra aspectelor cantitative ale progresului economic a avut drept consecință ignorarea elementului central, în măsură să explice diferențele dintre țări sub aspectul performanțelor economice. Din fericire, în ultimii ani, preocupările economiștilor s-au concentrat cu predilecție asupra fundamentelor instituționale care stau la baza prosperității sau sărăcirii diferitelor state ale lumii, scoțând în evidență o legătură strânsă între acestea.

Concluziile acestor cercetări arată că în orice economie există o anumită capacitate antreprenorială exploatată într-o măsură mai mare sau mai mică și că *nu se poate vorbi despre deficit antreprenorial în sens cantitativ*. Cadrul instituțional reprezintă cel mai important mijloc pentru stimularea activității antreprenoriale. Ceea ce conduce la o insuficiență în plan antreprenorial este, de fapt, aranjamentul instituțional în care acționează întreprinzătorii.

În sensul argumentării celor de mai sus, vom prezenta câteva dintre aspectele semnificative ale cercetărilor efectuate asupra diferitelor aranjamente instituționale care descriu “regulile jocului” din economiile anumitor țări.

Un exemplu merit să evidențieze faptul că rolul instituțiilor este ignorat în bună măsură, atunci când vine vorba de stimularea antreprenoriului, îl reprezintă analiza activității antreprenoriale din UE. Rolul antreprenoriului în dobândirea progresului economic este recunoscut în UE. Comisia Europeană acordă o mare atenție stimulării activității antreprenoriale, obiectiv pe care îl așează în rândul celor mai urgente preocupări ale sale¹⁸. Analizele economice oficiale asu-

¹⁸ Realitatea recentă tinde să infirme această

pra antreprenoriului în Europa oferă imaginea unui fenomen antreprenorial deficitar, comparativ cu ceea ce se întâmplă în SUA, de exemplu. O serie de alte studii efectuate în acest sens relevă aceleași concluzii. Astfel, studiul efectuat pe baza indicatorului TEA (*Total early-stage Entrepreneurial Activity*)¹⁹, pentru șaisprezece țări din UE, relevă rate ale antreprenoriului semnificativ mai mici în țările UE decât în țările anglo-saxone (Bosma ș.a., 2005, p.3). Dintre țările UE, Polonia și Irlanda înregistrează cele mai ri-

atitudine “grijulie” a Comisiei Europene față de întreprinzători. Comisia a interzis firmei Microsoft să încorporeze în pachetul Windows player-ul pentru filme și muzică pe motiv că “această practică ar amenința competiții și i-ar pune sub presiune”. Decizia pe care Comisia a luat-o, de a amenda firma Microsoft pentru încălcarea regulilor *europene* ale competiției, este în flagrantă contradicție cu obiectivele declarate ale acesteia. Pe de o parte, oficialii europeni vorbesc despre insuficiența antreprenorială din Uniune, iar pe de altă parte împiedică antreprenoriul să se manifeste, ridicând bariere legislative care lovesc în plin obiectivele întreprinzătorilor, respectiv posibilitatea de a obține profit din propriile invenții și inovații. Mai mult, Comisia apelează la o metodă frecvent utilizată în Uniune, armonizarea, pentru a ucide competiția. În acest sens, a ordonat companiei Microsoft să transfere integral informația tehnică necesară pentru a realiza produse compatibile, intenționând să stabilească un principiu legal pe baza căruia să impună companiilor care domină piața să pună la dispoziția competitorilor drepturile de proprietate intelectuală - în cazul acesta, codurile softurilor (sursa: Hotnews).

¹⁹ Indicele TEA măsoară numărul adulților care au vârsta pentru a putea munci și care au demarat sau desfășurat o afacere pe o durată mai mică de 42 de luni, exprimat ca proporție în totalul persoanelor adulte în vârstă de muncă.

dicate valori ale indicelui TEA pentru anul 2004, ceea ce dovedește că reformele instituționale efectuate în aceste țări fac diferența în planul activității antreprenoriale²⁰.

