

Eficiență și etică: Despre relevanța costurilor de tranzacție în analiza instituțiilor

Marinescu, Cosmin

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Marinescu, C. (2001). Eficiență și etică: Despre relevanța costurilor de tranzacție în analiza instituțiilor. *Annals of the University of Bucharest / Political science series*, 3, 81-97. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-381063>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

**EFICIENȚĂ ȘI ETICĂ.
DESPRE RELEVANȚA COSTURILOR DE TRANZACȚIE
ÎN ANALIZA INSTITUȚIILOR**

COSMIN MARINESCU

Acest studiu pornește de la necesitatea recunoașterii rolului determinant al instituțiilor și aranjamentelor instituționale în procesele de schimbare socială și pentru performanța economică. În această abordare, instituțiile sunt interpretate ca regularități ale comportamentelor umane recurente, adică reguli făcute de om (nu limite fizice, naturale) ce constrâng comportamentele arbitrare și oportuniste care pot fi adoptate în cadrul relațiilor interpersonale. Înțelegerea mutualității instituțiilor și comportamentului uman, precum și a implicațiilor economice și politice ale acestei interdependențe, a însemnat sporirea importanței instituțiilor în teoria economică și a potenței explicative a analizei instituționale. În acest cadru analitic, studiul de față este circumscris problemelor centrale ale filozofiei politice și teoriei economice: cum poate fi structurată societatea astfel încât ordinea instituțională să fie etică, dreaptă, și în ce măsură acest aranjament instituțional susține crearea de avuție și bunăstare materială. Implicația esențială a acestui demers constă în recunoașterea unor criterii categorice și universale de evaluare a consistenței logice a diferitelor aranjamente instituționale și a compatibilității acestora cu natura umană. Integrarea în analiza instituțională a conceptelor fundamentale de „eficiență” și „etică”, în contextul fundamentelor metodologice aprioriste ale științei economice, devine o întreprindere necesară mai ales în condițiile în care numeroase inconsistențe logice au alimentat, de-a lungul timpului, confuzii grave în acest domeniu. În plus, evaluarea critică a problemei costurilor de tranzacție devine indispensabilă, deoarece, în ciuda divergențelor existente în legătură cu teoria costurilor de tranzacție, aceasta reprezintă totuși elementul central al analizelor de eficiență a aranjamentelor instituționale comparative.

I.

Problema aprecierii „eficienței” pe tărâmul instituțiilor sociale stârnește numeroase controverse (menționez că însăși „criteriul eficienței” este un subiect controversat în rândul economiștilor). Simpla existență a unor

controverse reclamă, într-o măsură mai mare sau mai mică, necesitatea evaluării eficienței în urma identificării unui punct stabil de referință pentru orice tip de analiză economică.

În acest studiu, voi susține că doar dimensiunea etică a acțiunilor umane, și la un nivel superior cea morală (adică, regulile de drept și cele morale) sunt în măsură să ofere acest punct stabil de referință. În acest sens, îmi propun să subliniez, pe scurt, importanța eticii în teoria economică și, cu precădere, în domeniul analizei economice a instituțiilor. De asemenea, doresc să atrag atenția asupra posibilității de comitere în mod curent a unor grave erori în aprecierea eficienței instituțiilor, în condițiile ignorării teoriei obiective a eticii relațiilor sociale.

În rândul majorității oamenilor de știință se manifestă credința că este imposibilă construirea unei *teorii obiective a dreptății* prin utilizarea, în acest sens, a unor principii etice universale. Dezvoltarea acestei opinii a fost puternic influențată de evoluția scientismului (neoclasic) în teoria economică. Acest scientism, obsedat de criteriul eficienței și de paradigma maximizării, a considerat în mod nefast că subiective sunt nu doar scopurile și mijloacele utilizate de fiecare persoană care acționează, ci și preceptele etice care îi guvernează comportamentul. Dacă orice relație interpersonală poate fi supusă unei analize pragmatice venit-cost, înseamnă că etica, înțeleasă ca acele precepte și valori de natură morală ce orientează comportamentul uman, devine aproape nenesară. Respingerea acestei poziții utilitariste și evidențierea distincțiilor necesare trebuie să pornească, așa cum arăta Murray Rothbard, de la recunoașterea faptului că „...teoria economică ne informează, în mod curent, nu că principiile morale sunt subiective, ci că utilitățile și costurile sunt într-adevăr subiective” (Rothbard, 1997:281)².

Argumentul că eficiența (dobândirea rezultatelor dorite) și justiția (respectarea drepturilor de proprietate) sunt două dimensiuni ce pot fi combinate în diferite proporții, cu implicații diferite asupra viabilității sistemelor economice, este o consecință eronată a aplicării paradigmei economice neoclasice. Insist asupra faptului că *eficiența și etica nu sunt criterii care concurează sau se substituie reciproc*, în diferite grade. Eficiența și etica sunt, de fapt, cele două fațete ale aceluiași fenomen. Aceasta înseamnă că numai ceea ce este etic *poate* conduce la eficiență; de altfel, eficiența este de neconceput în condiții de injustiție. De aceea, consider că orice încercare de a

² Subliniez faptul că întreaga abordare științifică a lui Rothbard a fost subordonată fundamentării etice a relațiilor interpersonale (a se vedea *L'éthique de la liberté* [1980], Les Belles Lettres, Paris, 1991); consider că necesitatea adoptării unei dimensiuni etice a teoriei economice devine cel mai important mijloc de „salvare” a științei economice de pericolul politizării iremediabile a acesteia.

privi criteriul eficienței ca unul *alternativ* celui de justiție este total imorală și impracticabilă din punct de vedere științific, așa cum voi arăta în continuare.

Rezolvarea acestei probleme este condiționată de recunoașterea faptului că „*relațiile de cooperare sunt obligatoriu contractuale și trebuie să reflecte câștigul reciproc al tuturor participanților, cel puțin într-o etapă ex-ante sau anticipată*” (Buchanan, 1997:24). De altfel, caracterul reciproc avantajos este ceea ce motivează orice schimb; orice explicație (teorie) asupra fenomenului schimbului (pieței) se întemeiază pe acest adevăr. Cooperarea socială se manifestă într-un cadru instituțional descris de reguli de comportament, norme, tradiții, principii morale care acționează ca instrumente de ghidare a acțiunii umane. Dificultatea ar consta în identificarea condițiilor atât necesare cât și suficiente pentru aprecierea eficienței în cazul instituțiilor sociale, în funcție de tipologia acestora.

