



ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI
ECONOMICE

STUDII ECONOMICE

Fundamentele instituționale ale performanței economice.
Studiu de sinteză

Cosmin Marinescu

București
2011

INCE – CIDE
București, Calea 13 Septembrie, Nr.13, Sector 5

FUNDAMENTELE INSTITUȚIONALE ALE PERFORMANȚEI ECONOMICE. STUDIU DE SINTEZĂ *

Cosmin Marinescu *

This study aims to give the general frame of scientific research on transaction costs and economic performance, in fact the institutional economics field. It is going to emphasize the necessity of rethinking the neoclassical theory through the institutional approach within development economics. As an implicit objective, the analyse is trying to outline the methodological and analytical frame useful for explaining the institutional dimension of transaction costs and their importance for institutional reforms. The recent scientific research on institutions and economic development proves that, by reducing transaction costs, the institutions that protect the property rights are decisive for economic development.

Keywords: *Institutional Economics, Institutions, Transaction Costs, Economic Performance*

JEL: *B15, O43, D23*

1. Introducere

În debutul studiului de față, voi încerca să evidențiez modul în care știința economică se raportează, în evoluția sa, la paradigma „dezvoltării economice moderne”¹. În ultimă instanță, „dezvoltarea economică este o

* Studiu realizat în cadrul proiectului "Cercetarea științifică economică, suport al bunăstării și dezvoltării umane în context european", cofinanțat de Uniunea Europeană și Guvernul României din Fondul Social European, prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, contractul nr. POSDRU/89/1.5/S/62988.

Studiul a primit observații și sugestii din partea expertului-îndrumător, Academician Aurel Iancu. Pentru punctele de vedere prezentate și originalitatea analizei, responsabilitatea aparține autorului.

* Bursier post-doctoral la Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu” al Academiei Române, conferențiar universitar doctor la Catedra de Economie și Politici Economice din cadrul ASE București.

¹ Conceptul de „dezvoltare economică” va fi folosit cu referire la evoluțiile pozitive pe care economiile țărilor lumii le înregistrează *pe termen lung*, fără a fi necesară, în acest sens, vreo delimitare științifică între „dezvoltare” și „creșterea economică”. Motivațiile sunt, în principal, două: pe de o parte, criteriile pe care economiștii le invocă adesea pentru realizarea unei asemenea distincții sunt supuse relativismului; pe de altă parte, așa cum arată Murray Rothbard, conceptul de „creștere” este rezultatul unui „împrumut” lingvistic pe care economiștii l-au făcut din științele naturii, care

*formă de schimbare iar schimbarea implică inovație*², implicit în sfera „economiei dezvoltării”, abordare prin care economiștii caută să explice progresul economic și evoluția societății umane.

Întrebarea „De ce unele țări sunt mai bogate decât altele?” este problema crucială la care și-au propus să răspundă mai toți economiștii. Începând cu secolul al XVIII-lea, au fost propuse o mulțime de teorii și modele ale dezvoltării economice, cu ecou diferit asupra proceselor economice reale. Există în continuare o dezbatere aprinsă asupra a ceea ce este considerată a fi sursa determinantă a dezvoltării economice. Aceasta a fost considerată a fi diviziunea muncii la Adam Smith, acumularea capitalului la Karl Marx (care privește eronat tendința de reducere a ratei profiturilor ca ineficientă în a regla acumularea de capital din cadrul economiei), inovațiile la Joseph Schumpeter, rata economisirii și a investițiilor la Roy Harrod și E. Domar. Modelul neoclasic al lui Robert Solow este cel care explică decalajele dintre țările dezvoltate și cele aflate în dezvoltare prin diferențele în eficiența combinării factorilor de producție (factorul uman, capitalul și noile tehnologii). Mai nou, J. Stiglitz așează la baza dezvoltării un anumit raport de „eficiență” în funcționarea sectorului privat și a celui public.

Cea de-a doua jumătate a secolului XX a fost dominată, aproape în întregime, de mirajul cantitativ încorporat în funcțiile matematice ale modelului Solow³. După cum relevă David Romer, modelul Solow reprezintă baza pentru toate dezvoltările moderne din teoria creșterii economice. Ipotezele modelului sunt: progresul tehnologic este neutral (considerat exogen), funcția de producție cu randamente de scară constante, iar stocurile de capital și muncă sunt crescătoare, cu rate constante de creștere și considerate exogene. Însă principalul neajuns al modelului lui Solow ține de capacitatea de a explica în mod coerent decalajele internaționale privind nivelurile de dezvoltare economică. Astfel, succesorii lui Solow au modificat anumite ipoteze ale modelului, și anume trecerea de la *randamente de scară constante* la *randamente crescătoare* și tratarea *progresului tehnic ca factor endogen* al creșterii venitului național.

sugerează că evoluția pozitivă a economiei poate și trebuie interpretată similar evoluției (creșterii) biologice a unei plante.

² Nathan Rosenberg, L. E. Birdzell (1986:266).

³ După terminarea educației universitare la Harvard, Solow și-a petrecut întreaga carieră universitară la MIT. Pentru contribuțiile majore în domeniul creșterii economice a fost distins în 1987 cu Premiul Nobel pentru economie. Dintre lucrările de referință, amintim *A Contribution to the Theory of Economic Growth* (1956), *Capital Theory and the Rate of Return* (1963), *Growth Theory: An Exposition* (1969).

O altă explicație a gradului de dezvoltare economică, care pare a combina unele dintre argumentele neoclasiche, se concentrează asupra factorilor geografici. Jeffrey Sachs, de exemplu, a dezvoltat ideea că geografia este factorul decisiv pentru diferențele naționale în rata de creștere sau nivelul venitului. El a subliniat importanța a trei mari factori: clima tropicală, accesul la un port oceanic și distanța țării respective față de centrele comerciale importante ale lumii (precum Rotherdam, Ney York sau Tokyo). Însă localizarea geografică și resursele naturale nu pot explica dezvoltarea economică, în cel mai bun caz, decât până la un anumit punct, așa cum voi arăta în finalul acestei analize⁴.

După cel de-al doilea război mondial, dezvoltarea economică a devenit conceptul-cheie al teoriei economice. Subdezvoltarea noilor țări independente, apărute în urma destrămării sistemului colonial din Africa, Asia și America Latină, a ridicat problema elaborării unei teorii a dezvoltării - *economia dezvoltării*.

Numeroși economiști contemporani și-au pus imaginația la lucru pentru identificarea surselor esențiale ale dezvoltării: P. T. Bauer, C. Clark, A. Hirschman, W. A. Lewis, G. Myrdal, R. Prebish, H. W. Singer, J. Tinbergen etc. Dificultățile economice cu care se confruntă, în prezent, mare parte din populația globului, demonstrează fie că „rețeta dezvoltării” nu a fost găsită, fie că – dacă aceasta există – ea nu a reușit, deocamdată, să câștige încrederea și interesul decidenților politici spre a fi consecvent implementată. De exemplu, presupusa „rețetă a dezvoltării” recomandată asiduu de organismele internaționale - stabilizare macro, management statal al echilibrelor financiare și intensificarea asistenței financiare externe pentru țările sărace - a generat implicații adverse în multe țări care au experimentat un astfel de program.

În esență, dincolo de latura sa deterministă, cantitativistă, a programului economic actual, economia dezvoltării caută să răspundă la întrebarea: ce „forțe” stau la baza diferențelor de dezvoltare economică existente între țări? Tema esențială a discuției pare a se concentra pe ideea că țările dezvoltate, industrializate, se deosebesc semnificativ de țările în dezvoltare prin mult mai multe elemente decât prin nivelul de capital, chiar

⁴ De exemplu, Japonia are resurse naturale sărace, iar energia sa industrială își are aproape în întregime sursa în import. Hong-Kong-ul nu are practic nici un fel de materii prime, foarte puțin sol fertil și nici surse interne de energie. Totuși, ambele sunt prospere. Din contră, Venezuela este una dintre țările cu cele mai mari rezerve de petrol, iar Argentina are multe terenuri fertile și alte resurse naturale importante. Abundența de resurse naturale nu reprezintă o condiție necesară și nici una suficientă pentru progresul economic.

al capitalul uman existent. Această perspectivă arată că țările dezvoltate și cele aflate în dezvoltare se definesc prin diferite „funcții de producție” și prin diferite aranjamente de organizare economică. De aceea, dezvoltarea economică tinde să fie privită mai puțin ca un proces de acumulare de capital ci, într-o tot mai mare măsură, drept un proces de schimbare a aranjamentului de dezvoltare economică.

În viziunea tradițională asupra dezvoltării economice, s-a presupus că Lumea a Treia este săracă datorită lipsei capitalului. Astfel, soluția ar consta în transferul de bani de la cei dezvoltati la cei subdezvoltați. Peter Bauer arăta, însă, că „a avea bani este rezultatul unei realizări economice, nu o condiție preliminară a acesteia”. După 1950, numai Banca Mondială a acordat țărilor în curs de dezvoltare o asistență financiară de peste 300 mld. dolari. Însă, cei peste 40 de ani de transferuri internaționale către Lumea a Treia nu au adus beneficiile scontate. Ajutoarele externe de miliarde de dolari, oferite cu generozitate țărilor africane de organisme financiare internaționale, au avut eficacitate modestă sau au înregistrat eșecuri usturătoare în planul reducerii sărăciei (India, unele țări din America Latină și Africa). Există, în prezent, numeroase lucrări care demonstrează că asistența financiară externă nu creează și nici nu se corelează, în sine, cu factorii esențiali ai prosperității⁵.

Creșterea economică susținută a Occidentului a început cu emergența unor structuri economice de piață caracterizate prin autonomie față de controlul politic și religios. Relaxarea controlului politic asupra sferei economice a însemnat expansiunea comerțului, în contextul unui sistem de prețuri eliberat treptat de intervenția autorității politice. Dezvoltarea comercială a fost posibilă în contextul creșterii libertății comercianților de a decide când și la ce prețuri să cumpere și să vândă. Astfel, comerțul s-a afirmat treptat, pe măsura diminuării nenumăratelor restricții ale societății feudale, inclusiv respingerea principiului potrivit căruia comerțul trebuie să aibă loc doar la un preț „just”.