Concluziile sunt acelea că, la nivelul UE, potențialul antreprenorial nu este exploatat pe deplin, fiind oferite o serie de explicații ale acestei situații precum și posibile soluții menite să îndepărteze acest impediment din calea prosperității europenilor. Așa cum am precizat deja, abordarea este una cantitativă, ceea ce face ca, în mod eronat, soluțiile oferite să fie legate de creșterea numărului de întreprinzători, în sine și mai puțin de îmbunătățirea cadrului instituțional în care aceștia acționează. De exemplu, în raportul *Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship* sunt precizate cinci domenii strategice de politică în domeniul antreprenoriatului care vizează, fiecare, stimularea cantitativă a antreprenoriatului (“încurajarea mai multor oameni pentru a deveni întreprinzători”, “crearea mai multor întreprinderi mici și mijlocii”).

În acest context se apreciază că educația joacă un rol esențial. Nivelul de educație constituie o premisă adesea necesară, dar nu și suficientă pentru cultivarea și dezvoltarea abilităților antreprenoriale²¹. Mai mult decât atât, s-a constatat

că, în unele cazuri, un anumit tip de educație poate inhiba manifestarea atitudinilor novatoare, necesare la rândul lor – dar nu suficiente – pentru desfășurarea unor activități antreprenoriale de succes.

În ciuda acestor evidențe, există în continuare ideea, larg răspândită, potrivit căreia antreprenoriatul poate fi învățat și, implicit, predat prin ceea ce se cheamă educație antreprenorială. Astfel, numărul colegiilor și universităților din SUA care au introdus în programele lor cursuri de antreprenoriat a crescut de la câteva, în anii '70, la 1600 în 2003, așa cum arată Kouratko (2004, p.11). Modelul american este preluat și în UE. În acest sens, Comisia (2004, p.8) insistă pe ideea de promovare etatistă a educației antreprenoriale, propunând țărilor membre să introducă educația în domeniul antreprenoriatului în programele tuturor școlilor și să asigure sprijinul convenit realizării unor astfel de scheme educaționale.

Înțelegerea eronată a sursei definitorii pentru activitatea antreprenorială conduce la asumarea unor asemenea obiective lipsite de realism, care nu fac altceva decât să extindă centralismul și birocrăția în domeniul educației. Abilitățile antreprenoriale nu pot fi învățate din manuale. Ele există, într-o măsură mai mare sau mai mică la nivelul fiecărui individ și ies la iveală ori de câte ori există stimulentele necesare în acest sens.

antreprenorială de succes. Există suficiente exemple de acțiuni antreprenoriale de succes desfășurate de oameni a căror educație, probabil, nu ar fi justificat evoluția respectivă. Pe de altă parte, dacă rolul educației economice este greu de contestat, în schimb este foarte dificil sau aproape imposibil să decedem care este nivelul educației economice asimilate, dincolo de care efectele benefice sunt presupuse a apărea.

²⁰ În cazul Irlandei se păstrează tendința din ultimele trei decenii, când Irlanda a înregistrat alături de țări precum Grecia, Italia, Marea Britanie creșteri permanente ale ratelor antreprenoriale (Wennekers și Thurik, 2001, p.4-5). Aceleași date relevă, prin comparație, faptul că țări precum Franța, Danemarca și Norvegia au înregistrat un declin al ratelor antreprenoriale în aceeași perioadă.

²¹ Faptul că o persoană este deținătoarea unor diplome care atestă rezultatele bune obținute în sistemul educațional nu garantează că aceasta va fi capabilă să inițieze o activitate

În ciuda încercărilor oficialilor europeni de a identifica potențiale soluții ale revigorării antreprenoriatului, realitatea este cu totul alta. Aranjamentul instituțional european actual, dominat de caracterul redistributiv impus de generoasele obiective sociale, oferă insuficiente stimulente pentru potențialii întreprinzători. Gradul ridicat de reglementare în mai toate domeniile vieții economice și sociale, dar și fiscalitatea sporită, reprezintă cauze instituționale serioase ale exploatării precare a capacității antreprenoriale în UE.

