



ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI
ECONOMICE

STUDII ECONOMICE

*Economia costurilor de tranzacție: delimitări conceptuale
și preliminarii empirice*

Cosmin Marinescu

București
2012

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

ECONOMIA COSTURILOR DE TRANZACȚIE: DELIMITĂRI CONCEPTUALE ȘI PRELIMINARII EMPIRICE *

Cosmin Marinescu **

The study illustrates the fundamental theoretical research on the issue of transaction costs, as reflected in the institutional analysis entitled „Transaction Costs Economics”. In order to obtain the empirical operationalization of transaction costs and, so, the valuation of their implication over economic activity, the analyse will critical distinguish between neoclassical perspective and the property rights approach. From the conceptual and methodological point of view, but also as institutional importance of transaction costs, I have introduced an original taxonomy. This is about “market transaction costs” (specific to contractual and free market institutions), on the one hand, and “imposed transaction costs” (according to formal institutons that involves administrative compliance of the economic agents), on the other hand.

Key words: *Transaction Costs, Institutions, Property Rights, Economic Performance*

JEL: *B52, D23, O43*

1. Introducere

În economia instituțională contemporană, conceptul de „costuri de tranzacție” ocupă un loc central. Probabil că niciunul din conceptele „tinere” ale științei economice nu a atras, cu atâta vigoare, atenția oamenilor de știință. În același timp, probabil că niciunul din conceptele „tinere” ale științei economice nu a fost predispus la atâtea semne de întrebare și controverse, câte s-au ridicat în jurul costurilor de tranzacție, a „economiei costurilor de tranzacție” (ECT).

* 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 Departamentul de Economie și Politici Economice din cadrul ASE București.

Obiectivul definitoriu al studiului de față este aceea de a supune investigației științifice categoria „costurilor de tranzacție” din perspectiva instituțiilor propice performanței economice. Linia logică a abordării instituționale este aceea potrivit căreia costurile de tranzacție afectează instituțiile, eficiența și evoluția acestora și, mai departe, performanța economică. De aici ar rezulta că sursa definitorie a oricărei „strategii de dezvoltare” rezidă în găsirea celor mai adecvate mijloace de evaluare și diminuare a costurilor de tranzacție.

Cu privire la apartenența științifică a costurilor de tranzacție, după cum arată și Oliver Williamson (1985:16), majoritatea specialiștilor sunt de acord că ECT este parte a *economiei instituționale*, a dimensiunii moderne a abordărilor instituționale în care se înscriu analizele din domeniul drepturilor de proprietate, al contractelor și guvernantei organizațiilor.

În legătură cu natura și funcțiile (empirice) ale costurilor de tranzacție, economiștii nu au încetat să-și manifeste dezacordul, de la opinia potrivit căreia costurile de tranzacție ar reprezenta conceptul esențial, ultimativ, al oricărui raționament economic, până la perspectiva în care costurile de tranzacție nu ar desemna decât o simplă inovație terminologică, prin care s-ar încerca mascarea tuturor neînțeleșurilor la care economiștii încă nu au oferit vreun răspuns¹.

Paternitatea „costurilor de tranzacție” i-a fost atribuită lui Ronald Coase, care în celebrul său articol *The Nature of the Firm* din 1937 și-a construit raționamentul cu privire la existența firmei fără să fi utilizat, explicit, conceptul de „costuri de tranzacție”, ci acela de „cost al utilizării mecanismului prețurilor” (Coase, 1988:38). Totuși, așa cum arată Oliver Williamson (1991:8), „se poate spune că afirmațiile lui Coase din 1937 cu privire la costurile de tranzacție nu au rezistat timpului la fel de bine ca teoria [firmei] în ansamblul său”. Coase nu a definit în *Natura firmei* conținutul costurilor de tranzacție și nici nu a explicat cum ar putea acestea să fie recunoscute.

În prezent, în ciuda divergențelor existente în cadrul ECT, costurile de tranzacție constituie totuși elementul central al analizelor de eficiență a aranjamentelor instituționale comparative (Williamson, 2010). Se cuvine a

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

reține, așadar, că funcția definitorie a costurilor de tranzacție rezidă în utilizarea acestora drept indicator de eficiență și, în consecință, drept criteriu pentru măsurile de reformă instituțională. Deslușirea ambiguităților ce planează asupra conceptului de „costuri de tranzacție” va face lumină și asupra șanselor de operaționalizare pe care economistul le are asupra costurilor de tranzacție (Macher și Richman, 2008).

Problema fundamentală poate fi formulată astfel: care este relevanța costurilor de tranzacție pentru corpusul metodologic al științei economice? Cum se împacă, de fapt, costurile de tranzacție cu *subiectivismul* (pe care se întemeiază teoria costului) și cu *piața* (ca aranjament instituțional definitoriu pentru interacțiunea socială voluntară)?

2. Costurile de tranzacție – perspectiva neoclasică

În teoria economică neoclasică, piața este vizualizată ca mecanism de schimb perfect, care alocă resursele lin, fără fricțiuni sau alte costuri decât cele cerute de transformarea factorilor de producție în bunuri. Ronald Coase, însă, precum și întreaga Școală de la Chicago au privit „costurile de tranzacție” drept criteriu esențial de analiză. De aici și ubicuitatea costurilor de tranzacție în economia instituțională².

În *abordarea neoclasică*, natura costurilor de tranzacție este localizată la nivelul elementar al relațiilor de schimb. Interacțiunea socială consfințită în acte de comerț, în acorduri de schimb și contracte nu are loc spontan, fără niciun fel de eforturi și consum de resurse. Kenneth Arrow (1974:48) a definit costurile de tranzacție drept „costurile funcționării sistemului economic”, acestea semnificând în sistemul economic echivalentul forțelor fricționale din fizică³. Se cuvine însă a remarca diferențele semnificative între derularea vieții sociale, subordonată inevitabil incertitudinii acțiunii

² Prin publicarea în, 1960, a mult prea influentului studiu “The Problem of Social Costs”, Coase a extins implicațiile costurilor de tranzacție în sfera legală, a abordării și structurării juridice a drepturilor de proprietate.

³ Însă originile unei asemenea abordări par a aparține lui John Hicks (1935) care, pentru o perioadă de doi ani, i-a fost profesor lui Ronald Coase. Prin semnificația dată conceptului de „cerere de bani tranzacțională”, Hicks a dezvăluit existența unor costuri ale transferării activelor de la un proprietar la altul. Pe această filiație – financiară – au evoluat costurile de tranzacție, de la Baumol (1952) și Tobin (1956) până la Demsetz (1964), care arăta de ce „costul de tranzacție poate fi definit drept costul comercializării titlurilor de proprietate”.

umane, și mișcarea ordonată a particulelor din laboratoarele fizicii. Cu toate acestea, economiștii au continuat să vadă în funcționarea pieței un mecanism „perfecționabil”, în pas cu regularitatea perfect predictibilă din lumea fenomenelor fizicii.

Logica tranzacțională se detașează metodologic prin prisma unei taxonomii a costurilor, altele decât costurile standard, de producție. De exemplu, deținerea proprietății în mod pasiv, fără ca titularii să-și utilizeze drepturile de proprietate în tranzacții, antrenează *costuri de excludere*. Utilizarea drepturilor de proprietate prin tranzacționarea lor pe piață sau prin combinarea cu cele ale altora, în cadrul unei organizații, antrenează *costuri de coordonare*⁴.

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

Când are loc utilizarea drepturilor de proprietate pe piață, în schimburi comerciale, putem vorbi de *costuri de tranzacție* sau *costurile utilizării sistemului de prețuri*. Acestea apar în cazul transferurilor de proprietate în care titularii încearcă să-și impună drepturile exclusive. Este vorba, în principal, de costurile cu informarea, cu negocierea, întocmirea, monitorizarea și aplicarea termenilor contractuali.

Exercitarea puterii politice în societatea contemporană se concretizează în numeroase acte legislative, reglementări și normative administrative, decizii de politică economică etc., la a căror conformare necesită costuri suplimentare pentru agenții economici (vezi Butter, Graaf și Nijsen, 2009); de exemplu, este vorba de timpul și eforturile cu respectarea legislației fiscale, întocmirea actelor și documentației oficiale de natură contabilă și financiară, plăți neoficiale pentru reducerea imixtiunilor birocratiei etc.

Asemenea costuri amplifică, adesea prohibitiv - din cauza presiunii birocratice și de reglementare - costurile de tranzacție, de organizare și de

⁴ O parte importantă a resurselor antrenate în funcționarea unei firme este reprezentată de costurile de control și coordonare în cazul angajaților firmei și partenerilor cu care firma interacționează. Astfel, o parte considerabilă a costurilor totale este determinată de planificarea și administrarea organizării interne, de activitățile de negociere și contractare, de respectarea cerințelor legale etc. Deși nu privesc producția propriu-zisă, aceste resurse sunt însă destinate să susțină activitatea productivă, căci înlesnesc cooperarea socială și coordonarea în cadrul pieței.

excludere (vezi Olson, 1999). Acesta este contextul care face posibilă introducerea conceptului de *costuri de tranzacție impuse*, așa cum voi arăta spre finalul studiului de față.

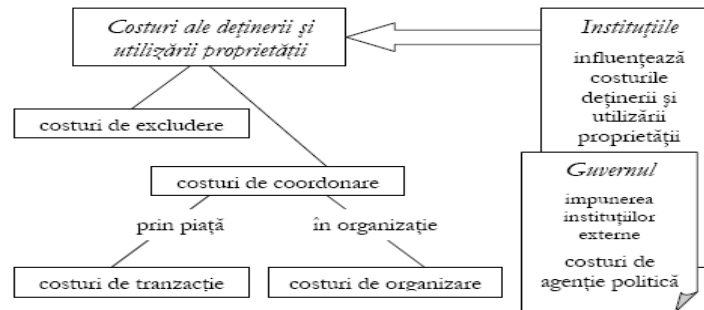


Fig. 1: Costuri ale deținerii și utilizării proprietății ⁵

Potrivit schemei de mai sus, ceea ce este semnificativ constă în faptul că toată gama de costuri ale deținerii și utilizării proprietății, dincolo de diversitatea acestora, reprezintă costuri ale interacțiunilor umane, *altele* decât cele din categoria standard a costurilor de producție. De exemplu, costurile de excludere sunt costurile menite să asigure un tip special de „interacțiune” între titularul dreptului de proprietate și oricine altcineva, și anume exclusivitatea titularului de drept asupra obiectului proprietății în raport cu terții. Apoi, dacă luăm în considerare o anumită *dimensiune organizațională*, costurile de coordonare devin unele intra- (costurile de organizare) și altele inter-organizaționale (costurile de tranzacție).

