

Mihai Păunescu - Socrates

Articolul își propune să prezinte trăsăturile distinctive ale teoriei costurilor tranzacționale, precum și aplicațiile acesteia mai cu seamă în sociologie și științele politice. Teoria costurilor tranzacționale a fost dezvoltată mai întâi în economia organizațiilor de către laureatul Nobel R.H.Coase și mai apoi de către O.E. Williamson; teoria este în mod curent asociată noii economii instituționale. Mai întâi, articolul își propune elucidarea conceptului cheie al paradigmei, anume tranzacția ca transfer legal de control, o definiție ce îi datorează mult lui J.R. Commons, fondatorul instituționalismului în economie. Forța explicativă a teoriei costurilor tranzacționale este ulterior afirmată în operele lui Coase, D. North și Williamson care încearcă deopotrivă să explice emergența firmelor și prevalența modului de organizare economică capitalistă. Diferența dintre abordările acestor autori constă în modul în care aceștia consideră relația cauzală dintre instituții și costurile tranzacționale. În cele din urmă, articolul își propune să prezinte două aplicații ale teoriei costurilor tranzacționale în explicarea reglementării economice și a rolului guvernării în general. Ideea de bază este că noua paradigmă a condus la o schimbare de perspectivă în economie, fiind în măsură să explice diferențele în performanțele economice ale diferitelor societăți, o schimbare ce a depășit ulterior granițele economiei producând rezultate interdisciplinare remarcabile în științele politice, în științele dezvoltării și nu în ultimul rând în sociologie.

Odată cu articolul lui R. Coase intitulat "The Nature of the Firm" s-a deschis calea unei schimbări de paradigmă în economie prin contestarea parțială a asumpțiilor neo-clasice. Voi încerca să prezint în cele ce urmează trăsăturile distinctive ale noii paradigme, precum și câteva aplicații ale acesteia în științele sociale. Paradigma costurilor tranzacționale s-a dezvoltat, așadar, mai întâi în economie odată cu lucrările lui R. Coase și O. E. Williamson. În economie, abordarea costurilor tranzacționale s-a definit ca parte componentă a ceea ce se cheamă economia organizațiilor (organisational economics) încercând să explice rațiunea existenței firmelor și organizarea lor internă. Toate teoriile economice importante însă (teoria schimbului, teoria echilibrului general, teoria marginalistă) au fost importate cu

rezultate deosebite în celelalte științe sociale dând naștere așa numitului "imperialism economic", în mare parte atribuit Școlii de la Chicago¹. Paradigma costurilor tranzacționale nu face excepție, fiind preluată în sociologie, științele politice, domeniul politicilor publice, teoria jocurilor, teoriile dezvoltării și producând abordări interdisciplinare care depășesc de obicei reducționismul economic precedent.

Teorii economice ale firmei

În economie firmele au fost analizate prin prisma a trei teorii

¹ Curent de gândire asociat lucrărilor lui J.S. Coleman, G. Becker, R. Posner sau G. Stigler ce practică o abordare economică a comportamentului uman, în termeni de resurse, interese și utilități.

importante: teoria neo-clasică, teoria managerială și teoria behavioristă.

Teoria neo-clasică considera firmele ca fiind funcții de producție unice ce desfășoară un singur tip de activitate. Firmele ar fi "cutii negre" a căror organizare internă nu ar conta și al căror comportament ar fi similar comportamentului unitar maximizator al oricărui agent economic individual. Această concepție este însă o ficțiune teoretică, întrucât activitățile firmei sunt reduse la o singură funcție de producție neproblematizată. Ceea ce contează pentru economia neo-clasică este doar comportamentul maximizator al firmei pe piață și impactul acestuia asupra echilibrului general. În consecință, interfața între diferite activități (funcții de producție) ar fi o *tranzacție* pe piață între *firme separate*. Nu ar exista astfel organizare în *interiorul* firmei. Dincolo însă de această ficțiune teoretică, se impune cu puterea evidenței că activități de natură diferită sunt în fapt coordonate în interiorul firmei, această coordonare fiind specifică organizațiilor.

- Teoria managerialistă aduce nou doar clivajul dintre interesele legitime ale proprietarilor (principalilor) și cele ale agenților acestora, managerii. Firma nu mai este o funcție unică de producție, fiindcă nu urmărește doar maximizarea unitară a intereselor patronilor. Managerii, cei care controlează în fapt firma, au propriile interese ce nu sunt întotdeauna convergente cu cele ale principalilor. Rezultă un comportament mai puțin decât maximizator. Totuși, organizarea internă a firmelor, structura acestora și rațiunea existenței lor sunt ignorate. Scopul acestor două teorii este să modeleze comportamentul firmelor pe piață.