Cooperarea umană nu poate fi concepută în afara societății. De altfel, societatea nu este altceva decât efectul interacțiunii umane (relațiilor interpersonale) conștiente și intenționate. Aceasta nu înseamnă, însă, că „*indivizii au încheiat contracte în virtutea cărora au fondat societatea umană*” (Mises, 1985:151). Aici trebuie întărită ideea că *nu orice relație interumană este o relație socială*. Interacțiunea umană este considerată socială atunci când se desfășoară în cadrul unor precepte morale ale comportamentului uman, când exclude coerciția și violența, când fiecare participant înțelege succesul partenerilor săi ca mijloc necesar atingerii succesului personal. În consecință, interacțiunile umane fondatoare ale societății și instituțiilor sociale sunt relații interpersonale de natură voluntară, adică o rețea de schimburi interpersonale. Procesul de schimb constituie fundamentul vieții economice; *în absența schimburilor interpersonale nu ar exista, de fapt, societate și nici economie*. Acest fenomen al schimbului interpersonal, în opoziție cu schimbul autist, devine ilustrarea primară a procesului (de piață) care favorizează emergența instituțiilor sociale.

Prin însăși natura vieții în societate, *oamenii sunt receptivi la un sistem de reguli generale ce structurează și ghidează în diferite moduri comportamentul uman*. Aceasta reprezintă condiția necesară formării unei ordini spontane a acțiunilor umane. Instituțiile furnizează oamenilor gradul de încredere necesar susținerii schimburilor interpersonale și extinderii diviziunii sociale a muncii pe această bază. În absența unui anumit grad de predictibilitate și încredere, adică în absența unor reguli generale ale comportamentului uman, oamenii nu vor fi capabili să concentreze și să exploateze pe deplin abilitățile și cunoștințele deținute (dar și cele pe care le pot astfel obține), ceea ce înseamnă că numeroase acțiuni productive (inclusiv schimburi reciproc generatoare de bunăstare) nu vor avea niciodată loc (Hazlitt, 1988: 53-61).

În virtutea principiului individualismului metodologic, schimbul implică prin natura sa manifestarea acordului voluntar al părților, un asemenea acord de voință este criteriul ultim în funcție de care un schimb poate fi judecat ca eficient. În mod necesar, „eficiența este ceea ce tinde să rezulte din acordul voluntar între persoane” (Buchanan, 1985:84). Această perspectivă analitică este singura modalitate relevantă de apreciere a eficienței.

Toate situațiile ce presupun că evaluările indivizilor pot fi obiectiv cunoscute de observatori externi schimbului ignoră caracterul subiectiv al bunăstării umane. Datorită acestui caracter subiectiv și faptului că oamenii acționează adesea foarte diferit în comparație cu modul în care ei „declară” că vor acționa, pretenția economistului de a avea o imagine a evaluărilor care antrenează relațiile de schimb reprezintă, de fapt, o imposibilitate. Doar atunci când oamenii sunt puși în situația de a plăti prețul implicat de alegerea lor putem fi siguri, cel puțin în ochii lor, că acea alegere merită acel preț³.

Dacă eficiența este definită în termenii unui indicator de valoare obiectiv identificabilă și măsurabilă, atunci maximizarea acestui indicator reclamă existența unui aranjament unic de rezultate ale pieței. Această accepțiune reprezintă nucleul dur al economiei bunăstării construită în jurul criteriului static de eficiență paretiană. În abordarea lui Pareto, *un aranjament este eficient dacă nu există alte aranjamente posibile care ar putea avantaja o persoană, fără a dezavantaja pe o alta*. Criteriul paretian de apreciere a eficienței se dovedește, totuși, nerealist și inaplicabil din perspectiva procesului de piață dinamic, ca realitate permanent schimbătoare cu fiecare modificare a anticipărilor participanților⁴. În lumea reală, care este guvernată de politici și subordonată foarte adesea intervențiilor guvernamentale, este aproape imposibilă conceperea de soluții Pareto-optimale.

Modificarea instituțiilor determină, în mod necesar, modificarea alocării resurselor, ceea ce este echivalent cu a spune că indivizii se comportă diferit într-un cadru instituțional diferit. Modificarea sistemului de constrângeri și stimulente în cadrul cărora se produce acțiunea umană înseamnă modificarea costurilor de oportunitate și a prețurilor relative în întreg spectrul acțiunii umane. Aceasta atrage, în esență, modificarea preferințelor, a naturii (economice și etice) a omului. În consecință, orice alocare a resurselor care

³ De exemplu, preferințele unor tineri care se antrenează pentru a deveni sportivi de performanță nu pot fi descoperite atunci când sunt întrebați dacă își doresc să devină campioni olimpici; formularea adecvată a întrebării este, de fapt, *ce sacrificii ar fi dispuși să facă* pentru atingerea unei asemenea performanțe.

⁴ Întregul proces de schimburi este subordonat diferențelor de percepție dintre proprietarii factorilor de producție dintr-o economie. În sfera producției, valorile pe care întreprinzătorii le atribuie resurselor pe care le au la dispoziție sau le comercializează nu reprezintă, în nici un caz, valori de echilibru. Ele reflectă doar o măsură a așteptărilor în legătură cu utilitatea acestor factori. Economistul nu se poate baza cu încredere pe aceste valori pentru a evalua eficiența.

poate fi clasificată drept „eficientă” depinde, în mod necesar, de cadrul instituțional în care sunt evaluate și adoptate deciziile de utilizare a resurselor.

Dacă eficiența este apreciată prin ceea ce rezultă din acordurile voluntare, atunci va trebui acceptată non-unicitatea setului de reguli și instituții care pot satisface „criteriul eficienței”. În cadrul unei set de reguli și instituții, Buchanan (1985:84) arată că „ceea ce este eficient este ceea ce rezultă din acordurile voluntare și nu viceversa”. Clauza de nerez reciprocitate ar însemna că nu orice stare de lucruri care rezultă din procesul de schimb este una eficientă.