Reglementările masive de pe piața muncii, menite să asigure securitatea locurilor de muncă deja existente, descurajează inițiativa antreprenorială datorită costurilor mari privind angajarea și împiedică apariția unor noi locuri de muncă. Astfel, cei care lucrează sunt protejați, dar se tem de pierderea locului de muncă, pe când persoanele care caută un loc de muncă sunt descurajate, rezultatul reglementărilor excesive fiind reducerea numărului de locuri de muncă nou create. În aceste condiții, tot mai mulți europeni preferă să lucreze în medii de afaceri cât mai puțin afectate de reglementări, în timp ce numărul șomerilor crește în UE odată cu presiunile bugetare ale păstrării modelului statului bunăstării.

În multe dintre țările UE se observă existența unei relații negative între nivelul protecției sociale a salariaților și gradul de exploatare a capacității antreprenoriale (Bosma ș.a., 2005, p.9). Explicația este următoarea: salariații nu sunt interesați să devină întreprinzători, deoarece gradul de protecție a locului de muncă este destul de ridicat iar asigurările sociale sunt încă generoase²². Pe de altă parte, potențialii

²² Se poate constata că europenii preferă mai degrabă statutul de protejați social decât pe

întreprinzători sunt descurajați să angajeze forță de muncă datorită costurilor mari pe care trebuie să le suporte în cazul concedierii.

Aceasta este una dintre cauzele reticenței europenilor de a deveni întreprinzători. Comisia Europeană susține în documentul referitor la antreprenoriat (*Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship*) că va continua, împreună cu statele membre, să contracareze “efectele negative ale eșecului în afaceri” și va încerca să pună la dispoziția întreprinzătorilor opțiuni de asigurare împotriva riscului de a eșua în afaceri bazate pe scheme de *asigurări sociale*²³.

Prin urmare, aranjamentul instituțional aflat la baza modelului european al statului bunăstării este departe de a oferi stimulentele necesare unei activități antreprenoriale cu efecte benefice în planul prosperității (Marinescu, coord., 2007, p.215-31). Aceasta arată că există o diferență uriașă între ceea ce se dorește și ceea ce se realizează, de fapt, în planul antreprenoriatului la nivelul UE.

Ar fi insuficient, însă, să tratăm doar aspecte care țin de influența nefastă a diferitelor aranjamente instituționale asupra antreprenoriatului. Există o serie de

acela de întreprinzători. În aceste condiții, teama de eșec, cauză a deficitului antreprenorial în viziunea oficialilor europeni, poate fi considerată cel mult un efect al obișnuinței cu statutul comod de asistat social.

²³ Departe de a fi înțeles adevăratele cauze ale “deficitului” antreprenorial (reglementare excesivă, fiscalitate ridicată, activism guvernamental), Comisia oferă o soluție total eronată unui fenomen generat tocmai de intervenția excesivă în plan economic și social. Este de notorietate, de altfel, că la problemele cauzate de intervenționismul statal guvernele răspund printr-o și mai mare intervenție.

exemple ale unor economii care au reușit să obțină performanțe însemnate tocmai ca urmare a promovării instituțiilor favorabile dezvoltării antreprenoriatului. Cele mai importante dintre aceste instituții sunt, fără îndoială, *libertatea economică și dreptul de proprietate*. Mai multă libertate economică și drepturi de proprietate bine definite și protejate. Aceasta a fost rețeta de succes a unor țări din Asia, dar și din Europa Centrală și de Est.