- Teoria behavioristă a firmei respinge raționalitatea completă împărtășită de primele două teorii. Organizația este o colectivitate, iar colectivitățile nu au

scopuri, deci nu pot fi maximizatoare. Doar indivizii au scopuri, iar raționalitatea acestora este limitată. Organizațiile au scopuri multiple ce rezultă din jocul intereselor celor care participă într-un fel sau altul, la activitățile din cadrul lor. Întrebările pe care și le pun acești teoreticieni sunt: modul de apariție și structurare a firmelor, relațiile de putere în cadrul firmelor, modalitățile de luare a deciziei, alocarea resurselor în cadrul organizației. Abordarea costurilor tranzacționale se dezvoltă mai degrabă în cadrul acestui curent teoretic. Rațiunea existenței firmelor, precum și diferențele structurale, rezultând din coordonări diferite în cadrul firmelor, sunt rezultatul eforturilor de minimizare a costurilor tranzacționale conform noii paradigme. De asemenea, această teorie, este și punctul întâlnire între economia organizațiilor și teoriile sociologice ale organizațiilor. Vom vedea în continuare care este specificul acestei abordări.

Ce este o tranzacție?

În concepția economistului J. R. Commons, întemeietor al economiei instituționale clasice, tranzacția este unitatea primară de analiză în economie. Tranzacția reprezintă înstrăinarea, respectiv achiziția de către indivizi a *drepturilor* de proprietate și libertate de acțiune așa cum sunt acestea create de către societate. Tranzacția nu se referă în primul rând la schimbul fizic de mărfuri, ci la drepturi social definite. Bunurile sunt doar forme ce deservește drepturile. "Unitatea ultimă de activitate (n.a. *tranzacția*) trebuie să conțină în sine trei principii ale conflictului, mutualității și ordinii." Tranzacția, "o unitate de transfer legal de control", este astfel organizată încât "se realizează ordine într-o relație în care un conflict potențial amenință să zădărnicească oportunitățile

de realizare a unor câștiguri mutuale.” Părțile sunt implicate într-un conflict de interese deoarece resursele disponibile sunt întotdeauna limitate. Totuși, părțile depind una de alta deoarece prin înstrăinarea și respectiv dobândirea drepturilor va rezulta un câștig mutual. Regula după care se desfășoară tranzacția nu este una a armoniei intereselor (așa cum se presupune în echilibrul mecanic al clasicilor), ci este o ordine instituțională ce creează “așteptări de proprietate și libertate”. “O instituție este definită ca fiind acțiunea colectivă ce controlează, eliberează (eliberare de coerciție, discriminarea și injustiția altor indivizi) și extinde acțiunea individuală. Formele acesteia sunt tradițiile și obiceiurile neorganizate și regulile formale. Acțiunea individuală constă în participarea în tranzacții, dar acestea sunt posibile numai în condițiile de control și eliberare ale instituțiilor. Astfel de acțiuni individuale sunt trans-acțiuni (trans-actions) ce au conținut social, nefiind doar comportamente individuale sau schimburi de mărfuri. Commons a anticipat ceea ce mai târziu a devenit focusul noului instituționalism, tranzacția ca unitate primară de analiză, dar nu și metodologia economiei costurilor tranzacționale. Instituția, variabilă dependentă sau independentă în modelele teoretice ulterioare ale costurilor tranzacționale, rămâne la un nivel de generalitate ridicat în lucrările lui Commons, fără să fie operaționalizată pentru a putea fi utilizată în cercetări empirice.

Ce sunt costurile tranzacționale?

Costurile tranzacționale sunt costurile încheierii contractelor *ex-ante* (informării și negocierii) și costurile monitorizării și impunerii contractelor *ex-post*. Informarea și negocierea presupun capacitatea de măsurare a tuturor parametrilor relevanți în tranzacția

respectivă pentru una sau alta din părți, ceea ce, argumentează istoricul economist North, presupune existența unui sistem standard de măsurare al acestor parametri. Nu întotdeauna există măsurători pentru parametrii relevanți (sau acestea sunt foarte costisitoare), așa că în multe cazuri trebuie să ne bazăm pe alte tipuri de date în alegere: volum, număr, marca, garanția, acreditările. De exemplu, efectuarea unei singure măsurători pentru detectarea unui anumit aditiv de sinteză în alimente, deși posibilă, poate să fie foarte costisitoare crescând astfel costul tranzacțional. În consecință, nu se poate ști dacă ceea ce vrea cu adevărat cumpărătorul este furnizat de vânzător și, fie o tranzacție mutual benefică nu se realizează (de frica aditivilor), fie ea se realizează, dar consumatorul nu cumpără ceea ce și-ar fi dorit (un aliment fără aditivi). Ambele cazuri duc la nerealizarea unor avantaje mutuale. Acest lucru se întâmplă deoarece ceea ce se tranzacționează sunt drepturi (dreptul de exclusivitate asupra unui produs fără aditivi). Forma fizică, bunurile, trebuie să corespundă drepturilor, dar pentru aceasta e nevoie de măsurători care să ateste că bunul respectiv deservește drepturile tranzacționate.