Această concepție este subordonată viziunii de echilibru general, situație a pieței potrivit căreia, *ex post*, nici o persoană nu obține rezultate suboptimale în raport cu planurile și anticipările sale. Însă numai *ex ante* acțiunea umană este întotdeauna optimă. Manifestarea cel puțin unei erori antreprenoriale face ca, *ex post*, starea de lucruri să fie întotdeauna suboptimală față de configurația economică *ex ante*. Hülsmann (2000) arată că elaborarea unei analize realiste asupra „echilibrului” și „eficienței”, în consecință, pornește de la necesitatea comparării oricărei alegeri (acțiuni) cu alternativele sale contrafactice (în termeni de succes și eșec)⁵.

Alocarea resurselor în cadrul procesului de piață nu poate fi analizată independent de configurarea drepturilor de proprietate, adică de structura generală inițială a drepturilor și regulilor în cadrul cărora se produce acțiunea umană. După cum am mai menționat, *ceea ce se schimbă pe piață nu sunt bunurile propriu-zise, ci drepturile de proprietate asupra acestora*. Aceasta înseamnă că aplicarea „criteriului eficienței” asupra unui set de acorduri voluntare este validată primar de etica drepturilor de proprietate supuse schimbului. Contrar atitudinii lui Buchanan (1997:30), chiar dacă este subliniată reciprocitatea avantajelor schimbului, analiza alocării inițiale de „drepturi” între persoane nu e mai puțin importantă, ci dimpotrivă, este hotărâtoare. Faptul că societatea desemnează ordinea cooperării umane nu exclude manifestarea unor interacțiuni umane anti-sociale. Instituțiile și *regulile de drept* sunt criteriile și mijloacele de diminuare a conflictelor potențiale și de consolidare a unei ordini sociale non-conflictuale.

În maniera interpretărilor oferite de Buchanan, consider elocvent următorul exemplu: Adam și Smith se întâlnesc în mijlocul unei punți înguste. Rezolvarea potențialului conflict inter-personal ridică problema creării unei reguli de drept, a unei instituții, prin intermediul căreia să se poată determina

⁵ Inexistența unui set unic de rezultate demonstrează imposibilitatea acceptării unui criteriu obiectiv (extern) de apreciere a eficienței. De exemplu, în cazul unui joc, nu se poate spune care jucător trebuie să câștige pentru ca rezultatul să fie eficient. Eficiența trebuie aplicată *acțiunii* umane, de aceea natura sa este una personală. Echilibrul nu este exclus prin faptul că unul dintre jucători va pierde (jocul), de vreme ce fiecare preferă „să joace și să piardă” decât „să nu joace deloc”, element de preferință valabil tuturor celorlalte acțiuni.

cine trebuie să-și continue drumul și cine să se întoarcă. Economistul va fi interesat în evaluarea eficienței regulii de trecere a punții. Dar regula nu se caracterizează prin unicitate și, în plus, ipoteza subiectivismului face inutilă orice încercare de evaluare comparativă a costurilor și beneficiilor corespunzătoare fiecărui set de reguli. Problema eficienței devine irelevantă. Soluția constă în configurarea explicită a drepturilor legitime ale persoanelor de a face sau nu anumite lucruri. Există o singură punte: dreptul de proprietate asupra acesteia aparține fie lui Adam, fie lui Smith. În absența unui aranjament contractual, nu pot avea ambii, simultan, un asemenea drept, ceea ce ar fi echivalent cu abolirea tuturor drepturilor și întoarcerea la conflictul hobbesian.

În virtutea drepturilor (de proprietate) ale persoanelor dintr-o comunitate, principiul fundamental de organizare a anarhiei poate fi extins asupra unor domenii vaste ale comportamentului uman. Stabilirea drepturilor de proprietate este, de fapt, mijlocul prin care o persoană este inițial definită. Tocmai de aceea *aplicarea criteriului de eficiență asupra „drepturilor” în sine este improprie*. În acest cadru nu este loc pentru conceptul de eficiență. Dacă Adam este proprietarul punții, Smith va putea folosi puntea doar în urma obținerii permisiunii lui Adam sau prin negocierea dreptului pe care acesta îl posedă.

În alte condiții, abordarea devine circumscrisă posibilității de utilizare a legii ca instrument de maximizare a bogăției sociale, așa cum susținea judecătorul Richard Posner. În ciuda legitimității structurii inițiale a drepturilor de proprietate (pentru Adam), evaluatorul eficienței setului de reguli ar putea să considere că deținerea de către Smith a dreptului de proprietate asupra punții este aranjamentul eficient. Această constatare s-ar putea baza pe credința că beneficiile acordării dreptului de proprietate lui Smith depășesc prejudiciile deposedării lui Adam de drepturile sale legitime.

Pericolul fatal al acestui tip de ipoteză (derivată posibilitatea și viabilitatea comparațiilor interpersonale de bunăstare) constă în aceea că ar putea justifica științific inclusiv violarea drepturilor de proprietate, furtul sau crima. Economistul, și nici nimeni altcineva, nu poate măsura beneficiile și prejudiciile unei asemenea operațiuni, care devine de fapt ilegală: scopul ei nu mai este acela de asigurare a eficienței, ci *eficiență pentru cineva anume*. De aceea, nu există nimic care să îndreptățească analiza economică în validarea eficienței unor structuri alternative de drepturi de proprietate în absența eticii drepturilor de proprietate și a manifestării acordurilor voluntare de schimb al acestora.

Așadar, demersul pe care îl propun este condiționat de recunoașterea faptului că știința economică, știința piețelor sau a instituțiilor de schimb, începe cu o structură definită sau cu un set de drepturi individuale și oferă propoziții explicative și predicții în privința consecințelor. Schimburile economice se realizează pentru că toate părțile sunt de acord asupra drepturilor

de proprietate implicate iar recunoașterea și respectarea reciprocă a acestor drepturi facilitează schimbul. *Întreaga instituție a contractului își are, astfel, originile în recunoașterea și acordul reciproc asupra drepturilor individuale.*

În acest context, contribuțiile moderne din domeniul „economiei drepturilor de proprietate” nu pot fi decât binevenite. Subliniez însă că accentul în această subdisciplină (ai cărei reprezentanți principali sunt Armen Alchian, Harold Demsetz, Douglass North, Svetozar Pejovich) cade, în principal, pe modul în care structurile alternative de drepturi de proprietate determină modificarea comportamentului uman, criteriul ortodox al eficienței economice aflându-se implicit la baza analizei. Din păcate, asemenea contribuții nu s-au concentrat suficient asupra fundamentării drepturilor de proprietate și trebuie recunoscut faptul că orice încercare de explicare strict economică va fi una insuficientă (Buchanan, 1997:49). În acest context, apare necesitatea fundamentării etice a drepturilor de proprietate. *Iar aplicarea criteriului eficienței asupra schimbului devine irelevantă și ilegală dacă drepturile de proprietate schimbate nu au ele însele legitimitate morală.*

