

Capitolul 5

Teoria firmei și antreprenoriatul

5.1 O analiză critică a teoriei contemporane a firmei

Teoria contemporană a firmei s-a dezvoltat ca o reacție critică la limitările sesizate în teoria neoclasică de manual a firmei, în care aceasta este concepută ca o „cutie neagră”, de transformare a factorilor de producție (inputuri) în rezultate (outputuri). Astfel, Peter Klein scrie: „Dată fiind tehnologia, prețurile factorilor de producție și curba cererii, firma maximizează profiturile monetare, supusă unei constrângeri provenind din adecvarea planului de producție la o rețetă tehnologică”³⁴⁰. Variația dimensiunii firmei este dată de modificări ale costurilor de producție. În acest model nu pot fi explicate anumite organizări concrete ale producției, ca, de pildă, integrarea verticală, diversificarea geografică și a liniei de produse etc.

În teoria neoclasică se operează cu modelul concurenței perfecte, în care, prin definiție, cunoașterea perfectă de care dispun producătorii și cumpărătorii asigură alocarea instantanee a factorilor de producție și accesul la bunurile economice, fără a exista costuri asociate, este postulată existența firmelor, fapt criticat în studiul lui Ronald H. Coase³⁴¹. Peter Klein subliniază: „Decizia de a organiza tranzacțiile în interiorul firmei în loc de a apela la piață – așa-numitele decizii de vânzare-cumpărare – este fundamentată pe costurile relative ale schimburilor interne și externe” și „Natura firmei, prin urmare, este determinată de costurile relative ce însoțesc organizarea tranzacțiilor în condițiile unor aranjamente instituționale alternative”³⁴². Iar contribuția lui Ronald H. Coase este aceea de a integra în contextul decizional relevant al firmei anumite costuri

³⁴⁰ Peter Klein, *New Institutional Economics*, în *Enciclopedia of Law and Economics*, secțiunea 0530, <http://encyclo.findlaw.com/0530book.pdf>, p. 463

³⁴¹ Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm*, în *Economica*, Vol. 4, nr. 16 (November, 1937)

³⁴² Peter Klein, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 463, 464

legate de instituția legală a transferului de proprietate. Compromisul piață - firmă pe care îl analizează Ronald H. Coase, consideră Pascal Salin, „este însă bazat pe presupuziția că firma reprezintă o organizație care nu face parte din piață și care se angajează în planificare. Această abordare a naturii firmei este într-adevăr eronată; firma nu este un sistem al planificării, în sensul de sistem, în care cei care dețin puterea dau ordine celorlalți și în care nu există prețuri”³⁴³.

Trebuie analizat în ce măsură opinia lui Ronald H. Coase asupra firmei este compatibilă cu preceptele generale ale organizării producției, referitoare la calcul economic, antreprenor-capitalist, proprietate versus cunoaștere, care sunt nuanțate de economiștii austrieci. Antreprenorul definit de Ronald H. Coase diferă foarte mult de o perspectivă austriacă, centrată pe anticiparea de către proprietar a unui viitor incert. „Ce înțeleg eu prin antreprenor”, scrie el, „este o ierarhie într-o afacere, care direcționează resursele și include nu numai managementul, ci și supraveghetorii și mulți muncitori”³⁴⁴. Teoria contemporană a firmei, după cum sintetiza Mark Roe³⁴⁵, privește firma ca o „structură managerială”, dar, din punct de vedere austriac, trebuie accentuat elementul antreprenorial al proprietarului. Iar conceptul de „ierarhie”, după cum menționează Pascal Salin³⁴⁶, sugerează un sistem de comandă, acesta dând ca exemplu relațiile dintre stat și cetățeni, în care primul dă ordine și utilizează măsuri coercitive pentru a asigura îndeplinirea lor. Ansamblul contractelor care se află la baza înființării voluntare a firmei presupune, într-adevăr, un sistem de monitorizare a salariaților, pentru a se verifica îndeplinirea de către aceștia a sarcinilor asumate în contracte. Pascal Salin precizează că și salariații se asigură că managerul își îndeplinește rolul stabilit în contract, acela de a plăti salariile. În optica lui Ronald H. Coase, contractul de muncă are sens „atunci când factorul, pentru o anumită remunerație – fixă sau fluctuantă – este de acord să urmeze