⁵ A se consulta în acest sens Deepak Lal (2002), Peter T. Bauer, *Equality, Third World and Economic Delusion*, London, 1993; Paul Johnson (2003), Doug Bandow și Ian Vasquez (2001). De exemplu, Bandow și Vasquez demonstrează caracterul falimentar al programelor de asistență financiară externă ale Indiei: începând cu „*first five year plan*” din 1951 și până în 1990, India a primit cea mai mare asistență financiară din toate țările subdezvoltate, estimată la 55 miliarde \$. Deturnarea unei mari părți a acestor resurse în programe guvernamentale iraționale, măcinate în general de fenomenul corupției care a condus la „osificarea” elitelor statului. Astăzi, după peste 50 de ani de economie centralizată, un procent la fel de mare de indieni (40%) trăiesc sub limita sărăciei. Exceptând puținele cazuri în care ajutoarele internaționale au avut rezultate – când milioane de oameni au fost salvați de la înfometare în anii 1950 și mai apoi în 1960 – asistența financiară externă a fost un eșec total, încurajând corupția și socialismul.

Pentru numeroși economiști, punctul de plecare al societății industriale moderne și, deci, al prosperității economice este considerat a fi Revoluția industrială. Însă aceasta este o interpretare istorică eronată. *Manifestarea „creșterii economice” este, de fapt, anterioară Revoluției industriale propriu-zise, deoarece revoluția tehnologică constituie doar una dintre manifestările creșterii economice, semnul principal și nu cauza ei determinantă.*

Afirmat pentru prima dată în secolul al XVII-lea, fenomenul creșterii economice nu s-a manifestat prioritar în Anglia, locul declanșării Revoluției Industriale, ci în Țările de Jos: pentru prima dată în istoria umanității două țări ofereau, într-o manieră durabilă, un nivel de viață superior unei populații aflată în creștere⁶. Aceasta se întâmpla cu aproape un secol înaintea manifestării primelor semne reale ale Revoluției industriale, care avea să producă, de altfel, prosperitatea fără precedent a Angliei.

De ce Țările de Jos și Anglia? De ce nu Franța sau Spania? „Pentru că – după cum explică Douglass North – vechile provincii spaniole și Anglia constituie primele națiuni europene dotate cu un sistem de instituții sociale și drepturi de proprietate care au făcut posibilă exploatarea eficientă a motivațiilor individuale, ceea ce a asigurat orientarea capitalurilor și energiilor către cele mai utile activități productive. Revoluția industrială nu este cauza progresului economic. Ea nu reprezintă altceva decât reflectarea acestuia, fenomen ale cărui origini constau în configurarea unei structuri a drepturilor de proprietate. Aceasta a creat condițiile sociale necesare celei mai bune alocări a resurselor productive”⁷.

Așadar, contrar considerentelor ortodoxe, istoria dezvoltării economice moderne nu se identifică cu istoria progresului tehnic, ci cu cea a „drepturilor” concepute ca tehnologie de organizare a raporturilor umane. Această evoluție este inseparabilă de geneza capitalismului și a sistemului modern al proprietății. Oportunități comerciale au existat dintotdeauna. Însă, condiția necesară pentru descătușarea acestor oportunități economice a constat în *extinderea gradului de libertate economică față de exercitarea arbitrară a autorității*.

Însă drepturile de proprietate nu reprezintă decât o parte a *factorului instituțional* avut în vedere. Modul în care drepturile de proprietate „lucrează”, *de facto*, este circumscris multor altor *variabile instituționale*, de la structurarea puterii politice în societate și până la ideologiile și valorile

⁶ Vezi Lepage (1978:145).

⁷ Douglass North, Robert-Paul Thomas, (1973:98).

culturale care modelează conceperea și funcționarea politicilor economice. Însă, înainte ca factorul instituțional să fie „integrat”, metodic, în teoria dezvoltării economice, voi supune *instituțiile* unui exercițiu de analiză a locului acestora în știința economică.

2. Instituțiile în știința economică

Subliniez, încă de la început, că mișcarea științifică modernă de integrare a instituțiilor în știința economică nu este conectată în nici un fel cu instituționalismul american, școală eclectică de gândire ai cărei reprezentanți principali sunt Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell și Clarence Ayres. Instituționalismul american dintre cele două războaie mondiale a fost, în mod nefast, acaparat și deturnat de utilizarea instrumentarului statistic, de unde și natura empirist/pozitivistă a abordării sale⁸.

În ciuda numeroaselor dispute terminologice și diferitelor domenii de cercetare a instituțiilor, a căror sursă rezidă, în ultimă instanță, în conflicte de ordin metodologic, analizele economice recente ale instituțiilor sunt sintetizate prin ceea ce în prezent se cheamă economie instituțională (*Institutional Economics*). În acest sens, economia instituțională înseamnă analiza *impactului aranjamentelor instituționale, ca sisteme de reguli sociale, asupra modului în care oamenii își îndeplinesc scopurile și, deci, asupra performanțelor economice generale.*

Diferențele între teoria economică neoclasică și cea instituțională nu se rezumă numai la faptul că prima nu oferă o viziune consecventă asupra instituțiilor, în ansamblul lor. Teoria neoclasică a tratat instituțiile doar în calitate de variabile exogene, cu interesul de a surprinde efectele economice ale unor instituții date, ca prim pas în încercarea de evaluare a eficacității și unor aranjamente instituționale alternative. În încercarea de a oferi identitate preocupărilor recente de cercetare economică a instituțiilor, Langlois (1986:5) arată că „*Veblen și partizanii săi doreau un economics cu instituții, dar fără teorie... iar problema multor neoclasici este, în continuare, că doresc teorie economică fără instituții...*”⁹.

⁸ A se vedea Geoffrey M. Hodgson (1988). Într-o perspectivă destul de apropiată sociologiei holiste, Hodgson (p. 23) apreciază că renașterea economiei instituționale presupune recăștierea conținutului teoretic și diminuarea capcanei empiriste, inclusiv prin reevaluarea poziției metodologice marxiste și a analizelor post-keynesiene.

⁹ Potrivit instituționalismului veblenian, păcatul marginalismului stă în concepția artificială asupra naturii umane (derivată din psihologia hedonistă) încorporată în conceptul de „*homo*

De-a lungul secolului trecut, teoria economică neoclasică („*mainstream*”) nu a încorporat instituțiile, ca domeniu specific de analiză, în mod explicit și sistematic. Importanța acestora a fost puternic subestimată, în principal datorită asumpțiilor restrictive din aproape întreaga știință economică: „*cunoașterea perfectă*” și ipotezele comportamentale fantomatice de tip „*homo economicus*”, validarea capacității economistului – ca analist și observator extern – de a aprecia optimul economic (paretian), conceptul clasic de echilibru economic (general) care ignoră timpul, incertitudinea și activitatea antreprenorială, etc. Economia instituțională, ca domeniu științific și disciplină de studiu, abordează economia sub forma unui sistem complex evolutiv; de aceea, noțiunea de echilibru ca stare durabilă sau condiție normativă dezirabilă nu constituie, din rațiuni metodologice, elementul adecvat dobândirii cunoașterii corecte.

În prezent, economia instituțională este o abordare interdisciplinară care combină argumentele științei economice cu cele ale științelor juridice și politice, chiar cu cele ale sociologiei și antropologiei, pentru a înțelege cum instituțiile „lucrează” în viața reală. Economia instituțională contemporană își are originile terminologice la Williamson (1975). Ea se dezvoltă, însă, ca mișcare științifică autonomă pe linia lucrărilor lui Coase (1937) cu privire la analiza firmei, ale lui Hayek (1937) în domeniul economiei cunoașterii, precum și pe linia contribuțiilor marca Davis și North (1971), Alchian și Demsetz (1972), Eggertsson (1990), Pejovich (1995).

Extinderea analizei economice prin integrarea recentă a instituțiilor a avut loc, inițial, în domeniul drepturilor de proprietate și în cel al costurilor de tranzacție. În cadrul acestei direcții de analiză, agenda programelor de cercetare economică a instituțiilor a cunoscut o intensă dezvoltare și diversificare. Rezultatul constă în aceea că, în prezent, consensul analizelor instituționale este doar unul aparent. O anumită convergență metodologică și analitică poate fi atribuită abordărilor lui Ronald Coase, Douglass North și Oliver Williamson, considerați fondatorii a ceea ce astăzi se cheamă economia neo-instituțională (*Neoinstitutional Economics*).

În ultima perioadă, abordările metodologice și tehnicile analitice au căpătat o eterogenitate crescândă, fapt repercutat asupra componentelor

economicus”; pentru Veblen, marginalismul înseamnă aplicarea mecanicii newtoniene în teoria economică. Însă conflictul dintre retorica umanistă și psihologia comportamentală, pe care Veblen le-a îmbrățișat, nu a fost niciodată rezolvat de abordarea vechilor instituționaliști. Iar culmea ironiei a fost faptul că tocmai Carl Menger, ținta predilectă a instituționaliștilor americani, a deschis calea unei teorii a instituțiilor, prin recunoașterea necesității de a integra instituțiile în analizele de teorie economică.

economiei instituționale: *costurile de tranzacție, drepturile de proprietate și contractele, informația imperfectă, problemele de tip principal-agent, teoria firmei*, precum și aspecte relevate de teoria jocurilor.

Abordarea instituțională pornește de la recunoașterea faptului că *acțiunea umană și rezultatele acesteia trebuie analizate, în mod fundamental, în corespondență cu regulile sociale și politice care guvernează relațiile interpersonale în societate*. Astfel, economia instituțională are în centrul său problema identificării unui *optimum instituțional*¹⁰, în virtutea posibilităților evidente de analiză comparată normativă între aranjamente instituționale alternative. Mai mult decât atât, consider că economia instituțională încorporează, în mod necesar, o dimensiune normativă, de vreme ce instituțiile reprezintă cadrul în care oamenii urmăresc obiective și împărtășesc diferite valori și ideologii. Prin conținutul său normativ, teoria instituțiilor – teoria regulilor sociale și politice – furnizează o contribuție decisivă în sfera politicii publice.

Necesitatea eliminării deficiențelor fundamentale ale economiei clasice (Smith, Ricardo) cu privire la natura și componentele teoriei valorii, nefaste pentru evoluția ulterioară a gândirii economice¹¹, a atras deopotrivă neglijarea completă a „instituționalului” din gândirea lui Adam Smith. De asemenea, integrarea instituțiilor în teoria economică a fost prejudiciată prin ignorarea sau subaprecierea teoriilor școlii austriece, (ale cărei contribuții au meritul revizuirii epistemologiei ricardiene, respectiv marxiste, centrate mai degrabă pe *clase sociale* decât pe *individ*, precum și meritul rezolvării „paradoxului valorii”). Asemenea evoluții au făcut ca lumea academică contemporană să devină „prizoniera” paradigmei neoclasice, care se bazează pe postulatul că mecanismul pieței funcționează bine de la sine, în orice condiții instituționale.