Economia costurilor de tranzacție reunește, în ansamblul său, toate aceste perspective – tranzacțională și organizațională – articulate îndeobște prin intermediul abordării economice a drepturilor de proprietate. Elementul comun ține de faptul că, în ultimă instanță, tipologiile de costuri prezentate mai sus semnifică, fără deosebire, *resurse alocate cu scopul de a crește ori a conserva valoarea economică a proprietății*. În logica argumentului economic, cu cât sunt mai mici costurile cu deținerea și utilizarea proprietății, fie ele de excludere, coordonare, organizare și tranzacționare, cu atât mai mare va fi, *caeteris paribus*, valoarea economică a proprietății.

⁵ Marinescu (2004:71).

3. Logica optimizării: costuri de tranzacție, antreprenoriat și guvernanta corporatistă

„Costul” și „tranzacția” constituie reperele esențiale ale acțiunii umane și, în consecință, suportul conceptual necesar pentru orice teorie generală a acțiunii umane. Teoria economică ne arată că orice acțiune umană comportă un cost⁶, de vreme ce acțiunea umană înseamnă alegere și, deci, sacrificii, renunțări. Prin urmare, și acțiunea de tranzacționare are un cost.

Tot știința economică ne învață, însă, că evaluările care stau la baza alegerilor au natura economică *ex-ante* și, în mod necesar, subiectivă. Ele constau în însemnătatea, utilitatea, valoarea pe care fiecare persoană le atribuie bunurilor sau evenimentelor luate în considerare. În prezent, în ciuda multor inconsecvențe de tip *mainstream*, teoria valorii subiective este piatra de rezistență a științei economice, așa cum au demonstrat economiștii Școlii Austriece de peste un secol⁷. De exemplu, într-una dintre cele mai citate lucrări dedicate fenomenului economic al costului, James Buchanan insistă și el asupra ideii că *totalitatea costurilor care ne influențează deciziile sunt întotdeauna evaluări subiective în raport de consecințele potențiale*⁸. Sursa acestei concluzii își are obârșia în modul de gândire economică al „austrieților” Mises și Hayek, care au avut o influență majoră asupra cercetărilor de la *London School of Economics*.

În abordarea neoclasică, fenomenul costurilor de tranzacție este privit drept o categorie aparte, *ex-piață*, de constrângeri în calea schimburilor, a interacțiunilor economice, în general⁹.

Introduse în logica economică a pieței, costurile de tranzacție pot deveni un veritabil instrument de optimizare economică. Mai exact, consider

⁶ Adevăratele fundamente ale științei economice sunt reflectate prin logica teoriei costului de oportunitate. Aceasta nu prescrie însă, în economie, o formă specifică de cost, ci un mod economic de gândire prin intermediul căruia sunt explicate acțiunile indivizilor în societate. În esență, argumentul central constă în ideea simplă că *fenomenul de cost* este inevitabil derivat din manifestarea *acțiunii umane*, care înseamnă *alegere*.

⁷ Vezi Carl Menger, *Principiile economiei*, traducere realizată în cadrul Centrului pentru Economie și Libertate – ECOL.

⁸ James Buchanan, 1969; James Buchanan și G. F. Thirlby (eds.), 1973. De exemplu, Buchanan (1969:43) arată că din această perspectivă decurg următoarele: (1) costul are relevanță exclusiv pentru cel care face alegeri; (2) costul este subiectiv, el există în mintea celui care acționează și nicăieri în altă parte; (3) costul este bazat pe anticipări, este în mod necesar o evaluare *ex-ante*; (4) costul nu poate fi măsurat de altcineva decât cel care efectuează alegeri.

⁹ De aici și preocuparea abordărilor neoclasiche de raportare – contrafactuală – la ipoteza „absolutistă” a lui Coase privind „costurile de tranzacție zero”.

că abordarea neoclasică a *costurilor de tranzacție drept constrângeri* trebuie completată, ca perspectivă alternativă indispensabilă, cu abordarea *costurilor de tranzacție ca oportunități economice*.

În orice context instituțional din realitate, unul definit deci prin incertitudine, contracte incomplete și asimetrie informațională, reducerea costurilor de tranzacție își manifestă propriul potențial de *business*. Reducerea costurilor de tranzacție dobândește, în acest caz, *natură investițională* și reflectă rezultatul economic, de optimizare, al activității antreprenoriale. Dedicată prin definiție descoperirii și valorificării de oportunități de profit, în baza *criteriului fundamental al calculului economic*, activitatea antreprenorială va fi motivată să investească în reducerea - instituțională și/sau organizațională - a costurilor de tranzacție.

Informațiile asupra oportunităților economice nu constituie un bun liber. Acest atribut *natural* al vieții economice ridică problema aranjamentelor instituționale care favorizează crearea informațiilor necesare procesului de schimb. Pe piața liberă, resursele sunt alocate în direcția producției și vânzării de informații pe criterii comerciale: agențiile de consiliere în afaceri, agențiile imobiliare și de intermediere, diferite birouri de servicii etc. sunt *organizații angajate în producția de servicii și informații necesare tranzacțiilor*. De asemenea, intensitatea competiției și practicile legale din domeniul contractelor sunt surse importante de reducere a incertitudinii (de exemplu, prin intermediul *contractelor standardizate* și prin „comercializarea” și consolidarea unor „active economice” precum *încrederea, reputația*).

Argumentul calculului economic (marginal) a fost modul în care Coase (1937) a inovat în privința naturii firmei și a optimului organizațional. Coase își bazează demonstrația pe faptul că organizarea producției prin intermediul pieței (contractarea prin piață) implică unele costuri. Atunci, prin crearea unei organizații, adică prin orientarea responsabilității în domeniul alocării resurselor către un „întreprinzător”, pot fi evitate anumite costuri. Întreprinzătorul îndeplinește, așadar, funcția de alocare a resurselor cu costuri mai mici decât în alternativa contractării prin piață, atâta vreme cât *costurile de organizare* sunt inferioare *costurilor de tranzacție* aferente tranzacțiilor de piață pe care organizarea ierarhică vine să le înlocuiască. Astfel, problema dimensiunii firmei este explicată în termenii calculului economic. Firma joacă un rol în sistemul economic atâta vreme cât, în interiorul firmei, organizarea „tranzacțiilor” atrage costuri mai mici decât cele implicate de organizarea lor pe piață, prin intermediul mecanismului prețurilor (*costurile de organizare < costurile de tranzacție*).

În aceste condiții, spunem că tranzacțiile sunt *internalizate*, integrate în cadrul firmei¹⁰. Limitarea dimensiunii firmei va apărea atunci când costurile organizării unei noi „tranzacții” în firmă vor depăși costurile realizării aceleiași tranzacții pe piață (*costurile de organizare > costurile de tranzacție*). Există, așadar, un *nivel optim al planificării organizaționale*, întrucât firma își va putea continua existența atâta vreme cât se va dovedi o formă de organizare mai ieftină decât mecanismul pieței¹¹.

Problema relației costuri de tranzacție – activitate antreprenorială a constituit subiectul a numeroase abordări și controverse. De exemplu, Foss (2005), Kim și Mahoney (2006), Klein (2006), Furubotn (2002) au căutat să elucideze dimensiunea antreprenorială a costurilor de tranzacție, ceea ce ar reconsidera semnificativ poziția neoclasică. În abordarea antreprenorială, meritul esențial constă în recunoașterea caracterului natural al costurilor de tranzacție pentru orice manifestare a relațiilor de piață. Spre deosebire de universul utopic al cunoașterii perfecte, limitele cognitive și de informare ale oricărui *homo oeconomicus* din realitate impun, în mod natural, prezența costurilor de tranzacție¹².

Ca judecată anticipativă asupra oportunităților economice, activitatea antreprenorială devine astfel corolarul economic „în acțiune” al costurilor de tranzacție. Căci prezența costurilor de tranzacție, ca reflectare primară a limitelor cognitive și informaționale ale naturii umane, atrage, invariabil, necesitatea activității antreprenoriale. În lumea reală a „diviziunii cunoașterii”, a incertitudinii și a dezechilibrului, orice decizie economică de alocare a resurselor impune judecăți anticipative asupra oportunităților viitoare ale pieței. Astfel, activitatea antreprenorială devine marca (dez)echilibrului economic care, în condiții de costuri de tranzacție, se

¹⁰ Coase (în Williamson, 1991:30) arată că „firma” constă dintr-un „sistem de relații ce iau naștere atunci când organizarea resurselor depinde de un întreprinzător. [...] O firmă devine mai mare pe măsură ce tot mai multe tranzacții (care ar putea fi tranzacții de schimb, coordonate prin mecanismul prețurilor) ajung să fie organizate de un întreprinzător și își reduce dimensiunile când întreprinzătorul respectiv renunță să organizeze astfel de tranzacții”.

¹¹ Această perspectivă a calculului economic comparativ atrage implicații esențiale în analiza sistemelor economice. Să apelăm la un simplu exercițiu de imaginație, potrivit căruia în capitalism o firmă ar crește astfel încât să cuprindă întreaga piață, care ar deveni astfel o piramidă ierarhică asemeni socialismului. Astfel, prin dispariția prețurilor „de piață”, utilizarea calculului economic în operațiunile interne ale firmei devine imposibilă. Necesitatea piețelor pentru factorii de producție, ca precondiție a calculului economic, face imposibilă integrarea verticală a tuturor activităților într-o singură firmă care să fie, asemeni statului socialist, proprietara tuturor activelor (Rothbard, 1970:548).