³⁴³ Pascal Salin, *The Firm in a Free Society*, în *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, nr. 3, (Summer, 2002) p. 16. În realitate, singura planificare care poate să aibă sens se face pe piață, prin calcul economic. Sistemul socialist, de fapt, nu poate planifica, aceasta fiind substanța argumentului misesian al calculului economic.

³⁴⁴ Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm: Meaning*, în *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 4, nr. 1 (Spring 1988), p. 31

³⁴⁵ Citat după Peter Klein, *Economic Calculation and the Limits of Organization*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 9, nr. 2, 1996, p. 7

³⁴⁶ Pascal Salin, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 8-9

directivele unui antreprenor *în anumite limite stabilite*. Esența puterii este aceea de a delimita puterile antreprenorului. În aceste limite, el poate, prin urmare, să direcționeze ceilalți factori de producție”³⁴⁷. Iar Armen Alchian și Harold Demsetz subliniază că, dacă angajatorul își păstrează cererile către angajat în sfera strictă a contractului, nu poate fi vorba despre coerciție. Nicolai Juul Foss consideră însă oportună și utilă menținerea conceptului de autoritate: „Acest drept de a <<direcționa ceilalți factori de producție>> -- ce este permis prin contract -- este, desigur, autoritatea”. În plus, autoritatea i se pare a fi întotdeauna însoțită de o cunoaștere superioară³⁴⁸. În opinia celor doi menționați mai sus, dacă diferența dintre piață și firmă se bazează pe distincția dintre o alocare prin prețuri și o alocare fundamentată pe autoritate, ea își pierde substratul, de vreme ce „autoritatea” e ea însăși parte a pieței.

În concepția lui Ronald H. Coase, firma este asemănătoare planificării operate în sistemul socialist: „Lenin a spus că sistemul economic în Rusia ar fi condus ca o unică mare fabrică. Cu toate acestea, mulți economiști din Occident au susținut că acest lucru ar fi imposibil. Și există totuși fabrici în Occident, iar unele dintre ele sunt extrem de mari. Cum pot fi reconciliate opiniile exprimate de economiști referitoare la rolul sistemului de prețuri și imposibilitatea unei planificări economice centrale de succes cu existența managementului și a acestor aparent planificate societăți – firmele – ce operează în interiorul propriei noastre economii?”. Totodată, adaugă el, firma este „această mică societate planificată”³⁴⁹.

Reacția lui Ronald H. Coase la abordarea de către teoria neoclasică a firmei ca o „cutie neagră” este lăudabilă, dar insuficientă, întrucât el rămâne în cadrul teoriei echilibrului general, tributar formării anterioare a prețurilor pe o piață (perfect) competitivă. Pentru o poziție care integrează firma în procesul de formare a prețurilor, fără însă a uita contextul pieței în care activează firma, îl amintim pe Murray N.

³⁴⁷ Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm*, p. 391

³⁴⁸ Nicolai Juul Foss, *Misesian Ownership and Coasian Authority in Hayekian Settings: The Case of the Knowledge Economy*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 4, nr. 4, (Winter, 2001), p. 9, 10

³⁴⁹ Ronald H. Coase, *The Institutional Structure of Production*, în *American Economic Review*, vol. 82, nr. 4 (September, 1992), p. 715, 716