În abordarea critică a perspectivei neoclasice, Douglass North (1990:132) menționează: „Prin aplicarea teoriei neoclasice la analiza istorică, specialiștii în istoria economiei s-au putut concentra asupra deciziilor și constrângerilor, ceea ce desigur a adus numai beneficii gândirii economice.[...] Totuși, constrângerile luate în calcul nu au fost impuse de limitările specifice organizării societății umane, ci de tehnologie și venit. Cel puțin în contextul neoclasice, chiar și tehnologia a reprezentat

¹⁰ Potrivit lui Eggertsson (1990:11), setul optim de reguli este cel care contribuie la direcționarea resurselor către utilizările generatoare de bunăstare maximă, adică în posesia celor care le evaluează (monetar) în cel mai înalt grad; în mod complementar, în condiții de reguli optime, resursele vor fi angajate în cele mai valoroase utilizări.

¹¹ A se vedea Murray N. Rothbard (1995).

dintotdeauna un factor exogen, deci nu se încadrează cu adevărat în teorie... Excepția o reprezintă contribuția lui Karl Marx, care a încercat să integreze evoluția tehnologică cu transformarea instituțională”.

Susținând faptul că structura stimulentei în orice societate este încorporată în cadrul său instituțional, North (1998) recunoaște eșecul teoriei economice ortodoxe în elucidarea problemelor legate de creșterea economică: „Teoria creșterii, așa cum a evoluat din teoria neoclasică, este aproape irelevantă în explicarea evoluțiilor istorice și contemporane... De fapt, spunând lucrurilor pe nume, teoria creșterii produsă din teoria economică neoclasică, veche sau nouă, dovedește nu doar ignorarea evidențelor empirice, istorice sau contemporane, dar *eșuează în recunoașterea faptului că stimulentele contează* - cu siguranță o poziție surprinzătoare pentru economiștii a căror teorie este construită tocmai în jurul stimulentei”.

În prezent, în rândul economiștilor a pătruns treptat înțelegerea faptului că *performanța economică este dependentă de cadrul instituțional al unei economii*. Cu toate acestea, nu există încă înțelegerea adecvată a naturii instituțiilor și a modului în care acestea evoluează. Pentru aceasta se impune reconcilierea teoriei economice ortodoxe cu abordarea instituțiilor. Astfel, teoria economică nu va mai postula un mecanism de ajustare independent și izolat de resorturile comportamentului uman, de structura stimulentei în care există acțiunea umană.

3. Ce sunt instituțiile și de ce „instituțiile contează”...

Toate acțiunile umane reflectă transpunerea în practică a percepțiilor subiective asupra realității. În condițiile acestor anticipări subiective, oamenii dezvoltă instituții sau „reguli ale jocului” pentru reducerea incertitudinilor care iau naștere în cadrul interacțiunilor umane¹². Astfel, instituțiile apar drept clasă distinctă de fenomene, pe care Adam Ferguson le descria - definitiv pentru paradigma hayekiană – prin formularea: *human action, but not human designed*¹³. De altfel, această definiție a instituțiilor își

¹² După cum arată James Buchanan (1997:137-138), *omul își impune în mod deliberat constrângeri asupra propriului comportament către situațiile selectate rațional*. Nimeni nu poate pretinde că Robinson Crusoe nu este liber; totuși, Crusoe poate construi și fixa un ceas deșteptător, un dispozitiv proiectat (intenționat) spre a interveni în adaptarea sa comportamentală la un mediu în schimbare, ceea ce înseamnă că limitele libertății sale sunt autoimpuse.

¹³ Langlois (1986:5) afirmă că „*probabil Menger merita cel mai mult să fie considerat patronul spiritual al teoriei economice neoinstituționale decât orice instituționalist original*”. În

are originea în tradiția Școlii Austriece de economie, potrivit căreia *instituțiile sunt cristalizarea socială a comportamentului uman în acord cu regulile*. O asemenea abordare a demonstrat cum cele mai importante instituții ale vieții în societate (lingvistice, economice, juridice și morale) au apărut și au evoluat spontan, ca rezultat al interacțiunilor sociale ce definesc principiul „*mâinii invizibile*”. Recurența comportamentală se constituie într-o instituție socială în corelație cu condiția ca *fiecare să presupună că ceilalți se conformează aceleiași regularități*¹⁴.

În modelul lui Douglass North (1990:3), *instituțiile reprezintă regulile jocului în societate*, adică setul de constrângeri și stimulente care modelează interacțiunile umane, adoptate de indivizi în funcție de modul în care ei reușesc să rezolve problema cooperării sociale. Pentru Kasper și Streit (1998:28), instituțiile reprezintă *reguli făcute de om (nu limite fizice, naturale) care constrâng comportamentele arbitrare și oportuniste care pot fi adoptate în relațiile sociale*.

Constituirea și funcționarea instituțiilor înseamnă trecerea de la anarhie la ordine prin introducerea și respectarea regulilor sau normelor după care se desfășoară viața economică și socială. Prin însăși natura vieții în societate, *oamenii sunt receptivi la un sistem de reguli generale ce structurează și ghidează în diferite moduri comportamentul uman*. Aceasta este condiția necesară formării unei ordini spontane non-conflictuale a acțiunilor umane. Instituțiile oferă gradul de încredere și stabilitate necesar manifestării schimburilor interpersonale și extinderii diviziunii sociale a muncii pe această bază.

Pentru a fixa rolul și locul factorului instituțional în teoria dezvoltării economice, voi face apel la cele mai elocvente modalități de clasificare a instituțiilor. De la convenții, coduri de conduită și norme de comportament, până la jurisprudență și drept cutumiar sau contracte între indivizi, instituțiile reprezintă un set foarte larg de reguli, norme și constrângeri.

Explicarea originilor instituțiilor și a modului în care acestea au evoluat în timp constituie veriga necesară realizării unei taxonomii a instituțiilor. Un prim criteriu de clasificare este modul în care acestea sunt

studiul „*Problems of Economics and Sociology*”, Menger formulează problema fundamentală a științelor sociale în termenii următoarei întrebări: „cum se poate ca instituțiile care servesc bunăstarea comună și sunt extrem de semnificative pentru dezvoltarea acestora au luat ființă fără o voință comună îndreptată către crearea lor?”. Pornind de la această problemă, Menger explică modul de formare și evoluție a instituțiilor sociale, ca efecte neintenționate ale acțiunii umane „maximizatoare”.

¹⁴ Problema regulilor de trafic, a diferitelor măsuri standardizate pentru distanță, greutate și timp, utilizarea banilor și a limbajelor comune ilustrează caracterul temporal al procesului evoluționist de formare a instituțiilor sociale.

create și impuse comunității, de către un terț dotat cu putere coercitivă și o anumită autoritate politică sau nu. Acest criteriu distinge între instituții *interne* și *externe*. Un al doilea criteriu de clasificare, sensibil apropiat de primul, are în vedere gradul de formalizare a regulilor sociale, ceea ce permite distingerea între instituțiile *informale* și cele *formale*. Elementele comune acestor tipologii provin din faptul că instituțiile externe dețin, în mod necesar, o componentă formală, în timp ce instituțiile interne nu sunt neapărat informale.

Instituțiile interne, a căror existență este crucială pentru reușita interacțiunilor umane la un nivel superior de integrare, nu sunt rezultatul impunerii de către o autoritate externă și, în general, nu sunt rezultatul obligatoriu al voinței umane. Acestea evoluează din experiența umană și încorporează acele soluții instituționale care au deservit probabil cel mai bine scopurile membrilor comunității¹⁵.

Instituțiile externe implică întotdeauna structurarea acestora în plan ierarhic, spre deosebire de regulile interne a căror manifestare este orizontală, între egali. Sancțiunile pentru violarea instituțiilor externe sunt întotdeauna formale și adesea aplicate prin utilizarea forței. Exemple de instituții externe sunt regulile prohibitive codificate și încorporate în coduri civile, comerciale, penale, rutiere etc. La Pejovich (1995:31), regulile externe formale sunt, în principal, aranjamentele legislative și/sau constituționale care structurează sistemul politic (structura ierarhică a puterii) și sistemul economic (drepturile de proprietate, contractele).

Faptul că instituțiile externe reprezintă emanația proceselor politice și a organismelor guvernamentale nu înseamnă că, în mod necesar, puterea politică are capacitate discreționară asupra acestor reguli. Începuturile procesului legislativ arată că rolul puterilor statale a constat în codificarea legilor - interne, informale - anterioare acestora¹⁶.

¹⁵ Exemple adecvate de instituții interne sunt cutumele, limbajul, normele etice și bunele maniere, convențiile comerciale, legea naturală din tradiția anglo-saxonă, regulile internalizate (născute prin obișnuință, educație și experiențe repetate, ceea ce a făcut ca oamenii să transforme treptat multe asemenea reguli în preferințe personale, de exemplu, regulile morale), etc. Violarea instituțiilor interne este sancționată informal prin eventuale atitudini ostile ale celorlalți membri ai comunității.

¹⁶ Este interesant de notat, în acest sens, vechiul concept germanic de *Volkrecht* – legea care este deținută de popor și doar protejată de legislator. De asemenea, în țările de tradiție anglo-saxonă, înainte de invadarea sistemului *common-law* de către sistemul legislativ de drept administrativ de

<i>Instituțiile în funcție de gradul de formalizare</i>	
<i>Instituțiile formale</i>	<i>Instituțiile informale</i>
Constituția Coduri de legi (civile, comerciale, penale) Legislația ordinară Titlurile de proprietate Statute, regulamente	Obiceiuri, tradiții, cutume Mentalități, ideologii Coduri corporatiste de comportament Standarde internalizate de conduită (norme etice)

În orice societate, constrângerile interne/informale sunt importante în sine, iar regulile formale nu constituie doar un simplu apanaj al instituțiilor informale. North (1990:36) arată că adoptarea de către diferite societăți a acelorași aranjamente constituționale a generat efecte diferite, în raport de natura, mai mult sau mai puțin favorabilă, a instituțiilor interne/informale.