¹² De exemplu, în spiritul în care Hayek (1937) prescrie „diviziunea cunoașterii”, Furubotn (2002:75) arată că „...date fiind constrângerile care afectează disponibilitatea informației și capacitatea cognitivă a ființei umane, fiecare decident deține doar o înțelegere *parțială* a alternativelor existente în societate”.

ajustează lent, fricțional – în termenii lui Barzel (1997:12), ca evoluție de tip *trial-and-error*.

Să spunem că aranjamentul instituțional actual nu difuzează „cunoașterea relevantă”, așa cum apare aceasta în abordarea lui Hayek. Astfel, constrângerile instituționale inițiale sunt apreciate a fi „ineficiente”. În aceste condiții, acțiunile antreprenoriale vor genera restructurarea aranjamentului inițial. Căci, *activitatea antreprenorială nu reprezintă doar o reacție – pasivă – la instituțiile existente, ci și creează noi instituții și deblochează inerția organizațională*¹³. În aceste condiții, antreprenoriatul poate fi considerat sursă fundamentală a schimbării instituționale, nu doar un catalizator al acesteia, așa cum apare la North. În cadrul pieței, oportunitățile de profit întrețin alerta antreprenorială, după cum arată Israel Kirzner (1963:304): „*dacă cel mai mare talent antreprenorial este insuficient pentru a înlătura toate «misalocarile», chiar cu inducerea motivului profitului, atunci «misalocarile» rămase sunt pur și simplu nedetectabile*¹⁴.

Și tot nedetectabile pot fi și costurile de tranzacție, în ipoteza neoclasică potrivit căreia, pentru observatorul extern, *existența unor schimburi neefectuate ar dezvălui, în mod necesar, prezența unui deficit de informație sau comunicare* și, deci, prezența ineficienței instituționale. De aceea, atunci când costurile de tranzacție sunt limitate la constrângerile propriu-zise ale schimbului, operaționalizarea lor empirică pare a ridica dificultăți insurmontabile.

Însă conexiunea intrinsecă dintre costurile de tranzacție și activitatea antreprenorială indică necesitatea reformulării și extinderii abordării neoclasică. Argumentul face apel la însuși contextul instituțional al drepturilor de proprietate, definiții de altfel pentru manifestarea antreprenoriului. Reformularea abordării ține de recunoașterea faptului că drepturile de proprietate și costurile de tranzacție influențează activitatea antreprenorială și, în consecință, performanțele economice generale.

În prezent însă, în economia corporatismului globalizat în care proprietatea devine difuză în rândul a zeci sau sute de mii de acționari, logica antreprenorială pare a trece oarecum în plan secund. Privit însă în

¹³ A se vedea cazul reformelor instituționale și economice profunde desfășurate în China, a căror substanță decurge din manifestarea tot mai puternică a activității antreprenoriale, devenită factor de presiune economică și politică în direcția relaxării instituțiilor care subminează inițiativa individuală și sistemul schimburilor economice.

¹⁴ La Kirzner, termenul „misallocation” face referire la o ineficiență alocativă, o situație de presupusă necoordonare a planurilor economice individuale.

sens larg, antreprenoriatul apare ca prelungire a drepturilor de proprietate (la Rothbard, 1970) în sfera oportunităților de profit ale unei piețe în permanentă dinamică (la Kirzner, 1997). În cadrul instituțional al corporației moderne, *separarea controlului de proprietate* este cunoscută sub denumirea de *problema principal-agent*, care este asociată modului specific de *governanță corporatistă* a societăților comerciale moderne.

Perioada interbelică a însemnat debutul dezbaterilor pe tema guvernantei corporatiste, prin lucrarea de referință semnată de Bearle și Means (1932). Aceștia, pe baza unor considerații de natură teoretică, au concluzionat că managerii profesioniști tind să dețină pozițiile unor „agenți” a căror activitate se situează în afara controlului acționarilor, în calitate de „principali”.

Problema principal-agent este reflectarea *relațiilor de agenție*, adică a situațiilor în care un *titular* transferă unele drepturi unui *agent*, în cadrul unui contract formal sau informal prin care agentul se angajează să reprezinte interesele titularului în schimbul unei anumite retribuții. Cele mai elocvente exemple de relații de agenție sunt cea dintre acționari și manageri (*agenția economică*) și cea dintre contribuabili și politicieni (*agenția politică*). Fenomenul specific oricărei relații de agenție este *hazardul moral*, căci agenții sunt tentați să urmărească satisfacerea propriilor interese în detrimentul intereselor principalilor. În aceste condiții, *problema* se pune astfel: în ce măsură proprietarii (principalii) pot insufla managerilor (agenților) dorința de a-și ghida activitatea după *criteriul profitului* - principala sursă de eficiență a firmei private clasice.

Cât de bine funcționează sistemele de *governanță corporatistă*? Perioada recentă a confirmat creșterea interesului pentru studierea comparativă a guvernantei corporatiste, adică a mijloacelor alternative de guvernare a relațiilor dintre proprietarii firmei și managerii acesteia (Padilla, 2002). Fenomenul de „*manageri puternici, patroni slabi*” este atât un rezultat al pieței, cât și al restricțiilor legale asupra controlului și proprietății firmei¹⁵. Așa-numita „*corporație Berle-Means*” nu poate fi analizată independent de evoluția instituțiilor legale, în contextul căreia *proprietatea fragmentată schimbă puterea în firmă în favoarea managerilor*¹⁶.

¹⁵ Comparația tipică este cea între sistemele de tip *stock-market* (SUA și Marea Britanie) și sistemele cu influențe bancare (Germania și Japonia). În SUA, de exemplu, băncilor și altor organizații financiare le este interzis patronatul firmelor. De asemenea, legile antitrust interzic combinările industriale în genul celor de tip japonez, *keiretzu*.

¹⁶De exemplu, Ludwing von Mises (1966) arată că *emergența clasei manageriale omnipotente nu este neapărat un fenomen al pieței libere*, neprevenit, ci mai degrabă un rezultat al

Într-unul din cele mai citate articole de teorie a firmei, Jensen și Meckling (1976) au adus argumente teoretice consistente, potrivit cărora manifestarea unor mecanisme instituționale ale pieței favorizează limitarea comportamentului oportunist al clasei manageriale. Se pare că teoria agenției subestimează forța pieței și a unor mecanisme instituționale private ce suplinesc acele aranjamente contractuale necesare reducerii hazardului moral (Sedatole, Vrettos și Widener, 2011). Asemenea *mecanisme instituționale* pot fi chiar cele de tip corporatist, precum contractele de management, piața bursieră, piața serviciilor pentru managerii profesioniști sau chiar participarea proprietarilor la conducerea corporației (Padilla, 2002).

În esență, limitarea oportunistului de agenție specific guvernantei corporatiste devine, în contextul economiei organizaționale, o *problemă de minimizare a costurilor de tranzacție*. Cu cât principalii pot controla mai ușor, adică mai ieftin, activitatea agenților, cu atât putem spune că instituția guvernantei corporatiste este mai eficientă în planul performanțelor economice.

Cum costurile de tranzacție pot fi diminuate, în general, atât prin mecanisme de piață, cât și prin schimbări juridice și legislative, identificarea exactă a naturii cauzelor problemelor de agenție devine indispensabilă pentru deslușirea tipului de soluție instituțională.

4. Costurile de tranzacție – abordarea drepturilor de proprietate

Deși începe cu Ronald Coase, literatura drepturilor de proprietate își extinde abordările cu rolul pe care costurile de tranzacție l-ar putea avea asupra distribuției drepturilor de proprietate – definite, în sens larg, ca ansamblu de reguli, legi, norme culturale și structuri de guvernare economică și politică ce instituie stimulente pentru acțiunea umană. În acest sens, problema economică fundamentală ține de *eficiența aranjamentelor instituționale* reflectată în planul performanțelor economice. Din acest punct

evoluei legislației asupra proprietății și al politicii de guvernare. Accentuarea distincțiilor dintre corporații și proprietarii acestora este consecința legislației cu privire la statutul legal al personalității juridice și al *responsabilității limitate*. Un asemenea aranjament instituțional favorizează comportamente oportuniste de mult mai mare amploare decât problemele clasice de agenție, de unde și imensele fraude contabile și administrative (vezi cazul Enron, SUA) care, recent, au deturnat dezbateră asupra adevăratelor cauze instituționale înspre viabilitatea sistemului capitalist.

de vedere, abordarea instituțională înseamnă întrepătrunderea argumentelor *economice* cu cele *juridice*, mai exact interpretarea abordărilor juridice și a practicilor legislative din perspectiva *modului economic de gândire*.

Abordarea drepturilor de proprietate se întemeiază pe linia logică a conexiunilor dintre drepturile de proprietate și costurile de tranzacție, cu implicații vădite asupra performanțelor economice. Odată cu înțelegerea deplină a ideii că ceea ce se schimbă pe piață constă, în mod fundamental, în drepturile de proprietate ale participanților, economiștii au realizat că mai buna definire și protejare a drepturilor de proprietate sporește potențialul lor economic în cadrul schimburilor. Mai buna definire și protejare a drepturilor de proprietate ar echivala, în mod necesar – arată exponenții literaturii economice a drepturilor de proprietate, cu reducerea costurilor de tranzacție și, pe această bază, cu sporirea câștigurilor din comerț.

Semnificativ este faptul că, în abordarea drepturilor de proprietate, *costurile de tranzacție sunt definite drept costuri ale definirii și protejării drepturilor de proprietate*, așa cum arată Allen (1991). Definirea costurilor de tranzacție este corelată cu multitudinea de activități menite să facă efective drepturile de proprietate, să asigure protecția acestora. Această abordare se regăsește în studiile mai multor economiști influenți, cum ar fi Cheung (1969:16), McManus (1975:336), Jensen și Meckling (1976:308), Barzel (1985:8), Goldberg (1989:22) și Alchian and Woodward (1988:66). Paradoxal însă, definirea costurilor de tranzacție în abordarea drepturilor de proprietate nu este condiționată de manifestarea vreunei tranzacții. Costurile de „tranzacție” sunt presupuse a exista prin însăși faptul că există drepturi de proprietate, indiferent dacă acestea sunt sau nu „tranzacționate”.