Evoluția performanțelor economice ale unor țări asiatice (China, Malaezia, Filipine, Tailanda, Singapore, Coreea de Sud, Taiwan, Hong Kong, Indonezia) relevă, prin comparație, importanța celor două ingrediente ale activității antreprenoriale și progresului economic. Lipsa acestora explică în bună măsură performanțele reduse a unora dintre țările enumerate anterior, dar și succesul altora (Kunio, 2001, p.11-16). Spre exemplu, în Filipine, libertatea economică a fost limitată până la începutul anilor '90 la fel ca și investițiile străine directe și importurile. Totodată guvernul filipinez a creat monopoluri în domeniul comerțului cu mărfuri și a extins intervenția în economie prin crearea de corporații guvernamentale, mai ales în domeniul bancar. Salariul minim a fost stabilit la un nivel relativ ridicat iar prețurile principalelor bunuri și servicii erau administrate. Malaezia s-a confruntat cu probleme asemănătoare, dar nu de aceeași intensitate²⁴.

²⁴ Așa cum reiese din studiul lui Kunio (2001), performanțele economice ale Malaeziei au avut de suferit din pricina limitării libertății investitorilor chinezi și britanici pentru a crea oportunități de afaceri pentru cei malaezieni. Efectul acestor măsuri s-a văzut mai ales pe termen lung. De asemenea, politicile economice adoptate la începutul anilor '70 au creat oportunități pentru manifestarea comporta-

Respectarea și protejarea drepturilor de proprietate sunt factorii esențiali în explicarea decalajelor de performanță economică dintre aceste țări²⁵. Țările care au reușit să asigure funcționarea eficientă a instituției dreptului de proprietate au înregistrat rezultate pozitive în planul prosperității. Acesta este cazul pentru Singapore sau Hong Kong, în care întreprinzătorii au beneficiat de mai mare libertate economică grație ratelor reduse ale fiscalității și protejării proprietății (Kunio, 2001, p.15). De asemenea, și progresul înregistrat de Coreea de Sud poate fi explicat în baza argumentului dreptului de proprietate.

Schimbările instituționale care au avut loc într-o serie de țări precum Singapore, Hong Kong sau Coreea de Sud sunt în măsură să explice evoluțiile ascendente ale primelor două, dar și performanțele fulminante ale Coreei de Sud care, așa cum se poate vedea în Tabelul 1, era devansată de Tailanda în perioada imediat de după război. Pe de altă parte, țări precum Tailanda, Filipine, Indonezia au cunoscut performanțe relativ modeste, în ciuda unei creșteri susținute înregistrată în ultimele trei decenii²⁶.

mentelor de tip *rent-seeking*. Același efect l-a avut intervenția guvernamentală în economiile statelor Asiei de Sud-Est, mai puțin Singapore, pentru că firmele primeau ajutor din partea guvernului pentru a îndeplini obiective fixate de guvern.

²⁵ Se poate observa, analizând cele două tabele, că diferențele dintre aceste țări sunt incomparabil mai mari în prezent decât în urmă cu patru sau cinci decenii.

²⁶ Explicația în cazul Tailandei este dată de fragilitatea instituțională în ceea ce privește protejarea drepturilor de proprietate, în ciuda libertății de a investi de care beneficiau companiile străine. Din această cauză, dar și ca urmare a faptului că legea și ordinea nu erau

Tablelul 1: PIB pe locuitor în țările Asiei de Est în perioada postbelică

(dolari SUA)

Țara	1952 - 54	1955 - 59	1960 - 64
Japonia	224	327	634
Filipine	159	185	158
Tailanda	81	85	105
Coreea de Sud	68	73	90
Singapore	*	*	453
Malaezia	251	253	278
Hong Kong	*	*	388

Notă: * nu sunt date disponibile.**Sursa:** Kunio, 2001.**Tablelul 2:** Venitul național brut pe locuitor în țările Asiei Est, 2005

(dolari SUA)

Japonia	38.980
Hong Kong	27.670
Singapore	27.490
Coreea de Sud	15.830
Malaezia	4.960
Tailanda	2.750
China	1.740
Filipine	1.300
Indonezia	1.280
Vietnam	620

Sursa: World Development Indicators 2005, World Bank, www.worldbank.org.