Un alt criteriu de clasificare, propus de Oliver Williamson (2000), este cel ierarhic:

<i>Nivelul ierarhic</i>	<i>Exemple</i>	<i>Efect</i>	<i>Frecvența modificării</i>
Nivelul 1 Instituțiile asociate structurii sociale a societății	Majoritatea instituțiilor informale: tradițiile, ideologiile	Definesc modul în care societatea se autoreglează	Rezistență în timp (modificări pe durate de 100-1000 ani, deși pot interveni schimbări rapide în condiții de crize profunde)
Nivelul 2 Instituțiile asociate „regulilor jocului”	Majoritatea instituțiilor formale care definesc drepturile de proprietate și sistemul juridic	Definesc întreg sistemul instituțional	Orizont de acțiune relativ îndelungat (10-100 ani)
Nivelul 3 Instituțiile asociate comportamentului	Regulile care definesc sistemele de guvernământ și relațiile contractuale	Contribuie la formarea organizațiilor	Orizont mediu de acțiune (1-10 ani)
Nivelul 4 Instituțiile asociate mecanismului de alocare a resurselor	Controlul fluxurilor de capital, regimurile comerciale, sistemul asigurărilor sociale etc.	Contribuie la reglarea producției și a prețurilor	Orizont de acțiune scurt și foarte scurt

Sursa: Williamson, O. E., The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, The Journal of Economic Literature, vol. 38, nr. 3, 2000, p. 595-613

inspirație franceză, instituțiile legale reprezentau creația deciziilor judecătorești, prin interpretările succesive aduse precedentelor juridice prin aceste decizii.

Trebuie menționat faptul că grupele de instituții prezentate în tabel nu sunt fixe, ele pot trece dintr-un grup într-altul, în funcție de cadrul instituțional. Deși istoria societății umane este și una a diversificării și *diferențierii instituționale*, avem totuși în vedere existența neechivocă a unui proces de *specializare instituțională*, un fel de acțiune a legii diviziunii muncii asupra factorului instituțional. Aveam de-a face, deci, cu o anumită ordonare a instituțiilor specifice.

Orice abordare pornește de la recunoașterea anumitor proprietăți fundamentale ale instituțiilor. Richard Epstein arată că regulile simple tind să fie mult mai ușor cunoscute și înțelese decât cele complicate, cu șanse mai mari de îndeplinire a funcțiilor acestora¹⁷. Avantajele unui set de reguli juste, stabile și credibile constă în faptul că oferă indivizilor stimulentele de a exploata oportunități economice, indiferent de orizontul lor temporal.

Nu în ultimul rând, abordarea (instituțională) dezvoltată în cadrul proiectului de față se bazează pe delimitarea conceptuală clară între noțiunea de „instituție” și cea de „organizație”. În limbajul cotidian, semnificația conceptului de „instituție” a deviat puternic de la înțelesul său original, pe care l-am explicat aici. În utilizarea sa cotidiană, termenul de „instituție” este aplicat aproape în toate cazurile ca sinonim conceptului de „organizație”, fie ea economică, politică etc. Diferența pe care o evidențiez este similară celei care, în cazul unui joc, operează între reguli și jucători. *Instituțiile sunt regulile iar organizațiile sunt jucătorii* (North, 1990:4)¹⁸.

Organizațiile politice, economice sau sociale reprezintă grupuri de indivizi uniți prin mijloace comune în vederea atingerii scopurilor lor, mai mult sau mai puțin diferite. Instituțiile determină setul de oportunități și stimulente în societate, iar organizațiile iau naștere în vederea exploatării acestor oportunități. Atât problema existenței organizațiilor, cât și modul specific de evoluție a acestora depind de structura stimulentele și constrângerilor furnizate de instituții.

¹⁷ Richard Epstein (1995) arată că, în secolul al XIX-lea, reformele legale spectaculoase din numeroase țări au constat în simplificarea legilor, în vederea creșterii gradului lor de eficacitate. În prezent, legea a devenit un instrument tot mai complex, deși epistemologia și jurisprudența demonstrează tot mai clar că regulile complexe eșuează datorită limitelor cognitive ale naturii umane și costurilor imense ale funcționării acestora.

¹⁸ De exemplu, în termenii economiei instituționale, Banca Centrală Europeană este o organizație, în timp ce Tratatul de la Maastricht sau legislația antitrust sunt instituții. În același sens, termenul de „instituționalizat” nu constituie atributul celor luați în grijă de un spital sau o organizație de binefacere.

4. Integrarea instituțiilor în teoria dezvoltării economice

Teoria neoclasică a creșterii economice se rezumă la identificarea condițiilor absolut necesare sporului producției materiale, cum ar fi acumularea de capital și progresul tehnic. Însă pentru a explica „*de ce*” oamenii economisesc, investesc, învață și caută cunoștințe folositoare, trebuie să acordăm o atenție specială diferitelor sisteme instituționale și de valori.

Încercarea economiștilor de a explica temeinic creșterea susținută a productivității muncii și a avuției materiale presupune luarea în considerare a tot mai multor factori explicativi. În perioada anilor `40 și `50, teoria economică sublinia importanța factorului capital (K) pentru creșterea economică pe termen lung, prin corelarea directă a progresului economic cu procesul de acumulare a capitalului (investiții înalte susținute de o rată ridicată de economisire). Spre sfârșitul anilor `50, explicarea performanțelor economice prin intermediul acumulării capitalului devine nesatisfăcătoare. În condițiile creșterii economice viguroase de după război, economiștii utilizează noțiunea de funcție de producție națională. Aceasta constă într-o relație ce leagă *input*-urile, cum ar fi capitalul, forța de muncă (L) și tehnologia (TEC) cu *output*-urile predictibile. Teoriile secolului al XIX-lea, potrivit cărora creșterea demografică reprezintă factorul cheie al dezvoltării economice, au fost reactivate și circumscrise creșterii volumului forței de muncă.

Cercetarea a căpătat un nou impuls în anii `60, atunci când analizele au subliniat influența semnificativă a educației și abilităților (SK) generate în cadrul educației și valorificate în afara acesteia. Deși ideea de *capital uman* apare încă de la Adam Smith, nici Thomas Malthus și nici studiile neoclasiche de mai târziu nu acordau prea multă atenție capitalului uman¹⁹.

¹⁹ În capitolul X al binecunoscutei lucrări *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei*, Adam Smith aprecia că „...un om pentru a cărui instruire se cheltuiește mai multă muncă și timp trebuie să dovedească un nivel superior de calificare și abilitate, putând fi astfel comparat cu orice mașină scumpă dar performantă...” iar Alfred Marschall, în *Principii de Economie Politică*, considera că „...iluminismul a adus cu sine dorința de creștere a bunăstării unei națiuni, mutând accentul de pe investiția în capitalul material pe investiția în capitalul personal”. Totuși, așa cum am arătat în cartea *Educația: perspectivă economică* (2001:122), remunerarea capitalului uman depinde de condițiile economice și instituționale în care acesta activează. *Mărimea productivității marginale a factorului muncă rezultă din tipul și eficiența combinării capitalului uman cu alte bunuri de capital*. Când un român cu o calificare corespunzătoare intră pe piața muncii din Canada, el poate ajunge curând să primească un salariu obișnuit în Canada. Dar dacă acesta revine în România, el va descoperi că experiența canadiană nu l-a înzestrat neapărat cu acele calități care să-i permită să câștige, pe piața

Analiza producțiilor naționale evidențiază faptul că în spatele fenomenului creșterii economice, a cărei natură macro „ascunde” diverse fundamente microeconomice ale procesului de piață, se găsesc, de fapt, structuri (instituționale) evolutive la nivel microeconomic. Se pare că economiile caracterizate printr-un grad ridicat de flexibilitate a structurilor de piață, prin mobilitate ridicată a factorilor de producție tind să înregistreze performanțe mai mari, spre deosebire de economiile caracterizate prin rigiditate structurală.

În prezent, instrumentarul teoriei economice se dovedește util pentru aprecierea intensității și consecințelor relațiilor biunivoce dintre structurile economice și cele politice²⁰. Așa cum am menționat deja, procesele politice pot accentua rigiditatea structurilor economice, atât în țările mai puțin dezvoltate (unde regulile se găsesc la discreția grupurilor de interese), cât și în țările dezvoltate, citate adesea ca modele democratice, în cadrul cărora grupurile ce urmăresc obținerea de privilegii capturează procesele politice pentru a rezista modificărilor structurale. Comportamentul *rent-seeking* devine, așadar, sinonim cu obținerea de avantaje arbitrare.

Constrângerile instituționale dictează limitele acțiunii umane și, în consecință, fac vizibilă interacțiunea dintre regulile jocului și comportamentele agenților participanți. Dacă organizațiile – întreprinderi, societăți comerciale, corporații, partide politice, organisme financiare etc. – își orientează eforturile către activități neproductive/redistributive, acesta este rezultatul unor reguli instituționale improprii performanței economice, deoarece aceste reguli sunt cele care oferă stimulente pentru asemenea activități.

Asemenea direcții de analiză microeconomică se îmbină perfect cu abordarea reînnoită și mult mai sofisticată asupra rolului cunoștințelor în societate: cum sunt acestea descoperite, testate și puse în aplicare? ce structură a stimulentei îi motivează pe actorii acestui proces – întreprinzătorii – să mobilizeze factori de producție, să riște întreprinderi inovative ale acestor cunoștințe și să încerce anumite modificări structurale?

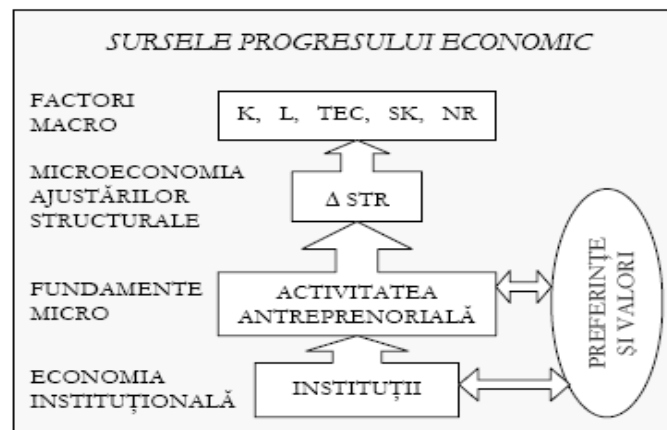
În anii '70, teoreticienii au revigorat învățămintele lucrărilor scrise în prima jumătate a secolului de Joseph Schumpeter și de cei mai de seamă

românească, salarii mai mari decât concetățenii săi. Aceasta înseamnă că *nivelul capitalului uman nu constituie, în sine, un criteriu suficient de apreciere a potențialului productiv într-o economie.*

²⁰ Nu numai că procesele politice definesc și aplică drepturile de proprietate care formează structura esențială a stimulentei în societate; în lumea modernă, împărțirea PIB-ului trece prin mâinile agenților guvernamentale, prin intermediul reglementărilor și deciziilor acestora. De aceea, *integrarea proceselor politice într-un sistem de gândire ce își propune explicarea surselor performanței economice devine obligatorie* (North, 1990:112).

reprezentanți ai școlii austriece, Ludwig von Mises și Friedrich von Hayek. Aceștia au realizat o analiză profundă asupra rolului întreprinzătorului asupra progresului economic. Evoluțiile din planul cunoștințelor și inovațiilor tehnologice sunt susținute de persoane care își asumă riscurile descoperirii cunoștințelor și ajustărilor dorite în structura de producție. Acest proces este însă condiționat de existența unui *sistem de stimulente materiale care să justifice și să ghideze activitatea antreprenorială*.