În orice context instituțional realist, impunerea și protejarea drepturilor de proprietate înseamnă costuri de tranzacție. Prin recunoașterea explicită a acestui adevăr factual, care ține concret de logica acțiunii umane din realitate, devine clar că orice ipoteză de genul „costuri de tranzacție zero și drepturi de proprietate complete” devine redundantă. Căci, prin definiție, a spune că, într-un anumit context, costurile de tranzacție sunt *zero* înseamnă a invoca ipoteza abstractă a drepturilor de proprietate *complete*¹⁷.

¹⁷ Potrivit lui Cheung (1992:54), în ipoteza unor costuri de tranzacție cu adevărat zero, „delimitarea drepturilor (de proprietate) poate fi ignorată”. Argumentul ar fi acela că, în absența oricăror costuri necesare definirii și impunerii drepturilor de proprietate, acestea din urmă sunt „perfecte”. Sau nu există, de fapt, drepturi de proprietate, așa putea adăuga. Din acest punct de vedere, cazul socialismului pare simptomatic, de unde și nevoia din partea economiei costurilor de tranzacție de a răspunde inclusiv unui asemenea aranjament instituțional.

Când nu există costuri pentru asigurarea și menținerea controlului exclusiv asupra proprietății, spunem că drepturile de proprietate sunt complete. Invers, drepturile de proprietate vor fi zero în condițiile unor costuri de tranzacție excesive, care ar face imposibil controlul exclusiv asupra proprietății. Atunci când nimeni nu are „puterea” de a controla un lucru, explică Hülsmann (2004), înseamnă că lucrul respectiv nu poate fi în proprietatea cuiva¹⁸.

Ipoteza drepturilor de proprietate *complete* exclude, prin definiție, orice manifestare în privința violării acestora, cum ar fi, de exemplu, până și cel mai banal furt. De asemenea, așa cum arată Cheung (1974) și Barzel (1985), dacă drepturile de proprietate sunt complete înseamnă că nimeni nu face niciun efort pentru protejarea acestora. În schimb, în cazul realist al drepturilor de proprietate *incomplete*, oamenii înțeleg că orice efort în direcția protejării (mai bune a) drepturilor de proprietate contribuie la creșterea valorii lor economice. Oriunde există oportunități pentru furt, există și oportunități pentru a proteja drepturile de proprietate. În acest context, toate eforturile menite să asigure caracterul exclusiv al drepturilor de proprietate probează existența costurilor de tranzacție și, în același timp, indică rolul economic al acestora.

În abordarea costurilor de tranzacție din perspectiva *economiei drepturilor de proprietate*, problema fundamentală poate fi formulată, invariabil, astfel: „ce explică, din punct de vedere economic, distribuția drepturilor de proprietate?”. În esență, răspunsul face trimitere, explicită, la logica economică a costurilor de tranzacție. Cum fiecare structură a drepturilor de proprietate este compatibilă cu un anumit set de costuri de tranzacție rezultă, pe cale de consecință, că orice *schimbare instituțională* (adică în structura drepturilor de proprietate) va fi însoțită de o schimbare – fie *a priori*, fie *a posteriori* – în *structura costurilor de tranzacție*.

În literatura economică a drepturilor de proprietate, așa cum arăta cu mult timp în urmă Armen Alchian (1965, 1979), abordarea țintește mai degrabă asupra drepturilor *economice*, nu asupra drepturilor *legale*. Precizarea este indispensabilă căci dreptul de proprietate semnifică, în esență, libertatea proprietarului de a decide asupra proprietății sale legitime nu doar conform unei anumite legislații, adesea contextuale, ci ca drept

¹⁸ Este lipsit de sens ca cineva să pretindă că Luna este a lui sau că toată China este proprietatea lui. Chiar dacă există o anumită relație între persoana respectivă și China sau Luna de pe cer, acestea nu pot fi „proprietate”, de vreme ce persoana în cauză nu are capacitatea de a utiliza Luna ori China ca mijloace ale acțiunilor sale.

factual. Se cuvine deci a înțelege că, din punct de vedere economic, așa cum insistă chiar autorii *mainstream* precum Alchian (1965:817) sau Allen (1998:107), drepturile de proprietate nu decurg din existența statului¹⁹.

Deși drepturile de proprietate au temeiuri absolute, în manifestarea lor din realitate ele nu sunt însă complete. În abordarea economică a proprietății, inclusiv prin existența costurilor de tranzacție, drepturile de proprietate dobândesc, în privința exercitării lor, un anumit caracter *relativ*. Nu este vorba, în speță, despre drepturile cu care omul este înzestrat, ci despre ceea ce el *poate* să protejeze și să dețină în privința controlului exclusiv asupra proprietății (Allen, 1998:107). În viața reală există o multitudine de obstacole – în speță costuri de tranzacție – care fac ca drepturile de proprietate să fie incomplete²⁰, de la tradițiile cutumiare statornicite în comunitate și până la constrângerile instituționale din partea puterii politice.

Analiza economică a proprietății nu își permite, astfel, să facă abstracție de instituțiile informale sau de normele juridice (uneori arbitrare) ce reglementează atât conținutul dreptului proprietății (structura acestuia), cât și eficiența manifestării drepturilor de proprietate. Legile formale din diferite societăți referitoare la proprietate variază semnificativ în ambele privințe, fapt ce exercită influențe majore asupra performanțelor economice (Dutraive, 2009).

Ce se întâmplă, de exemplu, atunci când sistemul legal prescrie dreptul de proprietate asupra pământului însă, în același timp, interzice temporar – așa cum a fost și cazul României post-comuniste – tranzacționarea terenurilor? În acest caz, economistul coasean va fi tentat să pună ineficiența rezultată pe seama costurilor de tranzacție, care au devenit prohibitive pentru valorificarea oportunităților comerciale. Însă, simpla invocare a costurilor de tranzacție nu este de natură a elucidă *cauza*. În speță, ineficiența este rezultatul alterării drepturilor de proprietate de către

¹⁹ Deși legislațiile prescriu drepturi de proprietate, natura proprietății nu apare ca efect al legii, căci categoria economică a proprietății este – atât epistemologic cât și istoric – anterioară legislației. Nu legislația *crează proprietate, ci invers*. Este deja tradițională demonstrația lui Frédéric Bastiat (1993:110), potrivit căruia „misiunea legii [legislației] este de a contribui la respectarea proprietății... astfel, nu proprietatea este convențională, ci legea”.

²⁰ De exemplu, atunci când se spune că cineva are, în mod natural, dreptul la viață, înseamnă că numai acea persoană are dreptul de a alege între viață și moarte. Un asemenea exemplu este elocvent pentru abordarea economică a drepturilor de proprietate. Deși fiecare persoană are un drept absolut la viață, acesta nu este un drept de proprietate complet. În practică, statul ori comunitățile pot împiedica suicidul, pot nega obligația de a continua unele tratamente medicale scumpe sau pot face apel chiar la pedeapsa cu moartea.

sistemul legal, fapt ce împiedică piața să „lucreze” în direcția creării prosperității. De aceea, a explica perpetuarea sărăciei în anumite țări prin costurile de tranzacție înalte poate stârni de-a dreptul confuzie. Mai concret, eroarea de a neglija deficiențele sistemelor legale în protejarea proprietății private, alterarea stimulentei productive prin nenumărate imixțiuni ale guvernului cu piața, distribuirea de privilegii pe canalul *rent-seeking* al „jocului” democratic, ceea ce indică tiparele unui aranjament instituțional potrivit dezvoltării economice.

5. Relevanța instituțională a costurilor de tranzacție: Teorema lui Coase

Abordările de economie instituțională, în majoritatea lor, așează costurile de tranzacție la baza analizelor de eficiență a instituțiilor²¹. De exemplu, ineficiența este explicată prin costurile de tranzacție înalte, asimilate unui presupus eșec al participanților la un schimb potențial în obținerea informației asupra termenilor schimbului, în comunicarea propriei oferte sau în negocierea schimbului de drepturi de proprietate. Secretul obținerii eficienței ar consta, așadar, în scăderea costurilor de tranzacție - ideea călăuzitoare avansată de Ronald Coase²².

În literatura economică, legătura dintre costurile de tranzacție și drepturile de proprietate, în întreaga lor dimensiune economică și juridică, este cunoscută sub denumirea de „teorema lui Coase”, conform analizei de referință a lui Ronald Coase publicată, în 1960, sub titlul *The Problem of Social Cost*. În esență, Coase arată că *în absența costurilor de tranzacție, alocarea resurselor este independentă de distribuția drepturilor de proprietate*. Richard Posner, de exemplu, sintetizează „teorema lui Coase” astfel: „când costurile de tranzacție sunt zero, distribuția inițială a drepturilor de proprietate – de pildă, fie poluatorului, fie victimei poluării – nu va afecta eficiența cu care resursele sunt alocate” (Posner, 1993:195).

²¹ Vezi Geoffrey M. Hodgson (1988), Thráinn Eggertsson (1990), Douglass North (1990), Kasper și Streit (1998).

²² „Argumentul a evoluat de la acest punct la presupunerea... că nu există costuri implicate în derularea tranzacțiilor de piață. Aceasta este, bineînțeles, o ipoteză profund lipsită de realism. Pentru efectuarea unei tranzacții este necesară cunoașterea potențialilor parteneri, informarea cu privire la cei care doresc să negocieze și la termenii negocierii, redactarea contractului, verificarea respectării termenilor contractului s.a.m.d. Aceste operațiuni sunt adesea foarte costisitoare, suficient de costisitoare încât să facă irealizabile multe tranzacții care s-ar fi desfășurat într-o lume în care sistemul prețurilor ar fi funcționat fără costuri”. (Coase, 1990:114)

În același sens, R.C.O. Matthews (1986:904) adaugă: „Coase argumentează că orice sistem de drepturi de proprietate care este capabil să conducă la eficiența paretiană este un sistem complet, acesta fiind acel sistem în care toate drepturile și beneficiile utilizării resurselor rare aparțin cuiva și sunt tranzacționabile; dar un astfel de sistem nu este niciodată posibil datorită costurilor de tranzacție; iar unele dintre aceste sisteme incomplete, de exemplu anumite instituții, sunt mai favorabile eficienței paretiene decât altele”.