Rothbard³⁵⁰. El critică teoria neoclasică a formării prețurilor, care presupune cunoscut însuși fenomenul de explicat cauzal, anume prețul factorilor de producție. Murray N. Rothbard arată că determinarea prețului unui factor de producție presupune un proces de licitare competitivă, de către capitaliști-antreprenori care anticipează produsul valoric marginal actualizat al fiecărei unități din factorul dorit. Astfel că prețul plătit pentru o unitate din factorul de producție non-specific va fi cel mult egal cu produsul valoric marginal actualizat, anticipat de către antreprenori, în cea mai puțin valorizată utilizare a ei, în condițiile permise de cantitatea oferită pe piață. Dintr-o perspectivă austriacă, așadar, teoria firmei trebuie să fie capitalist-antreprenorială, deoarece cele două funcții îngemănate în persoana aceluiași individ răspund realității activității productive în condiții de incertitudine și ale necesității remunerării, din fonduri anterior economisite, a posesorilor factorilor de producție din etapele îndepărtate de cea finală de consum, într-o structură capitalistă a producției³⁵¹.

Ronald H. Coase consideră ca fiind date costurile, inclusiv cele de tranzacție, pe care le introduce în calcul, cât și bunurile de produs și metodele de producție prin care se obțin acestea. În acest context, menționează Donald Boudreaux și Randall Holcombe, „antreprenoriatul... este un factor de producție, a cărui funcție este aceea de a reduce costurile de combinare a celorlalți factori într-un produs final *dat*”³⁵². Managerul lui Ronald H. Coase, care se bazează pe „semnalele pieței și se lasă condus de ele către un rezultat determinat”³⁵³, fiind lipsit de trăsăturile specific antreprenoriale de „judecare” anticipativă a caracteristicilor relevante viitoare ale pieței, poate fi supus aceleiași critici care este adusă îndeobște de misesieni paradigmei hayekiano-kirzneriene a prețurilor ca transmițătoare de informații. Astfel, Ronald H. Coase opune firma sistemului pieței de alocare directă prin prețuri a factorilor de producție³⁵⁴, considerând că „trăsătura

³⁵⁰ Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 387-410. La p. 389 întâlnim sublinierea: „Concentrarea asupra unei singure firme și asupra reacției proprietarului său nu reprezintă calea adecvată pentru a ajunge la o teorie a producției”.

³⁵¹ *Ibidem*, p. 409-410

³⁵² Donald Boudreaux and Randall Holcombe, *The Coasian and Knightian Theories of the Firm*, p. 148.

³⁵³ *Ibidem*, p. 152

³⁵⁴ Ronald Coase, *The Nature of the Firm*, p. 386-405

distinctivă a firmei o reprezintă înlocuirea mecanismului prețurilor”, în condițiile recunoscute ale existenței acestuia³⁵⁵.

Apelul la calculul economic, la comensurarea comparativă a costurilor, folosind sistemul prețurilor pieței și al costurilor legate de organizarea internă a producției, despre care scrie Ronald H. Coase, trebuie înțeles în sensul antreprenorial, austriac, al termenului. Astfel, costurile nu sunt niște entități obiective care se supun atenției diverșilor indivizi care ar dori să le includă în calculele lor, ci trebuie înțelese ca avându-și sursa în aprecierea antreprenorială a celor de oportunitate, realizată de către proprietar, ele fiind „costuri pentru proprietar”. În plus, potrivit teoriei austriece a determinării prețurilor factorilor de producție, costurile firmei reflectă *prețurile anticipate ale bunurilor* care vor fi produse prin contribuția lor productivă. „Costurile nu sunt fixate de vreo <<mână invizibilă>>, ci sunt determinate tocmai de forța totală a cererii antreprenoriale pentru factorii de producție”³⁵⁶, scrie Murray N. Rothbard. Prin urmare, continuă el, dacă recunoaștem alinierea producției la cererea anticipată a consumatorilor, descoperim că „diversele <<costuri>>, adică prețurile factorilor de producție, determinate de variatele lor produse valorice marginale actualizate în utilizări alternative, sunt determinate, în ultimă instanță, doar de cererea consumatorilor pentru toate bunurile”³⁵⁷.