De aceea, instituțiile influențează și modifică compoziția activității antreprenoriale și intensitatea manifestării acesteia (Baumol, 1990). Regulile jocului ce guvernează relațiile de piață într-o societate orientează, în mod necesar, eforturile jucătorilor. În prezent, puțini economiști își permit să nege faptul că antreprenoriatul este un ingredient vital al prosperității. Iar pentru ca întreprinzătorul și activitatea antreprenorială să poată ocupa un loc în teoria economică este necesară revizuirea radicală a fundamentelor teoriei ortodoxe existente²¹.

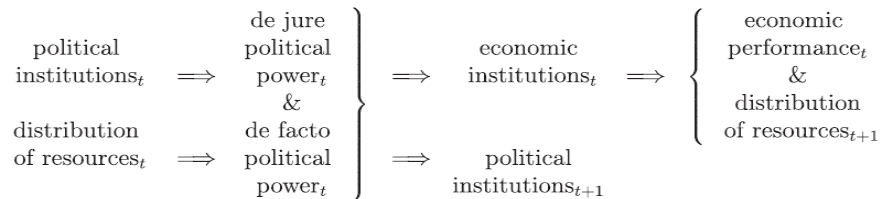


Economia instituțională privește activitatea umană și viața ca fiind ordonate de legile formale și de drepturile de proprietate, însă acestea, chiar și în sistemele de piață cele mai dezvoltate, formează doar o parte din totalul constrângerilor care modelează alegerile efective ale oamenilor. O analiză mai atentă ne indică importanța constrângerilor informale, adică a moștenirilor culturale, a preferințelor și valorilor, care nu se modifică deloc ușor, nici măcar ca reacție la schimbarea rapidă și profundă a regulilor

²¹ Harold Lydall (1998:11).

formale. Rezultatul se concretizează, așa cum arată figura de mai sus, în înțelegerea dezvoltării prin îmbinarea analizei macroeconomice cu microeconomia modificărilor structurale, a analizei fundamentelor micro și constrângerilor instituționale cu diverși factori de natură sociologică, precum preferințele și sistemele de valori.

Potrivit lui Acemoglu (2008), ca prim pas în modelarea instituțiilor, se cuvine a lua în considerare relația dintre trei următoarele trei caracteristici instituționale: (1) instituțiile economice; (2) puterea politică; (3) instituțiile politice. Instituțiile economice sunt, în esență, cele care potențează progresul economic, prin faptul că furnizează stimulentele productive actorilor economici în societate. Instituțiile economice sunt cele care susțin acumularea de capital, investițiile în capital fizic și uman, intensitatea tehnologică și organizarea producției. De aceea, este simplu de înțeles că diferențele de aranjament instituțional vor fi asociate nu doar cu diferite grade de performanță economică, ci și cu distribuții diferite ale veniturilor.



Semnificativă este, în acest sens, așa cum arată figura de mai sus, distribuția puterii politice în societate, căreia Acemoglu (2008:7) îi atribuie o natură endogenă. Raționamentul se bazează, preliminar, pe realizarea unei distincții între puterea politică *de jure* și puterea politică *de facto*. Prima se referă la puterea politică ce ar trebui să rezulte, de drept, din instituțiile politice existente în societate. Acestea, similar instituțiilor economice, determină constrângerile și stimulentele în cadrul cărora acționează actorii politici.

5. Instituții și performanță economică: analiză empirică și comparativă

În prezent, cercetătorii își concentrează eforturile în direcția măsurării *calității factorului instituțional*, astfel încât studiile teoretice să fie însoțite de abordări empirice asupra intensității cu care factorul instituțional

potențază dezvoltarea economică²². Sunt semnificativi, în acest sens, indicatorii care măsoară constrângerile instituționale asupra executive a sistemului de guvernământ. Putem include în această categorie *Indicatorul Libertății Economice*²³, precum și indicatorii calității instituționale utilizați în studiile organismelor financiare internaționale. De exemplu, studiile empirice realizate sub egida FMI demonstrează că în 20 de țări nivelul calității instituționale a crescut cu mai mult de 40 de procente.

Numeroși autori au construit serii de date care ilustrează comparativ importanța factorului instituțional asupra performanței economice. Pot fi menționate abordările *sistemului legal* (Dajankov, 2003), ale *sistemului politic* (Kaufmann, 2009), precum și anumiți indicatori referitori la constrângerile instituționale asupra afacerilor, cum ar fi raportul *Doing Business* al Bancii Mondiale. De asemenea, prin combinarea mai multor indicatori micro și macroeconomici, *Worldwide Governance Indicators* reușesc să ilustreze evoluția „calității instituționale”.

Din punct de vedere empiric, integrarea sistematică a factorului instituțional în teoria dezvoltării economice survine pe fondul analizei comparative a principalelor surse pe care economiștii le-au asociat, tradițional, dezvoltării economice. Acesta este cazul unei serii de studii concepute pentru *National Bureau of Economic Research* (NBER) sau pentru diferite rapoarte ale organismelor financiare internaționale²⁴.

Analizele empirice recente sunt construite prin luarea în considerare a

²² De exemplu, raportul *World Economic Outlook* din ultimii ani, întocmit de Fondul Monetar Internațional pare a reprezenta prima încercare oficială și sistematică de recunoaștere a rolului hotărâtor al instituțiilor pentru performanța economică (titlul raportului este unul elocvent în acest sens, anume *Growth and Institutions*).

²³ Fundamentele științifice ale libertății formează centrul de rezistență pentru construirea *Indicatorului Libertății Economice* (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 semnificația instituțiilor și a mediului politic în asigurarea prosperității economice. Legea, securizarea drepturilor de proprietate, contractul, stabilitatea prețurilor, comerțul liber, piețele concurențiale și fiscalitate redusă sunt factori cu o importanță aparte în construirea ILE. 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.

²⁴ Menționez aici, studiile lui Dani Rodrik, Daron Acemoglu, David Romer, Hali Edison, precum și unele rapoarte asupra dezvoltării economice concepute de FMI și Banca Mondială: Dani Rodrik, Arvind Subramanian, and Francesco Trebbi (2002), Daron Acemoglu, Simon Johnson, and James A. Robinson (2001), Jeffrey Frankel and David Romer (1999), Dani Rodrik (2003), Jeffrey Sachs (2001), World Bank.

trei metode de măsurare a factorului instituțional, care nu pot fi socotite însă independente unele de celelalte. Este vorba, în primul rând, de *indicatorul agregat al guvernării*, care include gradul de corupție, drepturile politice, eficiența sectorului public și povara reglementărilor asupra afacerilor. În al doilea rând, este vorba despre *protejarea legală a drepturilor de proprietate* și despre impunerea domniei legii în acest domeniu. În al treilea rând, este vorba despre *constrângerea instituțională asupra liderilor politici*, prin instituții menite să atenueze discreționarismul politic.

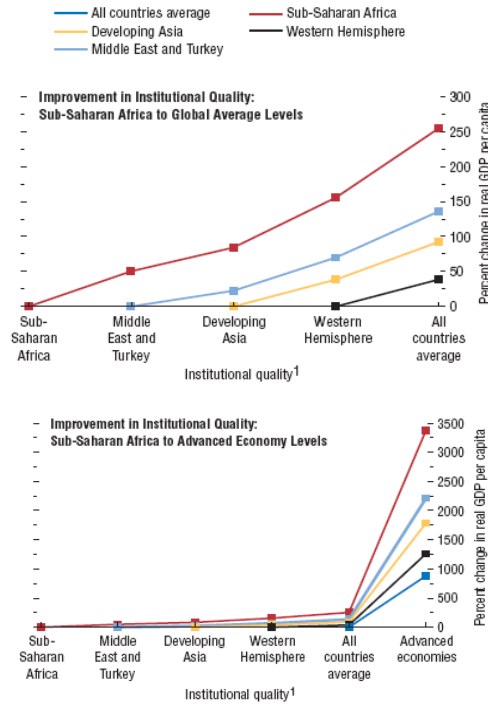
Indicatorul agregat al guvernării este construit ca medie a șase variabile instituționale, potrivit metodologiei dezvoltate în 1999 de Daniel Kaufman, Art Kraaz și Pablo Zoido-Lobaton²⁵. Aceste variabile instituționale constau în (1) *exprimare și responsabilitate* – gradul în care cetățenii sunt liberi să aleagă puterea politică, beneficiază de drepturi politice, de libertăți civile și de o mass-media independentă; (2) *stabilitatea politică și absența coerciției* – gradul în care exercițiul de guvernământ nu este afectat de neconstituționalitate ori de lovituri de stat; (3) *eficacitatea guvernării* – calitatea serviciilor publice și competența și independența politică a serviciilor civile; (4) *povara reglementărilor asupra afacerilor* – gradul în care guvernul controlează piețele bunurilor și factorilor de producție, sistemul bancar și comerțul internațional; (5) *domnia legii* – protejarea persoanei și a proprietății împotriva agresiunii, independența justiției și impunerea contractelor; (6) *capturarea statului* – gradul în care puterea politică este utilizată în scopuri private, fenomenul de corupție.

Construirea unor astfel de indicatori permite estimarea rolului factorului instituțional asupra performanței economice. Rezultatele testelor empirice demonstrează că, pentru aproape orice metodologie de măsurare, factorul instituțional se caracterizează printr-un impact statistic semnificativ în corelație cu PIB real/locuitor²⁶.

Figura următoare prezintă corelațiile factorului instituțional cu ritmul de creștere a PIB real/locuitor. În medie, îmbunătățirea calității factorului instituțional cu o deviație standard va spori cu 1,4 procente rata medie anuală de creștere a PIB real/locuitor.

²⁵ Kaufmann (1999).

²⁶ De exemplu, în raportul „World Economic Outlook” al FMI pe 2003 indicatorul agregat al guvernării, ca măsură instituțională, este capabil să explice singur aproximativ trei pătrimi din decalajele inter-țări în nivelul veniturilor.



Source: IMF staff calculations.