Pe o asemenea bază, Coase și ceilalți membri ai Școlii de la Chicago s-au pronunțat în defavoarea intervenției guvernului în funcționarea pieței dincolo de ceea ce este „avantajos” strict în termeni de „maximizare a avuției”. Însă, potrivit tradiției juridice a Școlii de la Chicago, legislația trebuie să intervină când costurile de tranzacție sunt „prohibitivă, pentru a obține alocarea resurselor care ar fi existat în condițiile în care acestea erau zero” (Posner, 1993:201-3). Astfel, în numele „maximizării” creșterii economice, a „output-ului social”, Școala de la Chicago propune necesitatea eliminării costurilor de tranzacție „prea ridicate” tocmai prin intervenția anumitor autorități – oficialii guvernamentali, sistemul juridic – prin reforme instituționale menite să limiteze forța costurilor de tranzacție în planul „ineficienței” alocării resurselor.

Totuși, cum putem aprecia când costurile de tranzacție sunt prohibitivă și când nu? În acest sens, premisa maximizării avuției și rețeta coaseană devin discutabile, pe piețele reale, în special la nivelul reformelor instituționale sectoriale (Abildtrup, Jensen și Dubgaard, 2012).

Este binecunoscut argumentul central al *The Problem of Social Cost*, potrivit căruia Ronald Coase arată că schimbul voluntar, în ipoteza drepturilor de proprietate bine definite, este condiția suficientă a eficienței alocative. Însă Coase condiționează ipoteza prin clauza „costurilor de tranzacție zero”. Scopul abordării era acela de a sugera că, în condițiile unor costuri de tranzacție zero (adică în modelul neoclasic ce face abstracție de incertitudine) *alocarea eficientă a resurselor este independentă de stabilirea inițială (definirea) a drepturilor de proprietate*. În condițiile în care costurile de tranzacție sunt nule, indiferent de distribuția inițială a drepturilor de proprietate, se va ajunge la soluția eficientă.

Paradoxal, tocmai această clauză slăbește forța argumentelor prezentate de Coase. De altfel, articolul lui Coase a suscitat nenumărate comentarii elogioase, dar și numeroase controverse și atacuri științifice din partea unor personalități academice recunoscute, care au indicat erorile unei asemenea abordării specifice *economiei legii și a drepturilor de*

*proprietate*²³.

Argumentele lui Coase sunt prezentate, contradictoriu metodologic, în termenii unor *relații prejudiciu-beneficiu independent determinate și presupuse obiectiv măsurabile*, după cum susține și Buchanan (1985:93). În formularea exemplurilor lui Coase, aceste relații devin *identice* în percepția tuturor părților implicate, în ciuda oricărui apel la subiectivism. Prin urmare, unicitatea „eficienței” alocării resurselor există și devine determinabilă conceptual de către orice observator extern. Pe de altă parte, ipoteza nerealistă a „costurilor de tranzacție zero” face ca alocarea resurselor să nu fie alterată de distribuția drepturilor de proprietate. Astfel, distribuția drepturilor de proprietate ar dobândi caracter neutru.

Costurile acțiunii umane din lumea reală reflectă însemnătatea atribuită de oameni anumitor alternative. Spre deosebire, costurile de tranzacție așa cum sunt înțelese ele de către Coase pot fi definite doar în termenii unor „alternative” ideale (vezi Vahabi, 2011:10). Este deci lipsit de sens să privim cunoașterea perfectă și, implicit, „costurile de tranzacție zero” drept standarde ale acțiunii umane în lumea reală²⁴.

6. Preliminarii empirice în economia costurilor de tranzacție

Așa cum am explicat în secțiunile anterioare, economiștii includ în categoria costurilor de tranzacție toate eforturile de informare, costurile de negociere și redactare a contractelor, costurile de protecție a drepturilor de proprietate și de impunere a regulilor și înțelegerilor din diferite aranjamente contractuale (Williamson, 2010). De pildă, la Douglass North (1990:27), caracterul costisitor al informației reprezintă cheia costurilor de tranzacție,

²³ Menționez aici doar câteva analize critice devastatoare la adresa lui *The Problem of Social Cost* și a analizei economice de tip coasean a dreptului: Walter Block (1997: 111-115), Robert Cooter (1982: 1-34), Murray N. Rothbard (1997:269-297), Gary North (1992), James Buchanan (1985: 92-107).

²⁴ După cum foarte bine punctează Hülsmann (2004:50): „Nu doresc să sugerez că încercarea de a compara lumea noastră reală cu alte lumi este lipsită de orice sens. Problema este aceea de a fi atenți în definirea și utilizarea conceptelor fundamentale care pot invalida analizele lumii reale. Conceptul de cost de tipul costurilor de tranzacție a la Coase nu are nimic de a face cu conceptul costului de oportunitate pe care îl utilizăm în analizele economice. Mai degrabă, costurile de tranzacție pot fi asociate cu ceea ce înțeleg continuatorii lui Coase prin „abordarea nirvana” – identificarea „ineficiențelor” lumii noastre prin compararea cu un context de nirvana, al cunoașterii perfecte. Aceasta este o deficiență care viciază explicațiile lui Coase cu privire la emergența și schimbarea instituțiilor sociale”.

care ar consta aşadar în „costul măsurării atributelor valorice a ceea ce se schimbă și costurile de protejare a drepturilor și de impunere a înțelegerilor contractuale”.

Însă problema „măsurării atributelor valorice a ceea ce se schimbă” dezvăluie perspectiva obiectivistă în care North își construiește teoria²⁵. În legătură cu această problemă intervine dificultatea esențială a operaționalizării costurilor de tranzacție în plan empiric, prin măsurarea lor (Macher și Richman, 2008). Căci, cum ar putea măsura economistul ceea ce nici măcar persoanele implicate în tranzacții nu o pot face pe o bază obiectivă? Există, aşadar, o serie de dificultăți privind operaționalizarea costurilor de tranzacție. S-ar putea spune că, din punct de vedere instrumental, costurile de tranzacție constituie mai degrabă o modalitate de formulare a argumentelor, decât un indicator empiric, de eficiență, cu adevărat cognoscibil.

În acest context, consider că economia costurilor de tranzacție se confruntă, în prezent poate mai mult decât oricând, cu *două provocări majore* în planul relevanței sale empirice.

În *primul rând*, este vorba despre mult invocata nevoie de „măsurare”, de evaluare a costurilor de tranzacție în cadrul unor analize empirice cantitative, care să prescrie mai apoi impactul determinist al variabilei instituționale a costurilor de tranzacție (Nolan și Trew, 2011).

În *al doilea rând*, este vorba despre o provocare mult mai amplă, de sinteză și integrare tematică a cercetărilor empirice din diverse domenii. Includerea costurilor de tranzacție în logica reformelor instituționale (Butter, Graaf și Nijssen, 2009) necesită trecerea de la o abordare sectorială, de natura micro, la o abordare integrată, la scara întregului sistem instituțional.

Literatura economică dedicată costurilor de tranzacție consemnează numeroase analize empirice dedicate măsurării costurilor de tranzacție. Sunt consacrate abordările realizate de Williamson (1979), Demsetz (1968), Alchian (1979), Wallis și North (1986), Barzel (1985), Eggertsson (1990), Shelanski și Klein (1995). De asemenea, perioada recentă a evidențiat o multitudine de preocupări privind modelarea costurilor de tranzacție în plan empiric și sectorial, așa cum arată studiile efectuate de Margaret Polski (2001), Alexandra și Lee Benham (2001), Ning Wang (2003), Peter Lert (2001), Valentinov și Curtiss (2005), Macher și Richman (2006), Libecap și Lueck (2011) etc.

²⁵ Însă, așa cum am arătat în *Instituții și prosperitate. De la etică la eficiență* (2003), paradigma subiectivismului, cea care fundamentează teoria modernă a valorii, exclude evaluarea externă, obiectivă, a costurilor acțiunii umane.

În marea lor majoritate, abordărilor empirice dedicate măsurării costurilor de tranzacție privesc anumite analize sectoriale, în special cele destinate domeniului economiei financiare – în legătură cu problematica investițiilor financiare și a asigurărilor, dar și analize care privesc aranjamentele contractuale din agricultură, piața muncii, integrarea verticală în cadrul firmelor sau economia mediului natural. Astfel, abordările empirice asupra costurilor de tranzacție sunt nu doar extrem de diverse, ci și eterogene metodologic, în raport de specificul – mai mult sau mai puțin măsurabil, mai mult sau mai puțin catitativ – al fiecărui domeniu luat în considerare.

De exemplu, în domeniul financiar, costurile de tranzacție sunt asociate, în principal, cu taxele de transfer, comisioanele de brokeraj și alte plăți fiscale și legale instituite în legătură cu tranzacțiile financiare²⁶. În domeniul mediului, costurile de tranzacție sunt analizate în legătură cu anumite mecanisme de stimulente privind protecția mediului, sub forma costurilor induse de politicile ecologice, după cum arată Colby (1990). Agricultură este un alt domeniu de referință, așa cum ilustrează analizele empirice ale lui Eggertsson (1990:231) referitoare la relația dintre costurile de tranzacție și aranjamentele contractuale care definesc sistemul de arendă.

În același cadru empiric de „măsurare” se includ și evaluările costurilor de tranzacție ca abordare comparativă inter-țări. Criteriile luate în considerare se referă, în principal, la costurile pe care indivizii și firmele le suportă în raport cu aranjamentul instituțional formal. De exemplu, potrivit studiilor realizate de Alexandra și Lee Benham (2001), este vorba de costurile în timp și bani pe care oamenii din diferite țări trebuie să le „achite” pentru instalarea unui post telefonic, timpul de așteptare și de plățile (legale și neoficiale) necesare înființării unei firme, modul în care economia subterană „unge” mersul afacerilor (de Soto, 1989), precum și aspecte ce vizează structurarea instituțională a mediului de afaceri²⁷.

Ca abordare agregată asupra costurilor de tranzacție la scara întregii economii, se cuvine a detalia încercarea de măsurare a costurilor de tranzacție realizată de Wallis și North (1986) în legătură cu economia SUA.

²⁶ Vezi Collins și Fabozzi (1991), dar și abordările altor autori, precum Bhardwaj și Brooks (1992), în care costurile de tranzacție sunt măsurate ca procent din valoarea totală a activelor mobiliare.