Această abordare nu implică nicidecum eliminarea considerațiilor asupra eficienței instituțiilor și aranjamentelor instituționale. Motivația acțiunilor umane este, cu siguranță, aceea de „eficiență”, definită în sens personal, ca acțiune umană (de cooperare socială) menită să substituie stări de lucruri mai puțin preferate cu cele mai preferate. În cadrul unui asemenea proces se formează sistemul complex de instituții sociale. Unele dintre aceste instituții (reguli de comportament, convenții, norme, tradiții, drepturi de proprietate, sisteme legislative, etc) supraviețuiesc, altele sunt supuse permanent schimbărilor. Problema schimbării instituționale atrage necesitatea explicării relației dintre supraviețuirea anumitor instituții și aranjamente instituționale și eficiență.

În concepția lui Douglass North (1990:25), instituțiile sociale reduc incertitudinea interacțiunilor umane, fapt care nu implică neapărat că toate aceste instituții sunt eficiente. Însă North nu delimitează, de la început, semnificația utilizării termenului de „eficiență”. În analiza sa instituțională, eficiența indică acele condiții instituționale și structuri de constrângeri și stimulente care vor produce în cel mai înalt grad creștere economică, în sensul ortodox al termenului (North, 1990:92). Materializarea reducerii incertitudinii nu presupune existența unei structuri instituționale unice și capacitate similară a acestor instituții în facilitarea producerii de avuție materială. Astfel, apare problema implicită a explicării supraviețuirii în timp a instituțiilor și aranjamentelor instituționale compatibile cu performanțe economice reduse.

Dintr-o perspectivă comună „evoluționismului constructivist”, instituțiile și aranjamentele instituționale care în general nu produc rezultate „dorite” nu pot să supraviețuiască decât „în anumite condiții” (Buchanan, 1979:31). Cu excepția acestor condiții, instituțiile care întruchipează ineficiențe majore se

presupune că nu există, odată ce ineficiența este evaluată prin existența posibilităților naturale de îmbunătățire treptată a normelor de comportament și a regulilor sociale. Pe de altă parte, în special în sfera instituțiilor interne, doresc să evidențiez imposibilitatea stabilirii unui criteriu obiectiv prin prisma căruia să se aprecieze dacă anumite instituții sociale sunt mai eficiente decât altele⁶.

Dacă un aranjament instituțional supraviețuiește pe termen lung și se consolidează, atunci există posibilitatea de a spune ca această structură de constrângeri și stimulente reprezintă, în termenii lui Menger și Mises, mijlocul prin care acei oameni au înțeles să își atingă scopurile lor legitime. Testul timpului arată dacă structura instituțională respectivă se dovedește *cel mai potrivit mijloc pentru atingerea celor mai dorite rezultate*, astfel încât să poată fi calificată ca eficientă.

Însă testul timpului nu poate acționa decât într-un cadru general de *meta-reguli* de natură etică (de unde necesitatea naturii legitime a scopurilor), deci în condiții de libertate, ca aranjament instituțional primar indispensabil competiției și selecției instituționale. Această eficiență derivată din evoluție instituțională (selecție naturală) nu înseamnă însă, în mod necesar, că sistemul instituțional respectiv favorizează cel mai înalt ritm de creștere economică.

La un nivel explicativ general, cauzele persistenței instituțiilor „ineficiente” sunt sintetizate în acțiunile coercitive utilizate pentru prevenirea emergenței unei structuri alternative de instituții care ar presupune atingerea scopurilor la un nivel mai înalt (Buchanan, 1979:31). Explicații de aceeași natură sunt oferite și de către Mancur Olson (poate prin intermediul unui instrumentar analitic mult mai adecvat) și, într-o anumită măsură, de Douglass North (fără însă a accepta caracterul de unicitate a acestor explicații⁷).

Explicarea adecvată a acestui „blocaj” instituțional suboptimal nu poate avea loc în absența invocării fenomenului *puterii politice* și a implicațiilor diferitelor manifestări ale acesteia. Modul în care instituțiile „lucrează” în viața reală reflectă, adesea în mod decisiv, anumite aranjamente în ceea ce privește structurarea puterii politice în societate. Crearea și modificarea instituțiilor externe (de exemplu, legislația și evoluțiile înregistrate în conținutul acesteia) prin intermediul proceselor politice are loc sub influența grupurilor organizate de interese speciale. Aceasta înseamnă că, inevitabil, politicile guvernamentale

⁶ De exemplu, ce criteriu am putea utiliza pentru a stabili dacă sistemul metric este mai eficient decât standardele americane de măsurare a distanței, sau dacă circulația pe partea dreaptă a drumului este mai eficientă decât regula de deplasare pe partea stângă a sensului de mers?

⁷ În capitolul „The Path of Institutional Change”, NORTH (1990:92-104) oferă o explicație suplimentară a incapacității continue a unor structuri instituționale în susținerea creșterii economice. North menționează aici *teoria dependenței de trecut* (path-dependence) ca explicație posibilă pentru perpetuarea instituțiilor ineficiente.

și instituțiile externe din lumea reală sunt menite să protejeze interesele (economice) ale unora, în detrimentul intereselor altora. Această situație determină erodarea procesului concurențial și deteriorarea efectelor sale benefice. Instituirea unui aranjament instituțional care creează discriminare (exploatare) motivează suplimentar grupurile de persoane privilegiate să acționeze în direcția prezervării la schimbare a instituțiilor existente.

Din acest punct de vedere teza istorică marxistă (nu metodologică) potrivit căreia „istoria tuturor societăților de până azi este istoria luptelor de clasă”(Marx, Engels, 1998:10) devine corectă, prin implicațiile ei asupra rolului puterii politice în societate. Așa cum arată H. H. Hoppe (1993:93-110) în capitolul ”Marxist and Austrian Class Analysis”, nu fără evidențierea sistematică a erorilor raționamentelor economice ale lui Marx, exploatarea (politică) se manifestă, în mod esențial, „prin aranjamente specifice privitoare la acordarea drepturilor de proprietate sau, în termeni marxiști, prin «relații de producție» specifice”. În acest fel, problema puterii politice și a elitei care o controlează (statul) devin parte integrantă a teoriei economice și a abordărilor istorico-sociologice corespunzătoare.