În Filipine, aranjamentul instituțional a fost unul vădit potrivit proprietății private. Așa cum arată Kunio (2001, p.13), închirierea unui teren, de exemplu, era di-

respectate, infraționalitatea economică era în plin avânt la finele anilor 1970. Așa se face că gangsteri împreună cu oameni de afaceri controlau și conduceau anumite domenii de activitate, cum ar fi construcțiile și proiectele imobiliare (Kunio, 2001, p.14).

ficilă datorită disproporției între drepturi respectate, infraționalitatea economică era în plin avânt la finele anilor 1970. Așa se face că gangsteri împreună cu oameni de afaceri controlau și conduceau anumite domenii de activitate, cum ar fi construcțiile și proiectele imobiliare (Kunio, 2001, p.14).rile chirieșului (numeroase) și cele ale proprietarului (incomplet definite). De aceea, adeseori apăreau conflicte între

părți privind respectarea contractului, iar soluționarea acestora era dificilă datorită sistemului judiciar format din judecători corupți. Aceasta dovedește dificultățile pe care le produce definirea precară a drepturilor de proprietate în planul contractelor și al respectării prevederilor contractuale, mai ales în condițiile unui sistem judiciar incapabil să impună legea contractului asupra părților.

Performanțele economice modeste ale Indoneziei se explică prin dimensiunea redusă a proprietății private. Multe dintre companiile de stat nu au fost privatizate, ba chiar au fost create altele noi și extinse cele deja existente. În acest climat instituțional în care proprietatea privată nu este dominantă, stimulentele oferite întreprinzătorilor au constat mai ales în diferite conexiuni politice, întrucât guvernul poate influența soarta antreprenoriatului iar oficialii statului folosesc adesea acest avantaj în scopul obținerii de mită. Un asemenea aranjament instituțional a făcut ca economia Indoneziei să intre în declin o dată ce a fost lovită de criza economică din 1997, iar criza politică ce a urmat a slăbit și mai mult instituțiile menite să protejeze drepturile de proprietate, ceea ce a determinat, în final, ieșirea capitalurilor din țară (Kunio, 2001, p.13).

Dacă în cazul unor țări precum Singapore sau Hong Kong reformele instituționale au reușit să producă efecte pozitive în planul performanțelor economice, nu același lucru s-ar putea spune despre țările foste socialiste. În cazul acestora, cu mici excepții, evoluția post-socialistă ar putea fi definită astfel: *între reformă instituțională și reformă... de formă*.

Analiza din perspectivă instituțională a țărilor foste socialiste este necesară mai ales pentru că în țările respective nu se poate vorbi, înainte de 1990, despre exis-

tența unui aranjament instituțional favorabil antreprenoriatului. De aceea, cerința primară pentru a face posibilă existența economiei de piață a fost crearea cadrului instituțional propice. Deși au pornit, cel puțin din punct de vedere teoretic, de la același nivel, fiecare dintre aceste țări s-a confruntat, într-o măsură mai mare sau mai mică, cu impedimentul instituțiilor inadecvate prosperității economice.

O posibilă explicație o reprezintă diferențele dintre aceste țări în planul creării instituțiilor favorabile libertății economice: definirea clară, garantarea și protejarea drepturilor de proprietate. Într-un studiu efectuat asupra unui grup de cinci țări foste socialiste (Polonia, Slovacia, România, Rusia și Ucraina) s-au descoperit diferențe semnificative în ceea ce privește protejarea dreptului de proprietate, ultimele două fiind codașele grupului condus detașat de Polonia. Studiul a confirmat și faptul că Rusia și Ucraina aveau cele mai slabe rezultate în privința aplicării legii iar costurile interacțiunii cu aparatul guvernamental erau mai ridicate în aceste țări (Johnson ș.a., 2000, p.5-10). Nu este de mirare că, în cazul acestora din urmă, nu se poate vorbi încă despre un antreprenoriat puternic, capabil să consolideze progresul economic.