²⁷ Menționez evaluările recente asupra costurilor de tranzacție, pe exemplul României, realizate de Radu Păun (2010). Metodologia cercetării se bazează, în principal, pe aprecierea costurilor de tranzacție prin prisma răspunsurilor de chestionar obținute din partea managerilor și a altor oficiali ai companiilor investigate.

Studiul acestora a reliefat amplificarea substanțială a costurilor de tranzacție pentru perioada analizată (1870 – 1970), costurile de tranzacție fiind evaluate la sfârșitul perioadei la cca. 55% din venitul național, fiind vorba de resurse alocate în „sectorul tranzacțional”. În acest sens, într-un mod oarecum forțat, Wallis și North asociază (cantitativ) costurile de tranzacție cu totalul resurselor firmelor care produc servicii de intermediare și tranzacționare. Această confuzie între sectorul tranzacțional și costurile de tranzacție a atras, de altfel, o serie de abordări critice cu privire la relevanța „măsurării” costurilor de tranzacție²⁸.

În acest context, doresc să insist asupra unei abordări alternative: costurile de tranzacție nu reflectă exclusiv existența unor bariere ale schimbului. Ele reflectă, de asemenea și probabil într-un sens mai important, existența a numeroase oportunități de profit (de schimb). Astfel, amplificarea costurilor de tranzacție ar reprezenta însăși rezultatul aranjamentelor instituționale concretizate în intensificarea diviziunii muncii și a schimburilor. Deci, *creșterea dimensiunii relative a sectorului serviciilor destinate tranzacțiilor devine tocmai un mecanism de atenuare a costurilor de tranzacție și de facilitare a valorificării cât mai multor oportunități de schimb.*

Cu toate acestea, după cum ilustrează lucrările menționate, întreaga abordare empirică a costurilor de tranzacție se construiește în prelungirea unei idei simple, ridicată însă treptat la rangul unui postulat științific: *performanța economică depinde de costuri de tranzacție scăzute. O asemenea „teoremă”, în aparență suficientă prin ea însăși, ridică însă problema propriei consistențe empirice. Dacă prin „costuri de tranzacție scăzute” înțelegem deplina libertate a proprietarilor de resurse de a-și orienta resursele potrivit celor mai valoroase utilizări, acele utilizări conforme evaluărilor lor subiective, atunci „postulatul” își poate afirma pe deplin consistența empirică în baza unor evaluări centrate pe problematica libertății economice (Bjørnskov și Foss, 2008). O asemenea analiză are șansa de a verifica relația care se manifestă într-o economie între gradul de libertate economică și mărimea costurilor de tranzacție (a celor impuse participanților la piață prin diferite constrângeri administrative asupra afacerilor. Dacă însă, prin „costuri de tranzacție scăzute” autorii înțeleg mai*

²⁸ De altfel, în studiul menționat, Wallis și North nu reușesc să stabilească dacă „povara” costurilor de tranzacție asupra activității economice a crescut sau a scăzut. După cum arată Eggertsson (1990:32), chiar dacă ponderea costurilor de tranzacție în PIB a crescut, aceasta nu echivalează neapărat, dacă luăm în considerare creșterea productivității, cu o creștere a costurilor de tranzacție pe unitatea de produs.

degrabă cheltuielile necesare tranzacțiilor pe piața liberă, atunci problema măsurării ridică dificultăți suplimentare.

7. Costuri de tranzacție de piață și costuri de tranzacție impuse

Cu precădere în planul analizelor empirice și al soluțiilor de reformă instituțională, voi argumenta necesitatea realizării unei distincții metodologice și factuale în raport de cele două surse instituționale definitorii pentru manifestarea oricăror costuri de tranzacție: piața și statul. În consecință, se cuvine a distinge între, pe de o parte, *costurile de tranzacție de piață*, a căror existență în sfera acțiunii umane este până la un punct naturală, inevitabilă și, pe de altă parte, *costurile de tranzacție impuse*, a căror sursă este externă ordinii sociale a pieței, fiind rezultatul manifestării structurii ierarhice de putere specifică sistemului instituțional statal (Lane, 2011).

În acest fel, în cadrul oricărei abordări teoretice și empirice, costurile de tranzacție părăsesc stadiul abstract al analizei și coboară în concret, cu șanse sporite de a identifica mai clar sursa problemelor și de a formula mai aplicat natura soluțiilor.

Costurile de tranzacție de piață constituie fenomenul definitoriu al oricărei relații de piață, de vreme ce orice schimb, orice tranzacție, necesită informații, timp, resurse și șanse sacrificate. Orice acțiune de vânzare-cumpărare nu se poate desfășura *decât* în contextul asumării unui consum de resurse cu identificarea și evaluarea potențialilor participanți la tranzacții și a ofertelor lor, cu negocierea termenilor schimburilor, redactarea contractelor, monitorizarea îndeplinirii obligațiilor contractuale precum și impunerea de sancțiuni asupra partenerilor comerciali în cazul nerespectării de către aceștia a termenilor contractuali²⁹. În condițiile *pieței*, numai exercitarea liberului arbitru – în baza rigorii logice a calculului economic comparativ – va stabili care sunt costurile de tranzacție benefice pentru acțiunile indivizilor. În acest caz, costurile de tranzacție nu mai pot fi privite

²⁹ Faptul că acțiunile economice se desfășoară, dintotdeauna, într-un anumit cadru instituțional, nu înseamnă în mod necesar că regulile existente exercită constrângeri asupra acțiunii umane. Aici intervine distincția dintre instituțiile interne (ale pieței libere) și instituțiile externe (ale sistemului politic de guvernare). În rândul ultimelor se manifestă îndeobște constrângerile (fiscale, legislative, administrative) asupra relațiilor de piață, în timp ce primele mai degrabă oferă oportunități și ghidează piața. În cadrul acesteia, respectarea angajamentelor contractuale nu reprezintă „costuri”, și nici căutarea de informații suplimentare asupra schimbului nu trebuie privită drept obstacol.

drept *obstacole*, ci ca ingrediente indispensabile ale succesului acțiunii umane, în general, și în sfera economică, în special.

Costurile de tranzacție impuse constituie, spre deosebire, prelungirea aranjamentului instituțional extern, adică a întregului sistem de reguli, reglementări și normative ce alcătuiesc sistemul instituțional statal. Este vorba, mai exact, de multitudinea de constrângeri, de costuri, pe care sistemul instituțional statal le impune în mai toate domeniile vieții sociale, de la costurile de conformare la legislația în vigoare, în domeniul proprietății, în cel fiscal, al pieței muncii și contractelor de muncă, în domeniul financiar-bancar și monetar etc³⁰. Această categorie a costurilor de tranzacție poate fi mult mai ușor modelată empiric, astfel încât să putem deduce, cantitativ, relevanța costurilor de tranzacție asupra performanței economice. De altfel, costurile de tranzacție impuse pot face obiectul *nemijlocit* al unor strategii de reformă instituțională, care să vizeze reformarea instituțiilor administrative actuale astfel încât povara funcționării acestora asupra economiei să fie cât mai redusă.

În esență, dacă luăm în considerare cele două aranjamente instituționale *pure*, cel al pieței libere și cel al totalitarismului economic absolut³¹, atunci costurile de tranzacție – potrivit tipologiei introduse – se structurează astfel:

³⁰ De exemplu, în sistemul legal actual, tranzacționarea unei proprietăți imobiliare ori funciare nu se poate realiza în absența întabulării administrative a proprietății respective. Toate costurile (monetare și non-monetare) ocazionate de operația de întabulare a proprietății reprezintă costuri de tranzacție impuse. Timpul petrecut în fața birourilor funcționarilor publici, taxele aferente etc. intră în această categorie a costurilor de tranzacție impuse. De asemenea, obligația de a recurge, în anumite situații, la serviciile monopoliste (de stat) ale sistemului notarial, ilustrează un alt caz de costuri de tranzacție impuse. Și fiecare persoană știe că la tot pasul se ivește o taxă de plătit, un formular de completat... Numai dacă facem referire la noianul de documente ce trebuie completate pentru plata impozitelor, la „armatele” de avocați pe care oamenii de afaceri le angajează pentru a ieși mai ieftin în relația cu Fisc-ul etc. și avem imaginea semnificației economice a costurilor conformării legale (vezi, ca aplicație, problema proprietății funciare în China - Ellickson, 2011). Faptul că, peste tot în lume, transferul proprietății ori legalizarea notarială a contractelor sunt însoțite de suportarea unor costuri de conformare legală nu înseamnă că transferul proprietății ori autentificarea notarială se desfășoară la fel de „greu”, ori la fel de „ușor”, indiferent de sistemul instituțional. Există diferențe imense de la țară la țară, de la un sistem instituțional la altul, în privința mărimii costurilor de tranzacție impuse.

³¹ Aranjamentul instituțional al totalitarismului absolut echivalează cu sistemul socialist complet, în care resursele sunt în totalitatea lor în proprietatea statului iar relațiile de piață sunt inexistente. În cadrul ordinii proprietății private (piața liberă), nu există decât costurile de tranzacție de piață; pe piața liberă, puterea desemnează puterea de control neîngrădit a tuturor persoanelor asupra proprietăților lor, adică libertatea din regulile Dreptului de proprietate. Orice aranjament instituțional care diferă față de această ordine a proprietății private este rezultatul abolirii parțiale a drepturilor naturale, prin instituționalizarea (coercitivă) a unei politici de „socializare” a proprietății private (Hoppe, 1989: 18), ceea ce atrage necesitatea utilizării în analiză a conceptului de costuri de

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

O asemenea schemă simplificatoare - și simplistă, în același timp - are aici doar rolul de a evidenția că fiecare din cele două categorii de costuri de tranzacție rezonează cu tiparele unui anumit aranjament instituțional.