În abordarea mai „democratică” a lui Mancur Olson (*The Logic of Collective Action*, 1965), activitatea de *lobby* politic și comportamentul *rent-seeking* (de dobândire de privilegii), spre deosebire de comportamentul *profit-seeking* într-un mediu concurențial corect, sunt legate de organizarea și configurația grupurilor de interese, devenite de-a lungul timpului elemente comune ale societății actuale⁸. Olson folosește conceptul de „scleroză instituțională” pentru a desemna emergența și persistența instituțiilor disfuncționale și ineficiente. De asemenea, North subliniază în repetate rânduri că „regulile formale sunt, cel puțin în bună măsură, concepute în vederea satisfacerii mai degrabă a intereselor private, decât pentru susținerea bunăstării sociale” (1990:48).

Corespunzător acestei perspective, North își revizuieste argumentele (expuse în 1973) prin care explică persistența drepturilor de proprietate „ineficiente”. În centrul explicațiilor sale, laureatul Nobel așează problema costurilor de monitorizare și măsurare, dar mai ales funcția de taxare a guvernului. Persistența unor drepturi de proprietate „ineficiente”, în termenii lui North (insuficient dar și incorect definite și respectate, în abordarea mea), este

⁸ Trebuie subliniat faptul că, prin însăși natura lor, politicile menite să alimenteze asemenea interese speciale nu sunt unele neutrale. *Orice interferență a acțiunilor guvernului cu piața liberă va genera grupuri ce beneficiază și grupuri care pierd*. Întotdeauna beneficiarii vor tinde să favorizeze intervenția concretizată în reguli sau reglementări, insistând pentru menținerea și/sau extinderea acestora. Astfel, intervenționismul din economia contemporană este sinonim cu identificarea grupurilor de interese (industriași, bancheri, etc.) care vor face *lobby* politic pentru avantajele lor potențiale, iar costurile ce vor trebui asumate sunt difuzate sau „ascunse” în complexitatea proceselor de decizie publică.

pusă pe seama veniturilor bugetare mai mari pe care guvernul le încasează, față de situația unor drepturi de proprietate bine definite și respectate (North, 1990:52). Astfel, recunoașterea faptului că alterarea/nerespectarea drepturilor de proprietate tocmai de către cei meniți să le apere și extragerea de rente pe calea utilizării monopolului legislativ sunt ilegitime subliniază, o dată în plus, necesitatea fundamentării etice a (eficienței) regulilor instituționale.

II.

În societatea modernă, relațiile interpersonale de natură economică și socială au devenit extrem de complexe. Aranjamentele instituționale adecvate facilitează cooperarea socială și obținerea de beneficii maxime din procesul de schimb. Însă instituțiile și aranjamentele instituționale nu pot „lucra” de la sine, adică în absența unor eforturi (costuri) necesare prezervării și consolidării lor. De exemplu, consolidarea instituțiilor legale și a domniei legii se realizează pe baza eforturilor succesive de aplicare a regulii de drept, acțiuni ce atrag deseori costuri importante. Asemenea costuri de interacțiune și coordonare socială reprezintă costuri ale funcționării sistemului economic.

În abordarea economică neo-instituțională, *teoria instituțiilor* „este construită dintr-o teorie a comportamentului uman combinată cu o teorie a costurilor de tranzacție” (North, 1990:27). Prin integrarea acestor teorii se poate înțelege de ce există instituții și ce rol joacă acestea în funcționarea societăților umane. Autorul evidențiază, în continuare, perspectiva potrivit căreia dacă se face combinația și cu *teoria producției*, atunci se poate analiza rolul instituțiilor în performanța economică.

Fără a periclita cu nimic rolul instituțiilor sociale în reducerea incertitudinilor interacțiunii umane, în continuare voi încerca să subliniez *irrelevanța criteriului costurilor de tranzacție*, utilizate ca *surse obiective de evaluare a eficienței structurilor instituționale*. De asemenea, voi menționa implicațiile abordării utilitariste a aranjamentelor instituționale asupra științei economice și dezbaterii academice a politicilor publice.

Economia costurilor de tranzacție începe cu „Natura firmei” (1937), celebrul articol al laureatului Nobel pentru economie (1991) Ronald Coase. Acesta explică existența firmei și integrarea activităților în cadrul unei asemenea structuri organizaționale ierarhice prin intermediul conceptului de cost de tranzacție (costul utilizării sistemului de prețuri). Totuși, așa cum arată Oliver Williamson (Williamson, Winter, 1997:8), „se poate spune că afirmațiile lui Coase din 1937 cu privire la costul tranzacțiilor nu au rezistat timpului la fel de bine ca teoria [firmei] în ansamblul său”. Coase nu a definit în „Natura firmei” conținutul empiric al costurilor de tranzacție și nici nu a explicat cum ar putea fi recunoscute. În prezent, în ciuda divergențelor existente în legătură cu teoria costurilor de tranzacție, aceasta reprezintă totuși elementul central al analizelor de eficiență a aranjamentelor instituționale comparative.

Este evident faptul că orice acțiune umană comportă un cost. Prin urmare, și acțiunile de încheiere a unor tranzacții au un cost; în plan conceptual, fenomenul costurilor de tranzacție devine relativ ușor de acceptat. Dificultatea majoră apare în legătură cu operaționalizarea unor asemenea costuri. Astfel, se poate spune că, din punct de vedere instrumental, costurile de tranzacție înseamnă mai degrabă o modalitate de formulare a argumentelor, decât un indicator cognoscibil de eficiență, de natură empirică. Confuzia provine tocmai din interpretarea costurilor de tranzacție în calitate de indicator de apreciere a superiorității instituțiilor și aranjamentelor instituționale.

De exemplu, pentru North, caracterul costisitor al informației reprezintă cheia costurilor de tranzacție. În general, se consideră că acestea includ costurile de măsurare a atributelor valorice a ceea ce se schimbă, costurile de negociere și redactare a contractelor, costurile de protecție a drepturilor (de exclusiune) și de impunere a regulilor și înțelegerilor convenite în diferite aranjamente contractuale. „Problema măsurării atributelor valorice a ceea ce se schimbă” dezvăluie perspectiva obiectivistă în care North (1990:27) își construiește teoria. Paradigma subiectivismului, care fundamentează întreaga teorie modernă a valorii, exclude însă orice posibilitate de evaluare obiectivă (externă) a costurilor implicate de acțiunea umană, ca proces de alegere.