Corelațiile se păstrează atunci când se pune problema legăturii dintre povara fiscală și tendința firmelor de a raporta venituri mai mici. Conform studiului, întreprinzătorii ucraineni au cea mai mare înclinație în acest sens, urmași de cei din Rusia. Cel mai puțin tentați să facă evaziune fiscală sunt întreprinzătorii polonezi, ceea ce nu surprinde dacă avem în vedere că povara fiscală era mai mică în Polonia decât în celelalte țări²⁷.

²⁷ Aceasta nu înseamnă că între diminuarea fis-

Gradul de reglementare este un alt impediment serios în calea antreprenoriatului. Efectele negative se manifestă pe mai multe căi. Una dintre acestea ar putea fi consumarea timpului întreprinzătorilor cu parcurgerea hățișurilor birocratice produse de reglementarea excesivă. Așa se face că, în economiile cu un grad redus de libertate economică, întreprinzătorii își dedică timpul și eforturile mai degrabă problemelor cauzate de reglementările guvernamentale. Întreprinzătorul sau, eventual, managerul riscă să se transforme în funcționar, asemenea birocratului guvernamental, depărtându-se de scopul activității sale.

O altă cale poate fi urmarea finalității - mult prea costisitoare - a celei dintâi. Cu alte cuvinte, întreprinzătorii pot ajunge la concluzia că este de preferat să mituiască oficialii guvernamentali cu scopul evitării hățișurilor birocratice, câștigând astfel timp pentru a-și îndeplini mai bine rolul esențial pe care îl au în demararea și conducerea unei afaceri. În acest mod, guvernul contribuie la exproprierea unei părți a profiturilor antreprenoriale în favoarea propriilor funcționari (Mc Millan, Woodruff, 2002, p.155). Numărul întreprinzătorilor care ajung să mituiască oficialii guvernamentali este semnificativ mai mare în țările ale căror economii sunt sufocate de activism guvernamental și birocratie (Rusia, Ucraina).

Toate cele susținute până acum ne

calității și reducerea evaziunii fiscale există o relație de cauzalitate certă, universal valabilă. Experiența demonstrează că diminuarea impozitului pe venit nu determină în mod automat "ieșirea la lumină" a veniturilor nedeclare până atunci, mai ales dacă reglementările ulterioare în plan fiscal tind să "compenseze" această măsură prin creșterea sau introducerea altor taxe și impozite.

permit desprinderea unei concluzii clare: progresul economic este condiționat inevitabil de existența unui cadru instituțional adecvat activității antreprenoriale de succes, în care instituțiile formale și cele informale converg în acest sens, iar drepturile de proprietate sunt clar definite și bine protejate. Structura de stimulente din societate orientează eforturile întreprinzătorilor către activități productive, generatoare de succes sau, dimpotrivă, către finalități de câștiguri pe canale *rent-seeking*, în detrimentul contribuabililor și al consumatorilor.

Activitatea antreprenorială influențează progresul economic într-o măsură mai mare decât factorii creșterii economice prezenți în modelele de creștere care au dominat abordările economiștilor neoclasici de-a lungul secolului XX. Grație antreprenoriatului productiv au fost implementate cu succes inovații care au schimbat radical tehnica și tehnologia existente, influențând ireversibil posibilitățile de producție dar și calitatea vieții oamenilor.