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

În al doilea rând, dacă luăm în considerare aranjamentele instituționale din realitate, care sunt combinații „graduale”, atunci costurile de tranzacție se corelează în funcție de gradul de depărtare, respectiv de apropiere, a unui anumit sistem economic de cele două aranjamente instituționale pure. Diferența fundamentală manifestată între diferite sisteme sociale (indiferent cum ar fi numite ele - capitalism, conservatorism, social-democrație, socialism, democratice sau dictatoriale, catolice sau protestante etc.) nu este neapărat una de natură categorică. Din punct de vedere economic este vorba, mai degrabă, despre o problemă graduală, și anume gradul în care structurarea puterii (politice) este compatibilă cu drepturile de proprietate și permite, deci, manifestarea libertății economice³².

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 precum fragilitatea instituțională, corupția, capturarea statului etc. definesc modul în care aranjamentul instituțional din realitate impune costuri de tranzacție însemnate, care ajung astfel să greveze negativ performanțele economice.

În mod esențial, în spiritul delimitărilor conceptuale pentru cele două „izvoare” de costuri de tranzacție, trebuie recunoscută următoarea idee

tranzacție impuse, ca atribut definitoriu al instituțiilor administrative și nu ca manifestare a relațiilor de piață.

³² Instituțiile și politicile sunt compatibile cu libertatea economică atunci când favorizează elementele cheie ale libertății: schimbul voluntar, libera concurență și securitatea drepturilor de proprietate privată. În esență, libertatea economică înseamnă domnia unei reguli indispensabile societății umane: regula dreptului (legitim) de proprietate.

simplă: *un nivel ridicat al costurilor de tranzacție de piață nu indică neapărat o deficiență instituțională, un obstacol al progresului economic*³³, după cum, atunci când costurile de tranzacție impuse sunt unele reduse nu înseamnă, în mod necesar, că lucrurile merg bine, că aranjamentul instituțional este unul viabil.

În cazul costurilor de tranzacție impuse pot fi invocate, cu ușurință, relevanțe empirice care, din punct de vedere tematic și al analizei instituționale, se pot întinde de la *economia tranziției* și până la recenta *criză economică*. Paradoxal, ambele merită exemplificate în legătură cu însemnătatea costurilor de tranzacție impuse.

1. Tranziția economiilor socialiste de comandă la economia de piață trebuie înțeleasă ca proces de *transformare instituțională sistemică*, ceea ce excede cu mult procesele de reformă din economiile mixte. Abolirea sistemului de coerciție politică și planificare centralizată, ca fapt inexorabil, nu produce în mod necesar dezvoltarea spontană, peste noapte, a unor noi structuri instituționale necesare revitalizării economice și recâștigării drepturilor economice și politice.

Prăbușirea instituțiilor politice ale sistemului socialist au fost compensate prin crearea relativ rapidă a instituțiilor politice necesare ordinii democratice. Această schimbare rapidă din planul politic s-a soldat însă, în plan economic, cu un anume „vid instituțional”³⁴. În termenii lui János Kornai (1990), abolirea planificării centralizate și reconsiderarea relațiilor dintre stat și întreprinderi au dat naștere unui imens vid de informații, reguli organizaționale și mecanisme. Astfel, costurile de tranzacție impuse, existente anterior în relația stat – întreprinderi, au dispărut aproape spontan, ca efect al proceselor de liberalizare și descentralizare. Problema a fost aceea că descentralizarea deciziilor (prin liberalizare) nu a fost însoțită de descentralizarea responsabilităților (prin privatizare), ceea ce a generat stimulente economice perverse. Cea mai cunoscută manifestare a acestora s-a numit “decapitalizarea întreprinderilor de stat”, care a fost realitatea crudă

³³ Ca exemplu demonstrativ, am putea lua în considerare cazul economiei centralizate a socialismului. În acest sistem, tot ceea ce agenții economici trebuiau să facă consta în respectarea cerințelor planului de producție. Asimetriile informaționale și incertitudinea pieței erau quasi-inexistente. De vreme ce relațiile de piață erau inexistente sau marginale, atunci „costurile de tranzacție de piață”, potrivit semnificației din studiul de față, erau unele scăzute. Această „calitate” a sistemului instituțional nu a echivalat, însă, cu dobândirea progresului economic.

³⁴ Așa cum arată Aurel Iancu (2000:191), este vorba despre apariția unei incompatibilități între instituțiile economice vechi, ale căror funcții socialiste generau comportamente supuse informațiilor și comenzilor de la centru, și instituțiile politice noi, neautoritare, care nu prevăd emiterea de informații și comenzi economice de la centru.

a tuturor reformelor care au ignorat caracterul primordial și complementar al privatizării, în comparație cu măsurile de descentralizare și liberalizare³⁵. Rezultă, deci, că un nivel redus al costurilor de tranzacție impuse nu oferă, în orice condiții instituționale, rețeta optimă pentru performanța economică.

2. Criza economică recentă oferă noi argumente, extrase din alte condiții instituționale, pentru relevanța costurilor de tranzacție impuse. În esență, originile crizei trebuie căutate la nivelul acelor aranjamente instituționale care au permis, aproape peste tot în lume, ca sistemele financiar-bancare să alimenteze piețele financiare cu credit ieftin, derivative financiare și ipoteci continuu supraevaluate, de multe ori sub protecția garanțiilor guvernamentale (White, 2008).

Vreme de aproape un deceniu înainte de declanșarea recesiunii, în condițiile unor rate ale dobânzii de politică monetară care au evoluat, în termeni reali, în bandă zero sau chiar real negativă, politica „banilor ieftini” și-a făcut simțită prezența aproape la nivelul fiecărui organism financiar-bancar. Astfel au fost finanțate volume imense de credite ipotecare de proastă calitate (*subprime*). În aval, diverse organisme financiare dintre care, în SUA, cele mai importante erau Fannie Mae și Freddie Mac, au găsit mijloacele de finanțare a acestor creanțe ipotecare (vezi Dodd și Mills, 2008). Ele urmau să cumpere creanțele ipotecare de pe piață, creanțe care erau păstrate numai în parte în propriile bilanțuri, majoritatea fiind revândute sub formă de obligațiuni acoperite cu ipoteci (Mortgage Backed Securities - MBS), adică „pachete” ce regrupau sute de creanțe primare a căror rambursare o garantau. Fiind diversificate geografic, MBS-urile păreau cu atât mai puțin riscante cu cât dădeau iluzia că ar fi garantate de stat³⁶.

Ceea ce este semnificativ pentru un asemenea tablou financiar-bancar se referă la *hazardul moral* și stimulentele adverse care au însoțit și au potențat, în bună măsură, derularea etapelor pre-criză. Or, din punct de vedere economic și instituțional, acestea sunt o problemă de costuri de tranzacție. Natura aranjamentului instituțional monetar explică, de altfel,

³⁵ Holger Schmieding (1993) subliniază consecințele dezastruoase ale proprietății de stat lipsite de suficient control prin descentralizarea deciziilor economice. El arată că întreprinderile și băncile de stat devin, de fapt, întreprinderile și băncile „nimănui” iar cei din interiorul acestora (*insiders*) devin, *de facto*, stăpânii (mai exact exploataorii) unor active care continuau, *de jure*, să fie nominal în proprietatea statului.

³⁶ Speculațiile antreprenoriale au avut și ele un cuvânt de spus. Căci jocul „titrizării” instrumentelor financiare a fost tot mai stimulat cu cât tranzacțiile imobiliare se extindeau, prin anticiparea creșterii perpetue a prețurilor.

pentru întreaga piramidă a sistemului financiar-bancar, modul în care costurile de tranzacție impuse au potențat oportunismul și au subminat responsabilitatea financiară. Au lipsit astfel stimulentele și, implicit, constrângerile instituționale care să atenueze avântul speculativ, să introducă responsabilitate economică și să susțină economisirea, să așeze comportamentele de creditare și de îndatorare pe baze economice sănătoase.

8. Concluzii

Aranjamentele instituționale, precum ordinea proprietății private, piața, legea și alte instituții sociale, guvernarea, nu pot funcționa fără anumite costuri. Aceste costuri nu sunt în general ori în mod necesar măsurabile, însă identificarea lor contribuie la *înțelegerea modului de organizare a activității economice* și, deci, la explicarea adecvată a performanțelor acesteia.

În abordarea convențională (*mainstream*) asupra costurilor de tranzacție, ingredientul instituțional al costurilor de tranzacție scăzute părea a reprezenta cheia dezvoltării economice. Însă, orice strategie privind „țintirea” reducerii costurilor de tranzacție atrage automat problema evaluării ori a măsurării lor, cel puțin pentru a distinge între viabilitatea anumitor soluții instituționale. Dar dincolo de orice strategie constructivistă, trebuie reconsiderată și completată perspectiva *mainstream*, în care costurile de tranzacție sunt privite mai degrabă ca obstacole în calea succesului economic decât drept corolare firești ale acțiunii și interacțiunii umane.

De aceea, integrarea costurilor de tranzacție în teoria dezvoltării economice ar deveni atât mai utilă, cât și mai coerentă, prin delimitarea conceptuală dintre *costurile de tranzacție de piață*, a căror existență în sfera acțiunii umane este până la un punct naturală, inevitabilă și *costurile de tranzacție impuse*, a căror sursă este externă ordinii sociale a pieței, fiind rezultatul manifestării structurii ierarhice a puterii politice, specifică sistemului instituțional statal.