Impunerea contractelor *ex-post* presupune existența unei structuri de drepturi de proprietate și exclusivitatea acestor drepturi și se bazează pe un sistem de legi complet și coerent. În plus, impunerea se face prin aplicarea de sancțiuni și compensații pentru pagube și presupune, pe lângă existența unui sistem de legi și procese judiciare, recunoașterea acestuia ca fiind legitimă și justă de către societate. De asemenea, impunerea este imperfectă atunci când măsurarea caracteristicilor contractelor este imperfectă.

Realizarea tranzacțiilor presupune un cadru instituțional organizat care să impună principiul ordinii enunțat mai sus.

Instituții diferite (piața, ierarhiile) presupun costuri tranzacționale diferite. Astfel, paradigma costurilor tranzacționale se înscrie pe linia abordărilor instituționaliste. Sensul determinării costuri tranzacționale - instituții este însă diferit ca și concepția asupra instituțiilor.

Piețe sau ierarhii?

Deși nu folosește explicit termenul de "costuri tranzacționale", Coase este considerat promotorul noii paradigme. În articolul său din 1937, "The Nature of the Firm", Coase se întreabă "de ce există firme?" în condițiile în care, conform asumțiilor neo-clasice, coordonarea producției se realizează pe piață, prin mecanismul prețurilor? Structura internă a organizațiilor este generată de divizarea muncii (specializare) și coordonare. Cum însă diviziunea muncii există și pe piață și coordonarea se realizează prin intermediul prețurilor, întrebarea este de ce apar firmele, iar relațiile dintre deținătorii factorilor de producție² nu sunt reglementate exclusiv pe piață, prin intermediul prețurilor? Pe piață, prețurile alocă factorii de producție printr-o serie de tranzacții independente. În cadrul firmei, structurile pieței sunt substituite în alocarea resurselor de către antreprenorul - coordonator care dirijează producția. Este evident că piața și firmele sunt modalități alternative de coordonare a producției. Coase își propune să explice ce determină alegerea între aceste două mecanisme. Este evident, spune Coase, că "există un cost al utilizării mecanismului prețurilor". Acestea sunt costurile informării cu privire la prețurile relevante, costurile negocierii și încheierii

unor contracte diferite pentru fiecare tranzacție independentă corespunzătoare unor activități diferite. Costurile identificate de Coase au fost ulterior desemnate costuri tranzacționale. Firmele apar atunci când contractul de muncă, mai avantajos, înlocuiește contractele privind furnizarea de resurse pe termen scurt. Prin contractul de muncă, deținătorul unui factor de producție se angajează să respecte ordinele unui antreprenor privind activități diferite între anumite limite. Firma este, spune Coase, un sistem de relații ce se formează atunci când alocarea resurselor depinde de decizia unui antreprenor. Aceasta se bazează pe autoritate, în concepția lui Coase, spre deosebire de alți autori (Alchian, Demsetz, Jensen, Meckling) care consideră firma un simplu nucleu de relații contractuale. Avantajul firmei față de piață este câștigul rezultat ca urmare a scăderii costului tranzacțional, prin folosirea relațiilor de autoritate. Seria de tranzacții independente realizate pe piață este înlocuită de o decizie administrativă ale cărei costuri de impunere sunt mai mici decât costurile negocierii și impunerii fiecăruia dintre contractele tranzacțiilor independente.

Desigur, există și un cost al managementului, costul asociat monitorizării și măsurării performanțelor angajaților și al impunerii contractelor acestora. Dimensiunea optimă a firmei va fi determinată de egalitatea dintre beneficiul marginal al managementului (scăderea costului tranzacțional al pieței) și costul marginal al managementului.

Un alt autor, O.E. Williamson, argumentează că integrarea verticală în organizații este rezultatul eforturilor de reducere a costurilor tranzacționale. Spre deosebire de Coase, Williamson se referă mai precis la integrarea verticală, la un anumit tip de firmă, corporația capitalistă modernă cu structură de organizare

² Factorii de producție conform teorie neo-clasice sunt: capitalul uman (munca), capitalul fizic (mașini, utilaje), resursele naturale, tehnologia și cunoașterea. Acestea împreună compun stocul de capital. Postulatul maximizării conduce la investiții în factorul de producție cu profitabilitatea cea mai ridicată.

ierarhică, a cărei evoluție este rezultatul economisirii costurilor tranzacționale.