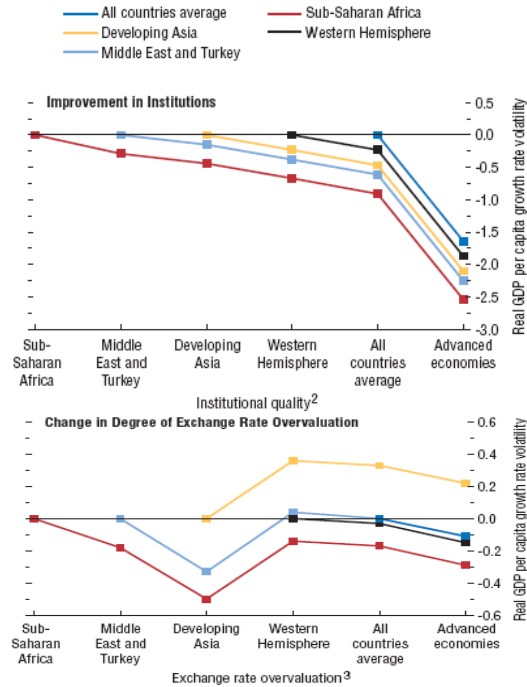
¹Measured by aggregate governance indicator. Not to scale: in particular, the figure understates the differences in quality of institutions.

Sursa: World Economic Outlook, „Growth and Institutions”, aprilie 2003, IMF, p. 106

Rezultatele raportului FMI indică, de asemenea, faptul că instituțiile manifestă un puternic efect asupra volatilității performanței economice: cu cât instituțiile sunt mai „sănătoase”, cu atât mai mică va fi volatilitatea creșterii economice²⁷. Impactul factorului instituțional pare a fi unul semnificativ chiar și atunci când între țări există diferențe semnificative în privința unor fenomene și politici precum inflația, supraevaluarea ratei de schimb valutar, deschiderea externă ori deficitul bugetar. Rezultatele arată că o creștere cu o deviație standard a indicelui agregat al guvernării va reduce volatilitatea creșterii economice cu aproape 25 de procente. De exemplu, dacă aranjamentul instituțional din țările Africii ar fi la fel de bun precum media tuturor celorlalte țări, atunci volatilitatea economică în

²⁷ Volatilitatea creșterii economice este măsurată ca abatere standard a ratei de creștere a PIB real/locuitor.

regiune s-ar reduce cu peste 16%. Iată impactul îmbunătățirii calității aranjamentului instituțional.



Source: IMF staff calculations.

¹ Figures show change in standard deviation of average annual real GDP per capita growth rate if a particular region improved its institutions or policies to match the quality of other regions.

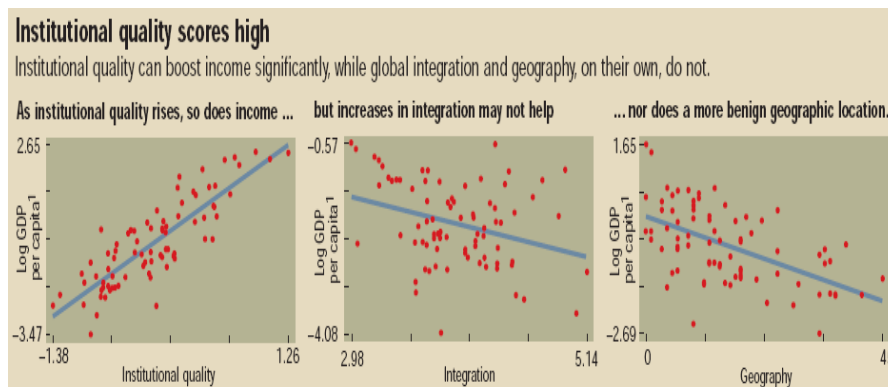
² Measured by aggregate governance indicator. Not to scale: in particular, the figure understates the differences in quality of institutions.

³ Not to scale: in particular, the figure understates the differences in exchange rate overvaluation.

Sursa: World Economic Outlook, „Growth and Institutions”, aprilie 2003, IMF, p. 109

În ciuda dificultăților inerente de măsurare cu acuratețe a calității și a impactului factorului instituțional asupra dezvoltării economice, evoluția consemnată în sfera abordării empirice pare a legitima definitiv importanța instituțiilor. Evaluarea comparativă a factorului instituțional în raport cu alte variabile, presupuse definerii pentru dezvoltarea economică, conduce la același tip de concluzie. De exemplu, Dani Rodrik analizează explicațiile formulate, în mod tradițional, cu privire la diferențele mari existente în nivelul veniturii pe cap de locuitor. El reduce aceste explicații la trei surse determinante, *factorul geografic*, *factorul internațional* și *factorul*

instituțional. Dintre aceștia, factorul instituțional este cel care se remarcă printr-o consistență a regresiei în planul corelațiilor cu PIB/real pe locuitor. Rezultatele arată faptul că *indicatorul calității instituționale* este singurul corelat pozitiv și coerent cu nivelul venitului²⁸.



Sursa: Dani Rodrik, Arvin Subramanian, 2003 (PIB/locuitor este exprimat la paritatea puterii de cumpărare - PPC)

Dar cât de mult pot instituțiile sănătoase să stimuleze creșterea veniturilor și, în timp, dezvoltarea economică? Cercetarea științifică recentă asupra fundamentelor instituționale ale performanței economice demonstrează că, prin reducerea costurilor de tranzacție, *instituțiile care protejează drepturile de proprietate* sunt decisive pentru dezvoltarea economică.

6. Costurile de tranzacție ca factor instituțional

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, 1990:27). Prin integrarea acestor teorii se poate înțelege de ce există instituții și ce rol joacă ele în dezvoltarea societății. Autorul menționează, apoi, perspectiva potrivit căreia dacă se face combinația și cu *teoria*

²⁸ Cu privire la relațiile între factorii testați, concluzia este aceea că factorul instituțional are întotdeauna un efect pozitiv și semnificativ asupra integrării economice iar integrarea are un impact pozitiv asupra calității instituționale.

producției, atunci se poate analiza rolul instituțiilor asupra performanțelor economice.

Costurile de tranzacție constituie, în acest sens, „intriga” majoră a întregului proiect de cercetare și domeniul de analiză menit să dea valoare operațională modului în care instituțiile ajung să potențeze dezvoltarea economică. De altfel, următoarele două referate ale cercetării sunt destinate analizei teoretice și operaționalizării empirice a costurilor de tranzacție. Scopul esențial constă în evaluarea viabilității costurilor de tranzacție ca indicator specific de apreciere a calității aranjamentelor instituționale²⁹.

Teza esențială a „economiei instituționale” a costurilor de tranzacție vizează sensul și gradul de întrepătrundere a matricei *cauză și efect* în relația instituții – costuri de tranzacție. Costurile de tranzacție relevante pentru performanța economică își au propriile lor „ancore” instituționale. De aceea, orice strategie de reformă și schimbare instituțională, necontradictorie și sustenabilă, va trebui să se concentreze asupra cauzelor ultime – instituții, respectiv costuri de tranzacție - situație în care controlul și atenuarea costurilor de tranzacție ajung să ilustreze viabilitatea schimbării aranjamentului instituțional.

În studiul dedicat economiei costurilor de tranzacție voi căuta să arăt, ca și contribuție originală, că singur mijloc ce ar permite, din punct de vedere metodologic și conceptual, să fie evaluată semnificația costurilor de tranzacție în planul dezvoltării economice și al reformei instituționale este separarea 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 formal³⁰. Avantajele (metodologice) ale unei asemenea taxonomii vor fi evidente odată cu integrarea costurilor de tranzacție în logica reformelor instituționale.

De exemplu, cu privire la convergența instituțională, definitorie pentru procesul de integrare europeană, studiile consacrate acceptă ideea că

²⁹ Contrar abordării *mainstream* din economia costurilor de tranzacție, voi căuta să arăt că linia logică a abordării este, în general, una de tipul „de la instituții la costuri de tranzacție”, ceea ce face ca fenomenul „costurilor de tranzacție” să devină factorul de eficiență al oricărui aranjament instituțional ce grevează funcționarea activității economice.

³⁰ 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 împovărătoare, instabilitatea legislativă, corupția etc. Astfel, fenomene ca *fragilitatea instituțională*, *corupția*, *capturarea statului* etc. definesc modul în care aranjamentul instituțional impune costuri de tranzacție care grevează negativ asupra performanțelor economice.

„instituțiile eficiente pot lua o multitudine de forme și convergența economică nu necesită neapărat convergență și la nivelul formelor instituționale” (Rodrik, 2004c:28), de unde rezultă că „până și în Europa s-a manifestat doar o convergență modestă între aranjamentele instituționale, cu cel mai mare nivel de convergență manifestat în cadrul piețelor financiare și la nivelul instituțiilor pieței muncii” (ibid). Printr-o astfel de delimitare s-ar contrazice totuși ideea că dezvoltarea necesită un singur model care se potrivește la fel de bine tuturor situațiilor.

În această ecuație a schimbării și convergenței instituționale, argumentul costurilor de tranzacție pare a fi de natură să explice coerent succesele și eșecurile înregistrate. Chiar dacă în literatura de specialitate, din punct de vedere conceptual și metodologic, nu există abordări cu valabilitate generală asupra costurilor de tranzacție, provocările empirice sunt dintre cele mai actuale, cu un real potențial clarificator în domeniul reformei instituționale. În acest sens, pot fi invocate diverse studii cu caracter empiric asupra costurilor de tranzacție, relevante din punctul de vedere al operaționalizării și evaluării cantitative: Williamson (2011, 2010), Allen (1999), Foss (2006), Wang (2003, 1999), Shelanski (1995), Meyer (2001), Păun (2010), Kang (2001) etc. Însă, pentru integrarea adecvată a costurilor de tranzacție în analiza calității factorului instituțional, abordarea trebuie să distingă - pe linia clarificărilor conceptuale anterioare - între diferite sisteme instituționale, ce se diferențiază categoric în logica propriilor mecanisme de funcționare. Din acest punct de vedere putem distinge între două mari sisteme instituționale, respectiv două abordări ale costurilor de tranzacție:

Costurile de tranzacție în plan economic ar reprezenta un veritabil criteriu de optimizare, atâta vreme cât „argumentul tranzacțional” este parte intrinsecă a logicii calculului economic. În plan economic, abordarea empirică ține de evaluarea importanței costurilor de tranzacție pentru performanțele mediului de afaceri din România și țări ale Uniunii Europene. Din punct de vedere metodologic, analiza empirică se va baza pe evaluarea costurilor de tranzacție prin corelarea cu anumiți indicatori ai guvernării și ai calității instituționale (cum ar fi indicatorii corupției, ai economiei subterane, ai competitivității mediului de afaceri), în cadrul unei analize de tip *cross-country* menită să identifice constrângerile instituționale asupra antreprenoriatului și asupra activității economice, în general³¹.