Adevăratele fundamente ale științei economice sunt reprezentate de învățămintele teoriei costului (de oportunitate) – nu în calitate de formă specifică de cost, ci ca mod economic de gândire. În esență, argumentul central constă în ideea simplă că *fenomenul de cost* este inevitabil derivat din manifestarea *acțiunii umane*, care înseamnă *alegere*. Astfel, costul este apreciat prin valoarea satisfacției la care se renunță (valoarea celei mai bune alternative sacrificate) în procesul alegerii. Prin expunerea și preluarea modului de gândire a economiștilor „austrieci” Mises și Hayek asupra fenomenului economic al costului, precum și a influențelor acestora asupra cercetărilor de la L.S.E. (London School of Economics), James Buchanan insistă pe ideea că *totalitatea costurilor ce influențează deciziile noastre sunt întotdeauna evaluări subiective în raport de consecințele potențiale* (Buchanan, 1969; Buchanan, Thirlby, 1973).

Analiza costului (a costurilor de tranzacție, inclusiv) trebuie să înceapă, așa cum arată Buchanan (1969:22), cu evidențierea distincției dintre costul *obiectiv* măsurabil (contabil) și costul ca element *subiectiv* esențial al procesului de decizie (costul economic). În teoria ortodoxă predictivă, costul capătă o dimensiune materială, nefiind interpretat prin intermediul distincției *ex ante* – *ex post*. Teoria formală a acțiunii umane demonstrează că fenomenul costului (imposibil de disociat de fenomenul alegerii) are o dimensiune subiectivă în planul utilității⁹. Această perspectivă creează dificultăți majore de

⁹ BUCHANAN (1969:43) arată că din această perspectivă decurg următoarele implicații specifice: (1) costul are relevanță exclusiv pentru cel care face alegeri; (2) costul este subiectiv, el

operaționalizare a fenomenului costurilor de tranzacție și de apreciere a implicațiilor manifestării acestora.

Analiza costurilor de tranzacție este bazată pe un presupus eșec al părților unui schimb potențial în obținerea informației asupra termenilor schimbului sau în comunicarea propriei oferte. Prin urmare, dacă potențialii participanți la schimb pot fi mai bine informați și mai capabili să comunice unul cu celălalt, atunci nu vor exista schimburi neconsumate, deci pierderi în valoarea drepturilor de proprietate supuse schimbului. Însă trebuie subliniat faptul că, pentru observatorul extern, *simpla existență a unor schimburi neefectuate nu dezvăluie, în mod necesar, existența unui deficit de informație sau comunicare*. Problema fundamentală constă în însăși dificultatea evidențierii prezenței costurilor de tranzacție în cadrul schimbului și, mai ales, în incapacitatea măsurării presupuselor dificultăți ale tranzacțiilor¹⁰. În plus, în condițiile în care structura instituțiilor nu difuzează „cunoașterea relevantă” din abordarea hayekiană, astfel încât constrângerile inițiale sunt apreciate a fi „ineficiente”, atunci acțiunile antreprenoriale ale potențialilor participanți la procesul de piață generează (neintenționat) efecte restructurante asupra aranjamentelor inițiale.

Fie următorul exemplu: există două sate, Ronald și Coase, care nu comunică unul cu celălalt. În primul sat, doi fazani se schimbă pe un castor. În celălalt sat, doi castori se schimbă pe un fazan. În condiții de izolare, rezultatele alocative pot fi considerate eficiente deoarece comerțul este liber în fiecare sat. Însă izolarea piețelor specifice fiecărui sat nu permite generarea câștigurilor maxime, echivalente integrării piețelor celor două sate. În asemenea condiții, activitatea antreprenorială (speculativă) va căuta să capteze avantajele latente ale acestui aranjament ineficient, ceea ce înseamnă căutarea mijloacelor de integrare a procesului de schimb.

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 de cel care efectuează alegeri.

¹⁰ În ciuda faptului că teoria costului și a alegerii are fundamente eminentamente subiective, evidențiez încercările empirice ale lui NORTH de a măsura amploarea costurilor de tranzacție. Potrivit unui studiu realizat împreună cu WALLIS (1986), în economia Statelor Unite, mai mult de 45% din venitul național reprezintă resurse alocate tranzacțiilor (NORTH, 1990:28). Pe baza acestei analize, autorii indică amplificarea substanțială a costurilor de tranzacție și a sectorului serviciilor destinate tranzacțiilor în perioada analizată (1870-1970). În acest context, doresc să introduc o abordare alternativă: costurile de tranzacție nu constituie exclusiv reflectarea unor bariere ale schimbului. Ele reflectă, de asemenea și probabil într-un sens mai important, existența a numeroase oportunități de profit (de schimb). Astfel, amplificarea costurilor de tranzacție (de coordonare) reprezintă însăși rezultatul instituțiilor și aranjamentelor instituționale concretizate în intensificarea diviziunii muncii și a procesului de schimb. În acest sens, *creșterea dimensiunii relative a sectorului serviciilor destinate tranzacțiilor reprezintă tocmai mecanismul de atenuare a costurilor de tranzacție și de facilitare a valorificării cât mai multor oportunități de schimb*.

Anticiparea unor discrepanțe între prețurile produselor nediferențiate (precum în exemplul de mai sus), care indică existența unor oportunități de profit (încorporate în structura prețurilor), pune în mișcare activitatea antreprenorială corectoare a ineficiențelor pieței integrate. Anticiparea oportunităților de profit stimulează activitatea antreprenorială care promovează, astfel, îmbunătățirea eficienței alocative. În consecință, se produce restructurarea constrângerilor și stimulentele instituționale și îmbunătățirea mediului informațional și de comunicare. Potrivit lui Kirzner: „*dacă cel mai mare talent antreprenorial este insuficient pentru a înlătura toate «misalocările», chiar cu inducerea motivului profitului, atunci «misalocările» rămase sunt pur și simplu nedetectabile*” (Kirzner, 1963:304). De reținut că termenul de „misallocation” este utilizat de Kirzner cu referire la o situație de ineficiență alocativă, de necoordonare a planurilor individuale.