D.C. North, de asemenea, argumentează că în istorie, formele de organizare cele mai eficiente în reducerea costurilor tranzacționale le înlocuiesc pe cele mai puțin eficiente dacă acestea servesc maximizării intereselor conducătorilor politici. În condițiile în care creșterea progresivă a diviziunii muncii a produs o creștere enormă a costurilor tranzacționale există diferențe de eficiență între forme de organizare diferite. "Pentru înțelegerea organizării economice, spune North, trebuie să utilizăm o teorie a costurilor tranzacționale împreună cu o teorie a statului. O teorie a costurilor tranzacționale este necesară deoarece, date fiind resursele limitate și, implicit, competiția, forme mai eficiente de organizare economică vor înlocui formele mai puțin eficiente *ceteris paribus*." Criteriul eficienței pentru North este creșterea economică.

Am văzut, așadar, că o teorie a costurilor tranzacționale explică alegerea anumitor forme de organizare. Să urmărim în continuare care sunt determinanții costurilor tranzacționale.

Ce determină costul tranzacțional?

Economia costurilor tranzacționale relaxează asumțiile economiei neoclasice și se înscrie astfel pe linia instituționalismului în economie. Conform acestui curent de gândire, instituțiile (cum sunt firmele, piețele, legislația, convențiile sociale, familia etc.) contează în stabilirea echilibrului general și în generarea performanțelor economice. Deosebirea dintre instituționalismul economic clasic (Commons, Veblen) și noii instituționaliști (Coase, Williamson, North) constă în metodologiile propuse de ultimii pentru analiza instituțiilor. Deși recunoșteau importanța instituțiilor,

clasicii nu le-au considerat pe acestea susceptibile de a fi analizate cu instrumentele teoriei economice.

Noii instituționaliști se diferențiază în funcție de modul în care analizează instituțiile. Conform neo-instituționaliștilor (North, Coase) instituțiile sunt seturi de reguli și modalitățile de impunere a acestora. Mai precis, North și Coase numesc instituții setul de drepturi de proprietate, sistemul judiciar și sistemul coercitiv. Completitudinea drepturilor de proprietate și caracterul exclusiv al acestora, legitimitatea și funcționarea sistemului judiciar și a celui coercitiv determină costul tranzacțional. Modelul actorului rațional rămâne valid, doar că alegerea acțiunii maximizatoare este condiționată de costul informațiilor disponibile *ex-ante* și impunerii contractelor *ex-post*. Astfel, neo-instituționaliștii studiază rolul instituțiilor în generarea performanțelor economice prin scăderea costului tranzacțional pornind de la asumția raționalității actorilor. Costurile tranzacționale sunt determinate de instituții, fiind rezultatul unei anumite configurații instituționale, a definirii drepturilor de proprietate, modalităților de structurare și disponibilizare a informațiilor și de impunere a contractelor.

Pe de altă parte, noua economie instituțională respinge asumția raționalității actorilor, preluând teoria behavioristă a raționalității limitate. Comportamentul actorilor este, conform teoriei behavioriste, unul ce urmărește satisfacerea anumitor nevoi și nu maximizarea utilității (satisficient, nu maximizator). Conform concepției lui Williamson, oportunismul și raționalitatea limitată sunt mai aproape de "natura umană așa cum o știm". Aceste caracteristici ale naturii umane (factorii umani) și caracteristicile tranzacțiilor (asset-specificity), cele din urmă fiind

determinate de tehnologie, sunt determinanții costurilor tranzacționale. Spre deosebire de Coase și North, Williamson consideră costurile tranzacționale ca fiind determinate de caracteristicile naturii umane și de caracteristicile tehnice ale capacităților tranzacționate (assets). Ulterior, vor supraviețui și evolua instituțiile cele mai eficiente în reducerea costurilor tranzacționale (firma capitalistă de exemplu). Astfel, într-o viziune funcționalistă, instituțiile, ca moduri de structurare a recompenselor (*incentive alignment*) sau, altfel spus, forme organizaționale diferite (*governance structures*), sunt rezultatul eforturilor de minimizare a costurilor tranzacționale. Instituția firmei capitaliste moderne este, în concepția lui Williamson, încununarea eforturilor de economisire a costurilor tranzacționale (economizing on transaction costs) și nu al unui proces istoric (cauzal) dependent de cale³ sau al exploatării muncitorilor de către capitaliști⁴: “deținătorii de capital au devenit proprietarii firmelor pe cale de consecință logică (a economisirii costurilor tranzacționale – n.a.) și nu datorită istoriei.”