³¹ De exemplu, o relevanță deosebită ar căpăta analiza recente crize economico-financiare din perspectiva economiei instituționale și a argumentului costurilor de tranzacție. La un nivel general de investigare a ciclurilor și crizelor economice, resorturile cauzale aparțin unui anumit aranjament instituțional, atât în plan monetar cât și al guvernății politice (de Soto, 2010). În privința crizei

Costurile de tranzacție în plan politic-administrativ ar reflecta, ca parafrază la termenii generici ai lui Coase, costurile funcționării sistemului politic și administrativ. În sistemul politic democratic, decizia colectivă este rezultatul interacțiunilor complexe dintre cetățeni, în calitatea lor de votanți, consumatori ai bunurilor publice, reprezentanți aleși și funcționari statali, lideri și membri ai partidelor politice. Prin definiție, procesul politic democratic echivalează cu existența a diferite coaliții electorale. În literatura de specialitate – *Public Choice Theory* – manifestarea acestora este desemnată prin concepte specifice, precum *rent-seeking*, *lobby* politic, grupuri de interese, capturarea statului³². Este evident că funcționarea instituțiilor politice democratice comportă costuri de tranzacție, a căror amploare este determinantă pentru succesul reformelor și schimbărilor instituționale.

7. Schimbarea instituțională : provocări contemporane și europene

În context european, importanța decisivă a instituțiilor și a costurilor de tranzacție este ilustrată prin analiza empirică a două evenimente care au marcat istoria recentă a economiei și societății europene: *tranziția* și *integrarea europeană*, fenomene oarecum interdependente, dar separate în planul soluțiilor și al convergenței instituționale.

Tranziția a reprezentat evenimentul major de la sfârșitul secolului al XX-lea. Acest proces a început în 1989-1991 și a implicat 29 de țări. Numeroși economiști arată că procesul de tranziție a contribuit la însuși schimbarea modului de analiză economică. Însuși Coase, în discursul său de recepție a Premiului Nobel, arăta că „valoarea includerii factorilor instituționali în corpusul mainstream al teoriei economice este ilustrată clar de recentele evenimente din Estul Europei. Aceste țări ex-comuniste sunt

actuale, logica economică a costurilor de tranzacție oferă explicații dintre cele mai credibile. Fenomene precum *hazardul moral* și *informația asimetrică*, așa cum au fost ele dezvăluite de derularea evenimentelor de pe piețele financiare, se integrează pe deplin cu argumentul costurilor de tranzacție. Consider că „rostogolirea” atât de inovativă a creanțelor ipotecare de către diverse organisme financiare și bancare reflectă, de fapt, un anumit *pattern* al costurilor de tranzacție – White (2008), Dodd și Mills (2008), Palley (2011).

³² De exemplu, Olson (1999:101) arată cum „reglementările din ce în ce mai complexe rezultate în urma lobby-ului... măresc nivelul birocrăției și rolul guvernului”. În fața acestor reglementări complexe născute din activitatea grupurilor de interese, se dezvoltă un întreg arsenal – economic și juridic – menit să exploateze natura reglementărilor sau să minimizeze costurile aplicării lor.

consiliate să adopte economia de piață, și liderii lor doresc aceasta, însă fără instituții adecvate nicio economie de piață nu este posibilă”. Impactul asupra literaturii economice a fost și el unul semnificativ³³.

Tranziția economiilor socialiste din Europa Centrală și de Est la economia de piață, înseamnă mult mai mult decât reformele din economiile occidentale. În cazul acestora din urmă, avem de-a face cu *schimbări marginale*, al căror succes imediat este favorizat de o structură a personalității umane familiară culturii economice a pieței. Factorul distinctiv al tranziției este *transformarea instituțională sistemică*, adică schimbarea fundamentală a regulilor de organizare socială ce structurează comportamentul uman și activitățile economice.

Prăbușirea și abandonarea instituțiilor politice ale sistemului socialist (de „coordonare” a economiei prin centralizarea deciziei, conform planului absolut care cuprindea orice detaliu al vieții sociale) au fost compensate prin crearea relativ rapidă a aranjamentelor constituționale necesare ordinii politice democratice³⁴. Datorită disproporțiilor înregistrate în ritmul adaptării structurilor instituționale, a avut loc apariția unei incompatibilități între instituțiile economice vechi, ale căror funcții socialiste generau comportamente organizaționale dependente de informațiile și comenzile de la centru, și instituțiile politice noi, relativ neautoritare, care nu prevăd emiterea de informații și comenzi de la centru.

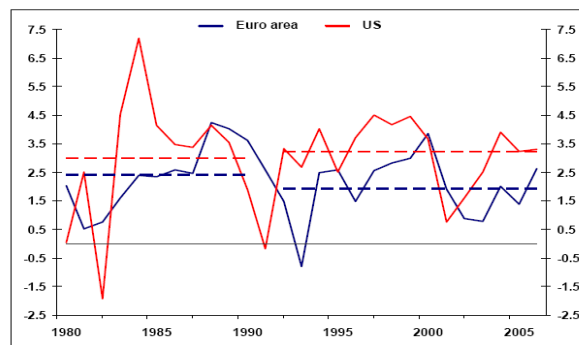
Tranziția a reprezentat contextul istoric și structural predilect pentru afirmarea, mai mult sau mai puțin transparentă, a grupurilor de interese. Din acest punct de vedere, atât procesul de tranziție cât și integrarea europeană, ca transformare de sistem, readuc în discuție argumentul lui Mancur Olson (1999) cu privire la relația dintre *rent-seeking* și performanța economică. Potrivit acestuia, grupurile de interese tind să reducă eficiența alocării

³³ De exemplu, în bazele de date de literatură economică, procentul studiilor ale căror concepte cheie erau *tranziție* și *instituții* a crescut de la cca. 6% în 1990 la mai mult de 35% în 2002. În același timp, studiile ale căror concepte cheie erau *tranziție*, *privatizare*, *liberalizare* și *stabilizare* s-au restrâns, și ca efect al eșecului Consensului (standardizat) de la Washington, la cca. 10%, după un maxim de 20% în 1995 (Murell, 2005).

³⁴ Deși între sistemul economic de piață liberă și democrația politică există conexiuni puternice, acestea nu sunt și reciproce. Marea majoritate a țărilor cu economie de piață se bucură de instituții politice democratice, dar situația nu este valabilă întotdeauna și pretutindeni. *Nu există nici garanție universală că transformarea instituțională în sistemul democrației politice va fi întotdeauna mai favorabilă afirmării ordinii proprietății private și pieței libere*. Există un număr de țări (Chile, Coreea de Sud, Filipine, Singapore) în care teorema democratică a transformării, gen Weber sau Sombart, nu se verifică. Experiența chiliană este printre cele mai edificatoare: succesul reformelor lui Augusto Pinochet de introducere a capitalismului arată că „libertatea politică și libertatea economică nu sunt, în mod inexorabil, inseparabile și, de aici, un regim care poate fi autoritar fără a fi totalitar” (Pohoață, 2000:31).

resurselor, contribuind la polarizarea vieții politice în diverse matrice redistributive, lucru valabil nu numai în cazul oligopolurilor sau cartelurilor, ci și în cazul sindicatelor sau al birocrăției din sectorul public. Toate acestea duc la lărgirea sferei de acțiune a statului, cu efecte semnificative asupra performanței economice și direcției de evoluție a societății.

În planul performanței economice, dacă restrângem analiza la evoluția economiilor din zona euro, studiile empirice ilustrează o accentuare a decalajului de creștere economică între SUA și Uniunea Europeană. De exemplu, în perioada 1990-2005, rata medie de creștere economică în zona euro a fost de 2%, inferioară mediei de 2,3% înregistrată în anii 1980. Dacă în perioada anilor 1980 rata de creștere în zona euro a fost, în medie, cu 0,5 puncte procentuale inferioară celei din SUA, după 1990 acest decalaj s-a lărgit. De exemplu, între 1996 și 2005, când zona euro a crescut în medie cu 2,3%, economia SUA a valorificat avansul în domeniul tehnologiilor informației și a realizat o rată medie de creștere de 3,4%, cu peste un punct procentual peste media zonei euro.



Source: European Commission (AMECO database).

Decidenții de politică economică din UE au recunoscut în repetate rânduri slăbiciunile structurale ale economiei europene, de unde și diversitatea de agende și pachete de reformă, unele dintre ele cu vădite componente instituționale, menite să corecteze deficiențele (și de competitivitate) identificate și decalajele de performanță economică. Se cuvine a menționa binecunoscuta Strategie Lisabona, care își propunea până în 2010, idealist, să transforme UE în „cea mai dinamică și competitivă economie bazată pe cunoaștere din lume”. Eșecul recunoscut al Agendei Lisabona a deschis nevoia de a înscrie evoluția economiei UE în cadrul unor noi ținte economice, sociale și ecologice, sintetizate prin Agenda EU 2020.

Viabilitatea acestor ținte depinde, însă, de acuratețea componentei instituționale a reformelor implicate. Iar sporirea durabilă a competitivității în cadrul mediului de afaceri și, în general, a performanțelor economice nu necesită doar raportarea factuală la instituții, ci mai degrabă evaluarea eficienței cu care instituțiile „lucrează” în viața reală.

8. Concluzii

Teoria neoclasică a creșterii economice se rezumă la identificarea condițiilor absolut necesare sporului producției materiale, cum ar fi acumularea de capital și progresul tehnic. Însă pentru a explica „*de ce*” oamenii economisesc, investesc, învață și caută cunoștințe folositoare, trebuie să acordăm o atenție specială diferitelor sisteme instituționale și de valori.

Studiile recente asupra performanței economice demonstrează că factorul instituțional, poartă „responsabilitatea” primară a decalajelor de dezvoltare inter-țări. Demonstrația survine firesc pe fondul evoluțiilor din sistemul științelor economice: din punct de vedere metodologic și aplicativ, studiile de economie instituțională au capacitatea de a face lumină asupra multor probleme pe care teoria ortodoxă (neoclasică) fie le subapreciază, fie le expediază în abstractul irelevant al unor modele econometrice care, uneori, au sfârșit mai degrabă prin complicarea și deturnarea logicii economice, decât prin simplificarea acestora și prin oferirea de soluții.

Cercetarea științifică recentă asupra fundamentelor instituționale ale performanței economice demonstrează că, prin reducerea costurilor de tranzacție, *instituțiile care protejează drepturile de proprietate* sunt decisive pentru dezvoltarea economică. De aici și nevoia de a recurge, în studiile viitoare, la fundamentarea criteriului „costurilor de tranzacție”, în calitate de indicator pentru sensul și intensitatea reformelor instituționale.