Potrivit exemplului de mai sus, este exagerat și eronat, în același timp, a sugera că aranjamentul instituțional inițial (separarea și izolarea piețelor celor două sate) previne alocarea eficientă datorită barierei costurilor de tranzacție. Schimbul voluntar se definește prin includerea eforturilor antreprenoriale de captare a tuturor câștigurilor potențiale din schimb, ceea ce înseamnă *recunoașterea existenței posibilităților de restructurare permanentă a constrângerilor informaționale și de comunicare*. Dacă actualele constrângeri sunt impuse artificial, prin opțiune politică sau reglementare administrativă, acțiunile antreprenoriale ce pot genera restructurarea optimală a barierei schimbului poate fi destimulată sau chiar împiedicată. În prezența acestor constrângeri artificiale, care nu permit manifestarea oricărui acord voluntar privind drepturile de proprietate implicate, cadrul alocativ poate fi etichetat ca „ineficient” (Buchanan, 1985:98).

În absența coerciției, procesul de piață, care se desfășoară sub *regula implicită a umanității*, restructurează normele de comportament, constrângerile și stimulentele instituționale astfel încât facilitează schimbul la un nivel mai înalt. *Drepturile de proprietate bine definite și sigure se schimbă mai ușor decât cele insuficient definite și incerte*. Aceasta nu demonstrează implicit că observatorul extern schimbului poate să indice natura exactă a dificultății schimbului, sau să măsoare amploarea reducerii costurilor de tranzacție, ca instrument de apreciere a eficienței instituționale. Pe de altă parte, costurile de tranzacție (costurile utilizării sistemului de prețuri, în termenii lui Coase) pot fi privite ca simplă extensie a costurilor de producție, mai mult sau mai puțin importantă, luată sau nu în considerare, în funcție de percepțiile și evaluările subiective ale participanților la schimb.

De fapt, subiectivismul pe care se întemeiază teoria costului și faptul că piața liberă este aranjamentul instituțional ce exclude manifestarea relațiilor de putere, așa cum am arătat în secțiunea anterioară, constituie argumente pentru a

afirma că, pe piața liberă, fenomenul costurilor de tranzacție are relevanță redusă. Faptul că informațiile asupra oportunităților de schimb nu constituie un bun liber ridică problema instituțiilor și aranjamentului instituțional care favorizează crearea informațiilor necesare procesului de schimb (Pejovich, 1995:84).

Într-o economie privată de piață liberă, resursele sunt alocate pe bază comercială în direcția producției și vânzării de informații: 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 reprezintă surse importante de reducere a costurilor de tranzacție (de exemplu, prin intermediul generalizării *contractelor standardizate* și prin „comercializarea” și consolidarea unor bunuri precum *încrederea, reputația*). În mod necesar și complementar, problema costurilor de tranzacție devine relevantă în condițiile în care acestea constituie rezultatul deficiențelor agențiilor (guvernamentale) în ce privește producția legii și a justiției.

Argumentul central al studiului „The Problem of Social Cost” (1960) al lui Ronald Coase constă în faptul că schimbul voluntar, în ipoteza drepturilor de proprietate bine definite, reprezintă o condiție suficientă a eficienței alocative (Coase, 1960:1-44)¹¹. Totuși, Coase amendează această propoziție prin ceea ce se interpretează drept clauza „*costurilor de tranzacție zero*”. Scopul abordării era acela de a sugera că, în condițiile unor costuri de tranzacție zero (adică, în ultimă instanță, în condițiile neoclasice de absență a incertitudinii) *alocarea eficientă a resurselor este independentă de stabilirea inițială (definirea) drepturilor de proprietate*. 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 prezentat erorile grave ale abordării lui Coase în ceea ce se dorește a fi „*economia legii și a drepturilor de proprietate*”. Menționez aici doar câteva analize critice devastatoare la adresa lui „The Problem of Social Cost”: James M. Buchanan, *Liberty, Market and the State*, 1985, pp. 92-107; Murray N. Rothbard, „The Myth of Efficiency” și „Justice and Property Rights” în *The Logic of Action: Method, Money and Austrian School*, 1997, pp. 269-297, „Law, Property Rights, and Air Pollution”, *Cato Journal*, 1982, p. 58-59; Gary North, *The Coase Theorem. A Study in Economic Epistemology*, Institute for Christian Economics, 1992; Walter Block, „Coase and Demset on Private

¹¹ În limbajul teoriei externalităților, Coase argumentează că în procesul schimbului liber consimțit între părțile afectate va exista tendința ca toate externalitățile Pareto-relevante să fie eliminate.

Property Rights”, *Journal of Libertarian Studies*, I, nr. 2, 1997, pp. 111-115; Robert Coase, „The Cost of Coase”, *Journal of Legal Studies*, XI, 1982, pp. 1-34.

După cum arată Buchanan (1985:93), este nefericit faptul că R. Coase își prezintă argumentele în termenii unor *relații prejudiciu-beneficiu independent determinate și presupuse obiectiv măsurabile*. În formularea exemplului lui Coase, aceste relații devin *identice* în percepția tuturor părților implicate. Prin urmare, unicitatea „eficienței” alocării resurselor există și devine determinabilă conceptual de către orice observator extern. Pe de altă parte, ipoteza „costurilor de tranzacție zero” face ca alocarea resurselor să nu fie alterată de structura drepturilor de proprietate, care dobândește, în acest caz, un caracter neutru.

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

Faptul că procesul de piață nu poate avea loc într-un vid instituțional sugerează că orice alocare a resurselor clasificată ca fiind „eficientă” depinde, în mod necesar, de structura regulilor și drepturilor în care sunt adoptate deciziile de evaluare-utilizare a resurselor. Bineînțeles, resursele vor fi alocate diferit prin schimbul voluntar al drepturilor în diferite aranjamente instituționale, însă a spune acest lucru nu înseamnă nimic mai mult decât a spune că indivizii se vor comporta diferit sub diferite structuri de constrângeri și stimulente (Buchanan, 1985:97). Așadar, structura drepturilor de proprietate și cadrul instituțional, în general, nu dobândește un caracter neutru.

Potrivit lui Coase și Demsetz, într-o lume fără costuri de tranzacție alocarea resurselor nu este alterată de structura drepturilor de proprietate. Concluzia evidentă, care este aceeași și pentru D. North, constă în faptul că reciproca este considerată adevărată: în condițiile unor costuri de tranzacție pozitive, alocarea resurselor este alterată de structura drepturilor de proprietate (North, 1990:28). Această concluzie a făcut ca economiștii de la Chicago să substituie legitimitatea (etica) dreptului de proprietate prin criteriul venit-cost.