North consideră, de asemenea, că rolul instituțiilor eficiente constă în reducerea costurilor tranzacționale și generarea creșterii economice, doar că instituțiile sunt, în acest caz, rezultatul intenționat al acțiunii actorilor ce dețin putere (conducătorilor) în promovarea propriilor interese de maximizare a utilității. Explicația este teleologică, dar la nivelul acțiunii individuale a anumitor

conducători și nu la nivelul societal general (funcționalistă).

Aplicații ale paradigmei costurilor tranzacționale

Așadar teoria costurilor tranzacționale s-a dezvoltat în cadrul economiei organizațiilor pe linia instituționalismului în economie. Aceasta a fost utilizată în special pentru a da seama analitic de forme alternative de organizare a producției: piața, firmele, forme structurale diferite în cadrul firmelor.

Ulterior paradigma costurilor tranzacționale a fost aplicată unor domenii precum științele politice, sociologia, antropologia, istoria economiei, teoriile alegerii sociale, teorii ale dezvoltării, teoria jocurilor.

Autori precum J. S. Coleman, G. Stigler, R.C.O. Matthews, R. Posner, R. Coase sau G. Becker au aplicat teoria costurilor tranzacționale în sociologie și științe politice, cu precădere în analizele asupra guvernării, dezvoltării socio-economice sau reglementării. Pentru exemplificare, să considerăm un caz de aplicabilitate al teoriei. Mai precis, R. Coase și G. Stigler au elaborat teorii ale reglementării guvernamentale din perspectiva teoriei costului tranzacțional. Astfel de teorii sunt de natură evident interdisciplinară, având însă o abordare economică a comportamentului uman (majoritatea fiind asociate “imperialismului economic” al Școlii de la Chicago).

În articolul său “The Problem of Social Cost”, Coase analizează rolul reglementărilor în cazul acțiunilor ce prezintă externalități (consecințe pentru mai mulți actori). El procedează la o critică a economiei bunăstării lui Pigou elaborând ceea ce ulterior a fost desemnată teorema lui Coase: dacă drepturile de proprietate sunt exhaustiv definite și impuse (costul tranzacțional

³ Conceptul de dependență de cale se referă la faptul că instituțiile existente la un moment dat sunt în mare parte determinate de instituțiile anterioare, rezultând o evoluție istorică incrementalistă.

⁴ Așa cum susțin autorii neo-marxiști (Maglin, de exemplu) care consideră că nu există economii de scară sau de costuri tranzacționale prin apariția firmelor capitaliste, ci doar dorința șefilor de a-i exploata pe muncitori printr-un sistem de relații de autoritate.

fiind în consecință zero⁵), indiferent de alocarea inițială a drepturilor, se va atinge eficiența socială (drepturile vor fi alocate celei mai eficiente utilizări⁶) prin tranzacționarea voluntară între actori. Altfel spus, indiferent de modul în care sunt alocate inițial resursele, prin tranzacții voluntare mutual avantajoase, resursele vor fi realocate către actorii care le prețuiesc mai mult. Astfel, în cazul acțiunilor cu externalități nu este necesară intervenția guvernamentală pentru realocarea drepturilor (respectiv interzicerea acțiunilor sau limitarea acestora). Drepturile de a performa sau nu acțiunea respectivă se vor tranzacționa pe piață și vor fi alocate celei mai eficiente utilizări. Nu contează, de exemplu, din prisma rezultatului final, dacă dreptul de a realiza o activitate poluantă aparține fabricii sau dimpotrivă comunității (care astfel ar putea să interzică activitatea respectivă): atâta timp cât costul tranzacțional este zero (exclusivitatea drepturilor este clar definită și impunerea tranzacției se face fără costuri), părțile se vor angaja în tranzacții voluntare care vor determina alocarea finală a drepturilor. Dacă aceste drepturi sunt mai eficient utilizate de către fabrică, dar conform alocării inițiale a drepturilor, aceasta nu le deține, atunci le va putea cumpăra de la comunitate printr-o tranzacție voluntară mutual avantajoasă. Reciproca este, de asemenea, adevărată în aceleași condiții ale costului tranzacțional zero. Rezultatul final al alocării drepturilor de utilizare a resurselor este același, în condițiile mai sus menționate, indiferent de modul în care au fost inițial alocate.

⁵ Să ne reamintim că, în concepția lui Coase, costul tranzacțional este determinat de instituții, iar prin instituții înțelege setul de drepturi de proprietate.

⁶ Criteriul după care desemnăm utilizarea cea mai eficientă este acela al profitabilității. O activitate este mai eficientă atunci când profitul acesteia (în termeni monetari) este mai mare decât profitul (tot în termeni monetari) al oricărei alte activități concurente.