BIBLIOGRAFIE

1. Acemoglu, Daron, Simon Johnson, și James A. Robinson, 2001, „The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation,” *American Economic Review*, vol. 91, December
2. Acemoglu, Daron; Robinson, James, 2008, *The Role of Institutions in Growth and Development*, Commission on Growth and Development, Working Paper no. 10, World Bank
3. Aidis Ruta; Estrin, Saul, 2005, *Weak Institutions, Weak Ties and Low Levels of Productive Entrepreneurship in Russia: An Exploration*, American Economic Association, www.aeaweb.org/annual_mtg_papers

4. Aron, Janine, 2000, *Growth and Institutions. A Review of the Evidence*, The World Bank Research Observer, vol. 15, no. 1 (February 2000), pp. 99–135
5. Bandow, Doug; Vasquez, Ian, 2001, *Perpetuating Poverty*, Cato Institute, Washington, 2001
6. Bastiat, Frédéric, [1848], *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*, Editions Romillat, Paris, 1993
7. Bauer, Peter T., 1981, *Equality, Third World and Economic Delusion*, Cambridge, Mass.: Harvard University
8. Baumol, William J., 1990, *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, Journal of Political Economy, vol. 98, nr. 5,
9. Blaug, Mark, 1992, *Teoria economică în retrospectivă*, Editura Didactică și Pedagogică, București
10. Coase, Ronald, 1997, „Natura firmei”, în Oliver Williamson și Sidney Winter, *Natura firmei. Origini, evoluție și dezvoltare*, Ed. Sedona, Timișoara
11. Demsetz, Harold, 1969, „Information and Efficiency: Another View-point”, *Journal of Law and Economics* 12
12. Dobrescu, Emilian, 2002, „Tranziția în România. Abordări econometrice”, Editura Economică, București
13. Dodd, Randal; Mills, Paul, 2008, “Outbreak: US Subprime Contagion”, *Finance & Development* 44(4): 15-19
14. Dutraive, Véronique, 2009, „Economic Development and Institutions. Anatomy of the New New Institutional Economics’ research program”, in *Revue de la regulation*, no. 6
15. Edison, Hali, 2003, „How strong are the links between institutional quality and economic performance?”, in *Finance and Development*, IMF, vol. 40, no. 2,
16. Eggertsson, Thráinn, 1990, *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press
17. Elsner, W., 1989, *Adam Smith’s Model of the Origins and Emergence of Institutions; The Modern Finding of the Classical Approach*, Journal of Economic Issues, vol. XXIII, no. 1
18. Epstein, Richard, 1995, *Simple Rule for a Complex World*, Cambridge, MA: Harvard University Press
19. Foss, Kirsten; Foss, Nicolai, 2006, “Entrepreneurship, Transaction Costs, and Resource Attributes”, *International Journal of Strategic Change Management*
20. Frankel, Jeffrey; David Romer, 1999, „Does Trade Cause Growth?” *American Economic Review*, vol. 89
21. Fudulu, Paul, 2007, *Teoria economică a culturilor și instituțiilor*. Editura Universitară. București
22. Georgescu-Roegen, Nicolas, 1997, *Opere complete*, vol. VI (Energia, resursele naturale și teoria economică), Editura Expert, București
23. Glaeser, Edward L.; La Porta, Rafael; Lopez-de-Silanes, Florencio; Shleifer, Andrei, 2004, *Do Institutions Cause Growth*, Working Paper 10568, National Bureau of Economic Research, Cambridge
24. Gwartney, J., Holcombe, R. G., Lawson, R., 2004, *Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences in Income and Growth*, Cato Journal, vol. 24, no. 3
25. Hayek, Friedrich A., 1980, *Droit, législation et liberté*, Quadrige/Press Universitaires de France
26. Hayek, Friedrich A., 1937, *Economics and Knowledge*, *Economica* IV
27. Hazlitt, Henry, 1988, *The Foundations of Morality*, Lanham, MD: University Press of America
28. Hodgson, Geoffrey M., 1988, *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press, Oxford
29. Hoppe, Hans-Hermann, 1993, *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Publishers
30. Hülsmann, J. Guido, 1999, „Economic Science and Neoclassicism”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*
31. Iancu, Aurel (coord.), 2008, *Convergența economică*, vol. I și II, Editura Academiei Române
32. Iancu, Aurel, 2000, *Politică și Economie. Repere ale unui sistem economic performant*, Ed. Expert, București
33. Johnson, Paul, 2003, *O istorie a lumii moderne: 1920 – 2000*, Ed. Humanitas, București,

34. Jütting, J., 2003, *Institutions and development: a critical review*, Working Paper No. 210, OECD
35. Kang, David C., 2001, "Transaction Costs and Crony Capitalism in East Asia", *Comparative Politics*, Vol. 35, No. 4, pp. 439-458
36. Kasper, Wolfgang, Streit, Manfred E., 1998, *Institutional Economics: Social Order and Public Policy*, The Locke Institute, Ed. Edward Elgar, Cheltenham, UK
37. Kaufmann, Daniel, Aart Kraay, and Pablo Zoido-Lobaton, 1999, *Aggregating Governance Indicators*, World Bank Policy Research Working Paper No. 2195
38. Kinsella, Stephan N., 1995, „Legislation and the Discovery of Law in a Free Society“, *Journal of Libertarian Studies*
39. Kunio, Yoshihara, 2001, *Institutions, culture and economic growth. An explanatory framework for comparative economic performance*, The Japan Foundation Kuala Lumpur
40. Langlois, Richard (ed.), 1986, *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press
41. Lepage, Henri, 1978, *Demain le capitalisme*, Librairie Générale Française
42. Lydall, Harold, 1998, *A Critique of Orthodox Economics. An Alternative Model*, Macmillan Press Ltd., Great Britain
43. Marinescu, Cosmin, 2001, *Educația: perspectivă economică*, Editura Economică, București
44. Marinescu, Cosmin, 2004, *Instituții și prosperitate. De la etică la eficiență*, Editura Economică, București
45. Marinescu, Cosmin, 2005, *Economie Instituțională*, Editura ASE, București
46. Maki, Uskali, Gustafsson, Bo, Kundsén, Christian (eds.), 1993, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London, New York
47. Meyer, Klaus E., 2001, "Institutions, Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe", *Journal of International Business Studies*, Vol. 32, No. 2, pp. 357-367
48. Menger, Carl, *Principles of Economics*, Libertarian Press, Inc., 1994
49. Mises, Ludwig von, *Human Action*, Henry Regnery Company, SUA, 1966
50. Mises, Ludwig von, [1933], *Epistemological Problems of Economics*, New York University Press, 1981
51. Murell P., 2005, "Institutions and firms in transition economics", in Ménard C., Shirley M. M. (eds.), *The Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Dordrecht, The Netherlands
52. North, Douglass, 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press
53. North, Douglass, Robert-Paul Thomas, 1973, *The Rise of the Western World*, Cambridge University Press
54. Olson, Mancur, 1999, *Creșterea și declinul națiunilor*. Editura Humanitas. București
55. Palley, Thomas, 2011, "A Theory of Minsky Super-Cycles and Financial Crises", *Contributions to Political Economy*
56. Pejovich, Svetozar, 1995, *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer Academic Publishers
57. Păun, Radu A., 2010, "Three Applications of Transaction Cost Economics in Romania", *Romanian Economic and Business Review*, Vol. 3, No. 3
58. Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, and Francesco Trebbi, 2002, „*Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*“, NBER Working Paper 9305, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research
59. Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, 2003, *The Primacy of Institutions* (and what this does and does not mean), în *Finance and Development*, IMF, vol. 40, no. 2
60. Rodrik, Dani, 2003, „Institutions, Integration, and Geography: In Search of the Deep Determinants of Economic Growth,” in *In Search of Prosperity: Analytic Country Studies on Growth*, ed. by Dani Rodrik, Princeton, New Jersey: Princeton University Press
61. Rodrik, Dani, 2004, "Growth Strategies", <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/papers.html>
62. Rosenberg, Nathan, 1960, *Some Institutional Aspects of the Wealth of Nation*, *Journal of Political Economy*, vol. 68

63. Rosenberg, Nathan, L. E. Birdzell, Jr., 1986, *How the West Grew Rich. The Economic Transformation of the Industrial World*, Basic Books, Inc., Publishers, New York
64. Rothbard, Murray, 1995, *Classical Economics. An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. II, Ed. Edward Elgar, England
65. Rothbard, Murray, 1998, *Ethics of Liberty*, New York University Press, New York and London
66. Sachs, Jeffrey D., 2001, „Tropical Underdevelopment,” NBER Working Paper 8119, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research
67. Sautet, Frederic, 2005, *The role of institutions in entrepreneurship: implications for development policy*, Mercatus Center, George Mason University, www.mercatus.org/globalprosperity
68. Schotter, Andrew, 1981, *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge University Press
69. Shelanski, Howard A.; Klein, Peter G., 1995, “Source Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment”, *Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 11, No. 2, pp. 335-361, Oxford University Press
70. Smith, Adam, 1992, *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei*, Ed. Universitas, Chișinău
71. De Soto, Jesus Huerta, 2010, *Moneda, creditul bancar și ciclurile economice*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași
72. Stiglitz, Joseph, 1998, *More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus*, WIDER Annual Lectures, Helsinki: United Nations University World Institute for Development Economic Research
73. Wang, Ning, 2003, *Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey*, Ronald Coase Institute, Working Paper 2
74. Wang, Ning, 1999, “Transaction Costs and the Structure of the Market”, *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 58, no. 4
75. Weber, Max, 1993, *Etica protestantă și spiritul capitalismului*, Editura Humanitas, București
76. Williamson, Oliver, 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press. A Division of Macmillan Inc. New York
77. Williamson, O. E., 2000, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, The Journal of Economic Literature, vol. 38, no. 3
78. Williamson, Oliver E., 2010, "Transaction Cost Economics: The Natural Progression." *American Economic Review*, 100(3): 673–90
79. Williamson, Oliver, 2011, “Public and private bureaucracies: a transaction cost economics perspectives”, *Journal of Law, Economics, and Organization*, Volume 15, Issue 1, pp. 306-342
80. White, Lawrence, 2008, “The Subprime Crisis show that Government intervenes too little in financial market? It just ain’ t so!”, *The Freeman: Ideas on Liberty*, October: 6-7
81. World Bank, 2002, *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*, New York: Oxford University Press
82. World Bank, 2003, *World Development Report 2003, Sustainable Development in a Dynamic World: Transforming Institutions, Growth, and the Quality of Life* (New York: Oxford University Press)
83. IMF, World Economic Outlook, „Growth and Institutions”, aprilie 2003