Bibliografie

- Aidis, R. și Estrin, S., *Weak Institutions, Weak Ties and Low Levels of Productive Entrepreneurship in Russia: An Exploration*, American Economic Association, 2005, http://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers
- Baumol, W. J., *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, 'Journal of Political Economy', vol. 98, nr. 5, 1990.
- Boettke, P. J. și Coyne, C. J., *Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?*, Mercatus Center, George Mason University, Global Prosperity Initiative, Working Papers,

- nr.6, 2003.
- Bosma, N.; Hunt, St.; Wennekers, S.; Hessels, J., *Early-stage Entrepreneurial Activity in the European Union: Some Issues and Challenges*, Scientific Analysis of Entrepreneurship and SME's, paper nr.2, 2005.
- Comission of the European Communities, *Action Plan: The European agenda for Entrepreneurship*, 2005, www.ec.europa.eu.
- Drucker, P. F., 'Inovația și sistemul antreprenorial', Editura Enciclopedică, București, 1993.
- Fudulu, P., *Regulile și instituțiile definite în termeni de costuri de oportunitate*, 'Analiză și perspectivă economică', nr.3, 2006.
- Holcombe, R., *Entrepreneurship and Economic Growth*, 'The Quarterly Journal of Austrian Economics', vol.2, nr.2, 1999.
- Johnson, S.; Mc Millan, J.; Woodruff, Ch., *The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies*, 'The Journal of Economic Perspectives', vol.16, nr.3, 2002.
- Johnson, S.; Mc Millan, J.; Woodruff, Ch., *Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform: Poland, Romania, Russia, the Slovak Republic and Ukraine Compared*, European Bank for Reconstruction and Development, 'Working Paper', nr.44, 1999.
- Kirzner, I., *Producer, Entrepreneur and the Right to Property*, 'Reason Papers', 2005, www.mises.org.
- Kirzner, I., *Creativity and/or Allertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur*, 'Review of Austrian Economics', 11:5 – 17, Kluwer Academic Publishers, 1999.
- Kouratko, D. F., 'Entrepreneurship Education: Emerging Trends and Challenges for the 21st Century', College of Business, Ball State University, 2005
- Krug, B. și Polos, L., *Entrepreneurs, Enterprises, and Evolution. The Case of China*, International Society for New Institutional Economics, 2000, www.isnie.org.
- Kunio, Y., *Institutions, Culture and Economic Growth. An Explanatory Framework for Comparative Economic Performance*, The Japan Foundation Kuala Lumpur, 2001.
- Marinescu, C., 'Economie Instituțională – note de curs și aplicații', Ed. ASE, București, 2004.
- Marinescu, C., 'Instituții și prosperitate. De la etică la eficiență', Ed. Economică, București, 2004.
- Marinescu, C. (coord.), 'Economia de piață: fundamentele instituționale ale prosperității', Editura ASE, București, 2007.
- Mises, L. von, 'Human Action', Scholar's Edition, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, [1949] 2004.
- Mises, L. von, *Profit and Loss*, 'Planning for Freedom', 4th ed., Libertarian Press, South Holland, [1951] 1980.
- North, D., 'Institutions, Institutional Change and Economic Performance', Cambridge University Press, 1990.
- North, D., 'Understanding the Process of Economic Change', Princeton University Press, 2005.
- Rothbard, M., *Professor Hébert on Entrepreneurship*, 'The Journal of Libertarian Studies', vol.VII, nr.2, 1985.
- Rothbard, M., 'Man, Economy and State', Scholar's Edition, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, [1962] 2004.
- Sautet, F., *The Role of Institutions in Entrepreneurship: Implications for De-*

- velopment Policy*, Mercatus Center, George Mason University, 2005, www.mercatus.org/globalprosperity.
- Searle, J. R., *What is an Institution?*, 'Journal of Institutional Economy', nr.1, 2005.
- Wennekers, S. și Thurik, R., *Institutions, Entrepreneurship and Economic Performance*, 'EIM Business and Policy Research', 2001.
- World Bank, *World Development Indicators 2005*, World Bank, 2006, www.worldbank.org.
- Wu, J. și Huang, S., *The Entrepreneurship and Institutions: a Perspective to Interpret China's Economic Growth in Its Transformation*, American Economic Association Meeting, Boston, USA, 2006, http://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers.
-