Coase a subliniat caracterul de reciprocitate al situației activităților cu externalități. Pigou văzuse relația într-un mod unilateral: actorul ce desfășoară o activitate cu externalități negative încalcă drepturile altui actor (de a desfășura altă activitate⁷) și statul trebuie să intervină în sensul interzicerii primei activități. Coase spune că astfel s-ar încalca un drept al primului actor și, în consecință, soluția problemei ar fi una economică, anume aceea a eficienței: drepturile să fie alocate actorului ce desfășoară o activitate mai profitabilă. Mai mult spune Coase, în condițiile costului tranzacțional zero, aceasta va fi și soluția pieței, prin negocierile ce ar avea loc între actori. Actorul ce întreprinde o activitate mai eficientă îl va compensa pe celălalt în schimbul exclusivității drepturilor de a performa respectiva activitate.

Problema economică în cazul activităților cu externalități este maximizarea producției. Drepturile ar trebui astfel alocate activității mai eficiente⁸ (care aduce un beneficiu monetar mai mare). Problema legală este una centrată pe drepturi. Aceasta presupune ca alocarea inițială a drepturilor să fie respectată. Coase argumentează că, în lipsa costurilor tranzacționale, actorul ce performează o activitate mai eficientă, dar care astfel încalcă drepturi ale unui alt actor, va putea negocia cu acesta din urmă și, prin

⁷ Coase aduce exemplul unui crescător de animale și al unui cultivator de teren. Activitatea primului induce externalități negative celuiilalt, deoarece animalele distrug recolta cultivatorului. Pe de altă parte, caracterul reciproc este evident din moment ce, prin interzicerea activității cu externalități, se încalcă dreptul crescătorului de a-și paște turma. Să ne reamintim, în acest sens, că drepturile de proprietate sunt drepturi legale de a performa anumite activități și nu doar suportul lor fizic (în cazul de față terenul).

⁸ Activitatea cu externalități este mai eficientă atunci când profitul acesteia (în termeni monetari) este mai mare decât valoarea (tot în termeni monetari) a prejudiciului adus. Invers, încetarea activității este mai eficientă atunci când valoarea monetară a prejudiciului adus este mai mare decât profitul activității respective.

plata unei compensații, va putea obține drepturile de a performa respectiva activitate cu impunitate. Cu alte cuvinte, se ajunge la o alocare optimă a drepturilor de proprietate (configurație instituțională optimă) ori de câte ori costul tranzacțional este zero. Asumpția costului tranzacțional zero este însă nerealistă, drept pentru care Coase avansează ideea reglementării guvernamentale sau judiciare ca alternativă instituțională a pieței și ierarhiilor.

Explicația constă în faptul că o anumită tranzacție mutual avantajoasă poate să nu se realizeze date fiind costurile negocierii și impunerii tranzacțiilor, în felul acesta existând o pierdere de eficiență. Reglementările deci acționează în sensul precizării și impunerii cu forța autorității statale a anumitor drepturi (de a performa sau nu performa anumite acțiuni), fără posibilitatea negocierii acestora de către actorii individuali, atunci când tranzacționarea voluntară a drepturilor este costisitoare.

Pe de altă parte, prin reglementări, statul sau autoritatea judiciară nu vizează întotdeauna alocarea drepturilor celei mai eficiente utilizări, motiv pentru care Coase este mai degrabă reticent în privința intervenției acestora în reglarea activităților cu externalități. Costurile intervenției statului pot fi, în felul acesta, mari. Costurile administrative și pierderile de eficiență care se adaugă, atunci când reglementările nu alocă drepturile activității celei mai eficiente, (care maximizează producția) formează costurile reglementării guvernamentale sau judiciare.

Cu alte cuvinte, costurile tranzacționale sunt cele care, conform acestei teorii, explică necesitatea reglementării. Aceasta este preferabilă pieței doar atunci când criteriul aplicat de stat este eficiența economică. Dacă costurile reglementării sunt mai mari decât costurile

tranzacționale, atunci reglementările nu au fundament economic.