BIBLIOGRAFIE

1. Abildtrup, Jens; Jensen, Frank; Dubgaard, Alex (2012), “Does the Coase theorem hold in real markets? An application to the negotiations between waterworks and farmers in Denmark”, *Journal of Environmental Management* 93, pp. 169-176;
2. Alchian, Armen A. (1979), ‘Some Implications of Recognition of Property Right Transaction Costs’, in Brunner, K. (ed.), *Economics and Social Institutions*, Boston, 233-252;
3. Alchian, Armen A.; Woodward, S. (1988), ‘Review of Williamson’s “The Economic Institutions of Capitalism”’, 26 *Journal of Economic Literature*, 65-79;
4. Allen, Douglas W. (1991), “What are Transaction Costs?”, 14 *Research in Law and Economics*, p. 1-18
5. Allen, Douglas W. (1998), „Transaction Costs”, *Law and Economics Enciclopedia*

6. Argyres, Nicholas; Zenger, Todd (2011), "Capabilities, Transaction Costs, and Firm Boundaries: An Integrative Theory", *Organization Science*, forthcoming
7. Arrow, Kenneth J. (1974), *The Limits of Organization*, Norton, New York
8. Barzel, Yoram (1985), "Transaction Costs: Are They Just Costs?", 141 *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 4-16.
9. Barzel, Yoram. 1997. *Economic Analysis of Property Rights*, 2nd ed., Cambridge University Press.
10. Bastiat, Frédéric, 1993 [1848], „Propriété et loi”, *Journal des Economistes*, în *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*, Editions Romillat, Paris
11. Baumol, William J. (1952), 'The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach', 66 *Quarterly Journal of Economics*, 545-556
12. Baumol, William J. (1990), *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, *Journal of Political Economy*, vol. 98, nr. 5;
13. Benham, Alexandra; Benham, Lee (2001), *The Costs of Exchange*, Working Paper 1, Ronald Coase Institute
14. Berle, Adolf A.; Means, Gardner C. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York
15. Block, Walter (1997), „Coase and Demset on Private Property Rights”, *Journal of Libertarian Studies*, I, nr. 2;
16. Buchanan, James (1969), *Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory*, Markham Publishing Company, Chicago
17. Buchanan, James și G. F. Thirlby (eds.), (1973), *L.S.E. Essays on Cost*, Willmer Brothers Limited, Birkenhead, UK
18. Butter den, Frank A.G.; de Graaf, Marc; Nijsen, André (2009), *The Transaction Costs Perspective on Costs and Benefits of Government Regulation: Extending The Standard Cost Model*, Tinbergen Institute Discussion Paper - 013/3
19. Cheung, Steven N.S. (1974), 'A Theory of Price Control', 17 *Journal of Law and Economics*, 53-71.
20. Cheung, Steven N.S. (1992), 'On the New Institutional Economics', in Werin, Lars and Wijkander, Hans (eds), *Contract Economics*, Oxford, Blackwell, 48-65;
21. Coase, R. (1937), *The Nature of the Firm*, *Economica*, 4:386
22. Coase, Ronald (1988), *The Firm, the Market and the Law*, University of Chicago Press
23. Coase, Ronald (1990) [1960], "The Problem of Social Cost." in *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press. Chap. 5, pp. 95-156;
24. Colby, Bonnie (1990), "Transaction costs and efficiency in western water allocation", in *American Journal of Agricultural Economics* 72: 1184-92;
25. Collins, Bruce M.; and Frank J. Fabozzi (1991), "A methodology for measuring transaction costs." *Financial Analysts Journal* 47 (2): 27-36;
26. Cooter, Robert (1982), „The Cost of Coase”, *Journal of Legal Studies*, XI, p. 1-34;
27. de Soto, Hernando (1999) [1989], *Cealaltă Cărare*, Ed. Sedona, Timișoara ;
28. De Soto, Jesus Huerta (2010), *Moneda, creditul bancar și ciclurile economice*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași
29. Demsetz, Harold (1964), 'The Exchange and Enforcement of Property Rights', 7 *Journal of Law and Economics*, 11-26.
30. Demsetz, Harold (1968), "The Cost of Transacting", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, No. 1;
31. Eggertsson, Thráinn, (1999) [1990], *Economia neoinstituțională*, Editura Cartier, Chișinău;
32. Ellickson, Robert C. (2011), "The Costs of Complex Land Titles: Two Examples From China", John M. Olin Center for Studies in Law, Economics, and Public Policy, Research Paper No. 441
33. Foss, Kirsten; Foss, Nicolai (2005), "Resources and Transaction Costs: How Property Rights Economics Furthers the Resource-based View," *Strategic Management Journal* 26: 541-555.

34. Furubotn, Eirik G. (2002), "Entrepreneurship, Transaction Cost Economics and the Design of Contracts," in Eric Brousseau and Jean-Michel Glachant, eds. *Contract Theory in Prospect and Retrospect*. Cambridge: Cambridge University Press.
35. Gary North (1992), *The Coase Theorem. A Study in Economic Epistemology*, Institute for Christian Economics
36. Glăvan, Bogdan (2009), *Împotriva curentului. Însemnări despre criza financiară actuală*, ProUniversitaria
37. Goldberg, Victor P. (1989), 'Production Functions, Transactions, Costs and the New Institutionalism', in Goldberg, Victor P. (ed.), *Readings in the Economics of Contract Law*, Cambridge, Cambridge University Press;
38. Hayek, Friedrich A. (1937), *Economics and Knowledge*, Economica IV
39. Hicks, John R. (1935), 'A Suggestion for Simplifying the Theory of Money', *2 Economica*, 1-19
40. Hodgson, Geoffrey M. (1988), *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press, Oxford;
41. Hülsmann, Jörg Guigo (2004), "The A Priori Foundations of Property Economics". In *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. Vol. 7. No. 4.
42. Iancu, Aurel (2000), *Politică și Economie. Repere ale unui sistem economic performant*, Ed. Expert, București
43. James M. Buchanan (1985), *Liberty, Market and the State*, New York University Press;
44. Jensen, Michael C.; Meckling, William H. (1976), *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics 3: 4
45. Kang, David C. (2001), "Transaction Costs and Crony Capitalism in East Asia", *Comparative Politics*, Vol. 35, No. 4, pp. 439-458;
46. Kim, Jongwook; Mahoney, Joseph T. (2006), "How Property Rights Theory Furthers the Resource-based View: Resources, Transaction Costs and Entrepreneurial Discovery," in *International Journal of Strategic Change Management*.
47. Kirzner, Israel M. (1963), *Market Theory and the Price System*, D. VAN NOSTRAND COMPANY, INC., Princeton, New Jersey
48. Kirzner, Israel M. (1997), "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach," *Journal of Economic Literature* 35: 60-85
49. Lane, Jan-Erik (2011), "Rediscovering the unitary model: State format and transaction costs", *French Politics* 9, 87-96
50. Lert, Peter (2001), "Methods of Measuring Transaction Costs", in *Institutional Investor Journals*, no. 1;
51. Libecap, Gary D.; Lueck, Dean (2011), "The Demarcation of Land and the Role of Coordinating Property Institutions", *The Journal of Political Economy*, Vol. 119, No. 3 (June 2011), pp. 426-467
52. Macher, Jeffrey T.; Richman, Barak D. (2008), "Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences", in *Business and Politics, Volume 10, Issue 1*
53. Marinescu, Cosmin (2003), *Instituții și prosperitate. De la etică la eficiență*, Editura Economică, București;
54. Marinescu, Cosmin (2004), *Economie Instituțională*, Editura ASE, București;
55. Marinescu, Cosmin (2006), „On Significance of Transaction Costs in Institutional Economics”, în *Roumanian Economic and Business Review*, vol. 1, nr. 1;
56. Matthews, C.O. (1986), „The Economics of Institutions and the Sources of Growth”, *Economic Journal* 96;
57. McManus, J. (1975), 'The Cost of Alternative Economic Organizations', *8 Canadian Journal of Economics*;
58. Menger, Carl, (1871), *Principiile economiei*, traducere a Centrului pentru Economie și Libertate – ECOL
59. 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

60. Nolan, Charles; Trew, Alex (2011), "Transaction Costs and Institutions", Centre for Dynamic Macroeconomic Analysis, Working Paper Series, CDMA 11/03
61. North, Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press;
62. Padilla, Alexandre (2000), *Insider Trading, Agency Problems, and the Separation of Property and Control*, Quarterly Journal of Austrian Economics;
63. Padilla, Alexandre (2002), *The Property Economics of Agency Problems*, Working Paper, Mises Institut;
64. Polski, Margaret M. (2001), "Measuring transaction costs and institutional change in the U.S. commercial banking industry." Mimeo. Indiana University;
65. Posner, Richard (1993), „Nobel Laureate: Ronald Coase and Methodology”, *Journal of Economic Perspectives* 7, no. 4;
66. Posner, Richard. (1983). *Economics of Justice*. Cambridge. Massachusetts: Harvard University Press;
67. Radu A. Păun (2010), "Three Applications of Transaction Cost Economics", *Romanian Economic and Business Review* – Vol. 3, No. 3;
68. Rothbard, Murray N. (1970), *Man, Economy, and State*, Nash Publishing, Los Angeles, second edition;
69. Rothbard, Murray N. (1982), „*Law, Property Rights, and Air Pollution*”, Cato Journal;
70. Rothbard, Murray N. (1997), „The Myth of Efficiency” și „Justice and Property Rights” în *The Logic of Action: Method, Money and Austrian School*, pp. 269-297;
71. Schmieding, Holger (1993), *From Plan to Market: On the Nature of the Transformation Crisis*, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 129;
72. Sedatole, Karen L.; Vrettos, Dimitris; Widener, Sally K. (2011), "Beyond Transaction Cost Economics: The incremental effects of intra-firm moral hazard and management control mechanisms on strategic outsourcing decisions", in draft, Business College Complex Michigan State University
73. Shelanski, H. and Klein, P. (1995), 'Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment', 11 *Journal of Law, Economics and Organization*, 335-361;
74. Swedberg, Richard (1991), "Major Traditions of Economic Sociology", *Annual Review of Sociology* 17;
75. Vahabi, Mehrdad (2011), Appropriation, violent enforcement, and transaction costs: a critical survey, in *Public Choice* 147, 1 pp. 227-253;
76. Valentinov, V.; Curtiss, J. (2005), "Toward a transaction cost theory of organizational change in transitional agriculture", in *Eastern European Economics*, Vol. 43(5), pp. 25-45;
77. Wallis, J.; North, D. C. (1986), 'Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970', in Gallman (ed.), *Long Term Factors in American Economic Growth*, Chicago, University of Chicago Press, 95-148;
78. Wang, Ning (2003), *Measuring Transaction Costs. An Incomplete Survey*, Working Paper 2, Ronald Coase Institute
79. 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
80. Williamson, Oliver (1979), „Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”, în *Journal of Law and Economics*
81. Williamson, Oliver (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, A Division of Macmillan Inc., New York
82. Williamson, Oliver E. (2010), "Transaction Cost Economics: The Natural Progression", *American Economic Review* 100 (June 2010): 673–690
83. Williamson, Oliver E.; Winter, S., eds. (1991), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution and Development*, Oxford, Oxford University Press;