Corolarul judecătorului și economistului Posner este acela că, în condițiile unor costuri de tranzacție însemnate (oare cine stabilește cât de mult sau de puțin însemnate sunt acestea?), eficiența va rezulta atunci când curtea de

judecată acordă drepturile celui care le evaluează în cel mai înalt grad. Pentru Posner (*Economics of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1983), „acesta este motivul economic pentru a da lucrătorului dreptul de a-și vinde munca și femeii dreptul de a determina partenerii săi sexuali”, ceea ce înseamnă perspectiva imposibilă a stabilirii drepturilor în concordanță cu intensitatea evaluării acestora (criteriul eficienței), nu pe considerentele privind etica drepturilor de proprietate.

În termenii lui Coase (Williamson, Winter, 1997:253), „evident că este dorit ca drepturile să fie distribuite celor care le pot folosi în modul cel mai eficient, iar pentru a realiza și menține o astfel de distribuție, costul transferării acestor drepturi trebuie să fie cât mai mic, iar legea să faciliteze realizarea lor”, perspectivă nefastă care indică limpede subordonarea eticii drepturilor de proprietate în favoarea considerațiilor (arbitrare) asupra eficienței acestora.

După cum arată Rothbard (1997:262), în această perspectivă Coase și Demsetz pledează pentru *alocarea drepturilor de proprietate în orice structură ce minimizează costurile de tranzacție sociale*. Cu alte cuvinte, dacă prin agregarea costurilor și veniturilor individuale se obține un venit social net, atunci politica ce produce un asemenea rezultat e dezirabilă, indiferent de caracterul ei coercitiv. Aceasta reprezintă consecința faptului nefericit că, pentru Coase (1960:15), „problema economică în toate cazurile de efecte dăunătoare [efecte externe negative] este maximizarea valorii producției”.

Imposibilitatea comparațiilor interpersonale de bunăstare exclude însă valabilitatea științifică a unui asemenea tip de argument, așa cum a demonstrat Lionel Robbins în scopul respingerii argumentelor redistributive (în legătură cu impozitarea progresivă a veniturilor) ale lui A. C. Pigou. De asemenea, Rothbard (1997:269) arată că de vreme ce, în mod necesar, „costurile, ca și utilitățile, sunt subiective, non-aditive și non-comparabile, atunci cu siguranță orice concept de cost social, inclusiv costurile de tranzacție, devin fără sens”. Costurile schimbului nu sunt, deci, identice în percepția părților implicate, iar imposibilitatea măsurării acestora demonstrează irelevanța teoriei costurilor de tranzacție în aprecierea eficienței schimbului sau a structurilor alternative de drepturi de proprietate.

De altfel, studiile lui Coase, Demsetz și Stigler postulează o eroare epistemologică fundamentală atunci când concluzionează că distribuția inițială a drepturilor de proprietate, în condițiile costurilor de tranzacție pozitive, trebuie subordonată criteriului de maximizare a valorii monetare a producției sociale (Gary North, 1992:30). De fapt, aplicarea criteriului venit-cost prăbușește întreaga construcție teoretică atunci când cel pus în situația de a „negocia” efectele externe negative care se răsfrâng asupra sa strigă – asemenea lui Gary North (1992:79) – „Coase, get your cattle off my land!”.

BIBLIOGRAFIE

- BLOCK, WALTER, „Coase and Demset on Private Property Rights”, *Journal of Libertarian Studies*, I, nr. 2, 1997.
- BUCHANAN, JAMES M., *Limitele libertății între anarhie și Leviathan* [1975], Institutul European, București, 1997.
- IDEM, *Liberty, Market and State*, New York University Press, 1985.
- IDEM, *What Should Economists Do?*, Liberty Press, Indianapolis, 1979.
- IDEM, *Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory*, Markham Publishing Company, Chicago, 1969.
- BUCHANAN, JAMES M., THIRLBY, G. F. (eds.), *L.S.E. Essays on Cost*, Willmer Brothers Limited, Birkenhead, Marea Britanie, 1973.
- COASE, RONALD, „The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, 1960.
- COOTER, ROBERT, „The Cost of Coase”, *Journal of Legal Studies*, XI, 1982.
- DEMSETZ, HAROLD, „Toward a Theory of Property Rights”, *American Economic Review* 57, (mai, nr. 2), 1967.
- HAZLITT, HENRY, *The Foundations of Morality*, Lanham, MD: University Press of America, 1988.
- HOPPE, HANS-HERMANN, *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Publishers, Massachusetts, 1993.
- HULSMANN, JÖRG GUIGO, „A Realist Approach to Equilibrium Analysis”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 3, nr. 4, 2000.
- KASPER, WOLFGANG, STREIT, MANFRED E., *Institutional Economics: Social Order and Public Policy*, The Locke Institute, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 1998.
- KIRZNER, ISRAEL, *Market Theory and the Price System*, Princeton, New York: Van Nostrand Co., 1963.
- MARINESCU, COSMIN, „Fundamente de teorie economică a instituțiilor”, *Æconomica*, nr. 3, București, 2002.
- MARX, KARL, ENGELS, FRIEDRICH, *Manifestul Partidului Comunist* [1848], Ed. Nemira, București, 1998.
- MENGER, CARL, *Principles of Economics*, Libertarian Press, Inc., 1994.
- MISES, LUDWIG von, *L'action humaine*, PUF, Paris, 1985.
- NORTH, DOUGLASS C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.
- NORTH, DOUGLASS C., THOMAS, R. P., *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, 1973.
- NORTH, GARY, *The Coase Theorem. A Study in Economic Epistemology*, Institute for Christian Economics, 1992.
- OLSON, MANCUR, *The Logic of Collective Action*, 1965.
- PEJOVICH, SVETOZAR, *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer Academic Publishers, 1995.
- POSNER, *Economics of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1983.
- ROTHBARD, MURRAY N., *The Logic of Action: Method, Money, and the Austrian School*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, 1997.
- IDEM, *L'éthique de la liberté*, Les Belles Lettres, 1991.
- IDEM, „Law, Property Rights, and Air Pollution”, *Cato Journal*, 1982.
- WILLIAMSON, OLIVER, WINTER, SIDNEY (eds.), *Natura firmei. Origini, evoluție și dezvoltare*, Ed. Sedona, Timișoara, 1997.