Mancur Olson a formulat o critică a acestei teorii din perspectiva logicii acțiunii colective. Olson afirmă că teorema lui Coase se aplică în condițiile precizate de acesta (costuri tranzacționale zero) doar acțiunii individuale (atunci când în tranzacție participă doi actori individuali). În condițiile acțiunii colective, teorema este logic eronată. Chiar în asumpția costului tranzacțional zero, colectivitatea de indivizi afectată de o externalitate nu se va agrega niciodată *integral* pentru a negocia cu cealaltă parte, unii indivizi preferând să fie blatiști și beneficiind de tranzacție fără să contribuie cu resurse. În plus, în interiorul colectivității afectate, pot exista sub-coaliții care încearcă să-și maximizeze propria utilitate în detrimentul celorlalți membri ai colectivității afectate. Din teoria jocurilor se cunoaște că astfel de situații nu au un rezultat stabil și nicidecum nu există un echilibru care să maximizeze eficiența tuturor (echilibru Nash în teoria jocurilor) așa cum presupune teorema lui Coase. Argumentul lui Olson este că rolul guvernării nu poate fi exclusiv explicat prin teoria costului tranzacțional formulată de Coase. Chiar în condițiile costului tranzacțional zero, în activitățile cu externalități, paradoxul acțiunii colective poate face ca negocierea voluntară a drepturilor să nu aibă un rezultat optim (alocarea drepturilor celei mai eficiente utilizări). Contra-argumentul acestei critici este că, în definiția costului tranzacțional, poate fi inclus și costul negocierii pentru agregarea acțiunii colective; atunci când acesta este scăzut (comunitatea împărtășește un set de valori ale cooperării bunăoară), teorema lui Coase devine validă. Cele două abordări sunt, în mare măsură, complementare.

O altă aplicație a teoriei costului tranzacțional este aceea a lui G. Stigler. Acesta elaborează, de asemenea, o teorie a reglementării economice. Statul este un actor care deține o resursă ce, în principiu, este un monopol: puterea de coerciție. Statul poate reține bani prin singura metodă permisă de legile unei societăți civilizate, prin taxare. Statul poate, de asemenea, transfera resurse și afecta deciziile actorilor economici fără consimțământul acestora. Aceste puteri dau posibilitatea unei anumite industrii să folosească statul pentru a-și spori productivitatea. În consecință, argumentul lui Stigler este că, de regulă, reglementarea este susținută și promovată activ de către o anumită industrie fiind concepută să acționeze spre beneficiul acestei industrii. Stigler avansează o teorie a maximizării profitului în privința reglementării: reglementarea nu este concepută spre beneficiul publicului (ca în cazul activităților cu externalități când reglementarea impune interdicția unei anumite activități care afectează negativ interesele altor actori) și nu este nici rezultatul capriciului politicianilor, ci este rezultatul comportamentului maximizator al unei industrii prin care aceasta folosește puterea coercitivă a statului pentru satisfacerea propriilor interese.

Conform lui Stigler, sunt patru mari tipuri de politici pe care o industrie le poate solicita statului. Prima și cea mai evidentă este subvenția financiară directă. O a doua politică este controlul intrării a noi concurenți pe piața respectivă. Al treilea tip de politici sunt cele care afectează industriile complementare sau substitutive (de exemplu politicile de subvenționare a costurilor aeroportuare aduc beneficii și companiilor de transport aerian, cele două fiind industrii complementare). Al patrulea tip de politici publice, cerute de o industrie este controlul prețurilor. Atunci când puterea statului acționează în beneficiul unei

industrii, prin promovarea acestor politici, pierderea pe care o suportă restul comunității este de obicei mai mare decât beneficiul respectivei industrii. Acest fapt invalidează teoria conform căreia reglementarea vizează protecția publicului. Cum se explică însă acest rezultat în defavoarea publicului în condițiile în care respectiva industrie nu deține majoritatea voturilor într-o democrație? Deși nu folosește explicit sintagma costurilor tranzacționale, Stigler pune acest fapt pe seama costurilor ridicate ale "tranzacționării" voturilor în schimbul politicilor. Costurile informării cetățenilor cu privire la politicile ce le satisfac interesele și apoi costurile exprimării opțiunilor (prin vot și, mai ales, alte modalități de participare politică) sunt foarte ridicate. De aceea, pentru reducerea acestor costuri sunt angajate firme specializate, numite partide politice. Partidele politice urmăresc maximizarea voturilor și a resurselor. Voturile ce se realizează mai ușor (prin programe extensive de educare a membrilor unei industrii de exemplu) își vor promova interesele mai bine decât cele disipate. Cu cât o industrie este mai concentrată cu atât poate investi mai multe voturi și resurse în campania pentru obținerea unei legislații favorabile, prin intermediul partidelor politice. Astfel rezultă politici publice ce nu maximizează eficiența socială (decât dacă considerăm "concentrarea" o resursă în sine).

Teoria lui Stigler afirmă că reglementarea este inefficientă atunci când cei responsabili sunt recompensați (prin voturi și resurse) în baza serviciilor realizate pentru o anumită industrie. Costurile ridicate pentru realizarea tuturor tranzacțiilor politice (informarea corectă a fiecărui cetățean și exprimarea tuturor preferințelor, proporțional cu intensitatea acestora) împiedică atingerea optimului social (de tip paretian). Teoria lui Stigler

se plasează astfel între teoria costului tranzacțional a lui Coase și critica adusă acesteia de Olson din perspectiva acțiunii colective. Stigler identifică cauza sub-optimalității reglementării atât în costurile informării, cât și în costurile agregării acțiunii colective.

Concluzii

Costurile tranzacționale sunt un concept recent introdus în economie care s-a dovedit util în alte științe sociale, în special în sociologie și în științele politice. În sociologie, contribuția majoră a teoriei costului tranzacțional a fost în studiul organizațiilor. Teoria este de altfel și unul din punctele de convergență între economia organizațiilor și sociologia organizațiilor. Variația observată la nivelul structurii sociale a organizațiilor, preocuparea de bază a sociologiei organizațiilor, poate fi explicată prin eforturile de minimizare a costurilor tranzacționale în interiorul organizației. Forme organizaționale diferite sunt explicate, într-o manieră evoluționistă, prin tendința de economisire a costurilor tranzacționale. Modalitățile diferite de coordonare, monitorizare și alocare a stimulentele sunt rezultatul caracteristicilor naturii umane combinate cu cele ale mediului: gradul de incertitudine, tipul de tehnologie. Configurația relațiilor sociale formale în interiorul organizațiilor este astfel explicată de caracteristici ale mediului tehnologic, legal și social mai larg.

Apoi, teoria costurilor tranzacționale a fost utilizată în analiza unor probleme de interes larg și acut, cum ar fi: rolul și practicile guvernării, definirea instituțiilor pieței, diferențele dintre performanțele economice ale națiunilor etc. În special în analiza diferențelor dintre performanțele economice, teoria costului tranzacțional, s-a dezvoltat în strânsă legătură cu noul

instituționalism, mai ales cu varianta economică a acestuia. Rolul instituțiilor în generarea performanțelor economice prin reducerea costului tranzacțional a fost analizat de istoricul economist D.C. North. Concluzia acestuia este că instituțiile capitaliste și cele ale democrației liberale (piața liberă, statul capitalist, modul de funcționare al justiției etc.) sunt rezultatul eforturilor conducătorilor politici de minimizare a costurilor tranzacționale, promovând astfel atât creșterea economică, cât și propria bunăstare (prin creșterea veniturilor impozabile). Dezvoltarea economică și socială a Occidentului s-ar datora astfel performanțelor acestor instituții.

O analiză empirică a societății românești în tranziție, din perspectiva oportunităților de creștere economică zădărnicate de persistența unor costuri tranzacționale ridicate, ar fi o întreprindere utilă nu doar comunității științifice. Suntem convinși că paradigma costurilor tranzacționale ar putea explica și sugera sensul unor intervenții pentru multe din problemele societății românești actuale (cum ar fi stagnarea economică, corupția, sărăcia).

Bibliografie

- Commons, J.R., (1993) Institutional Economics, *The American Economic Review*, Volume 21, Issue 4.
- Coase, R.H., (1937). *The Nature of the Firm*, *Economica*, New Series, Volume 4, Issue 16, 1937
- Coase, R.H., (1960). The Problem of Social Cost, *The Journal of Law and Economics*,
- Matthews, R.C.O., (1986). The Economics of Institutions and the Sources of Growth, *The*

- Economic Journal*, Volume 96, Issue 384.
- North, D.C., *Structure and Change in Economic History*, The Harper Library Institute for Humane Studies, London.
- Olson, M., (2000). *Power and Prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships*, Basic Books.
- Rowlinson, M., (1997) *Organisations and Institutions. Perspectives in Economics and Sociology*, Macmillan Business.
- Stigler, G.J., (1971). The Theory of Economic Regulation, *The Bell Journal of Economics and Management Science*, Volume 2, Issue 1.
- Williamson, O.E., (1981). The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes, *Journal of Economic Literature*, Volume 19, Issue 4.
- Williamson, O.E., (1998). The Institutions of Governance, *The American Economic Review*, Volume 88, Issue 2.

Abstract

The article is meant to reveal the distinctive features of transaction costs theory and some of its applications, particularly in sociology and political science. As known, the theory has been developed in organisational economics by R.H. Coase and O.E. Williamson and it is strongly associated with the new institutional economics. First, the article proceeds with the introduction of the core concept of the new paradigm, the transaction as a legal transfer of control, a definition which owes very much to J.R. Commons. The thrust of transaction costs theory is subsequently unveiled in the works of Coase, North and Williamson who seek to explain the emergence of firms and the prevalence of capitalist modes of economic organisation. The difference in the approaches of these authors lies in way the causal determinations between institutions and transaction costs are conceived. Finally, two applications of the transaction costs theory in explaining economic regulation and the role of government are presented. The basic idea put forward is that the new paradigm has changed the perspective in economics, being able to explain differences in economic performances, and has thereafter spanned the boundaries of economics having produced remarkable results in political sciences, development studies and sociology.