Se impune, așadar, ca cineva să anticipeze aceste prețuri și apoi să liciteze pentru factorii de producție. Nu există costuri date pentru firmă, astfel că fiecare decizie de cumpărare a unui factor de producție și de integrare specifică a lui în procesul de producție se fundamentează antreprenorial sau cel puțin este supusă „inspecției” antreprenoriale. Astfel, Peter Klein subliniază: „Economia de piață, a susținut Mises, este pusă în mișcare nu de <<management>> – ca îndeplinire a unor sarcini stabilite, într-un context dat pentru manager –, ci de către *antreprenoriat*, ceea ce înseamnă speculație, arbitraj și alte activități de asumare a riscului, care determină exact care anume sunt sarcinile atribuite managerului”³⁵⁸.

³⁵⁵ *Ibidem*, p. 389

³⁵⁶ Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 528

³⁵⁷ *Ibidem*, p. 528-529

³⁵⁸ Peter Klein, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 12

Există, în realitate, două tipuri de planificare, cea haotică etatistă, fie în regim socialist, fie în regim intervenționist, și cea antreprenorială pe o piață liberă a proprietarilor privați, în sensul întocmirii unui plan de acțiune, în contextul utilizării prețurilor pentru factorii de producție. Elementul antreprenorial nu ghidează activitatea productivă într-un vacuum, iar mecanismul prețurilor, în sine, nu are capacitatea de a orienta factorii de producție. Critica adusă de misesieni paradigmei Friedrich A. Hayek - Israel M. Kirzner a informației pe care o transmit prețurile poate fi îndreptată și împotriva opiniilor lui Ronald H. Coase. În primul rând, activitatea de alocare a factorilor de producție este o acțiune umană, „mecanismul prețurilor” ca atare nu poate lua decizii. În al doilea rând, în condițiile de incertitudine care caracterizează acțiunea umană, cu preferințe ale consumatorilor într-o continuă modificare, orientarea utilizării factorilor de producție trebuie să fie dictată nu de raritățile relative relevate de sistemul prețurilor din trecut, ci de anticipările antreprenoriale cu privire la condițiile viitoare prevalente pe piață. Capitalistul-antreprenor este cel care anticipează prețurile viitoare relevante pentru activitatea sa, având ca punct de plecare prețurile din trecut pentru formarea anticipărilor. În fapt, pe piață, după cum susține Ronald H. Coase³⁵⁹, nu există două mecanisme distincte, al prețurilor și cel antreprenorial, de alocare a resurselor, ci unul singur. La rândul lor, prețurile pentru factorii de producție nu reprezintă altceva decât sumele de bani la care cumpărătorii și vânzătorii, ambii antreprenori, sunt dispuși să încheie schimbul. Doar modelul concurenței perfecte pune în umbră rolul vânzătorilor și cumpărătorilor în determinarea prețurilor.

Motivul principal al organizării unei firme este explicat de Ronald H. Coase cu ajutorul costurilor asociate utilizării mecanismului prețurilor, printre acestea situându-se „descoperirea prețurilor relevante”³⁶⁰, „costurile ce însoțesc negocierea și întocmirea unor contracte separate pentru fiecare tranzacție de schimb ce are loc pe piață”³⁶¹. Organizarea producției în contextul firmei ar conduce la diminuarea acestor costuri, deoarece „un singur contract înlocuiește o serie de contracte”. Același principiu, subliniază Ronald H. Coase, al eficienței, guvernează și dimensiunea firmei: „o firmă va tinde să se extindă

³⁵⁹ Ronald H. Coase, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 389

³⁶⁰ *Ibidem*, p. 390

³⁶¹ *Ibidem*, p. 390-391

până acolo unde costurile de organizare a unei tranzacții suplimentare în cadrul firmei egalează costurile realizării aceleiași tranzacții prin intermediul unui schimb pe piață sau de către o altă firmă”³⁶². Rezultă că autorul gândește într-un cadru neoclastic al echilibrului, dezideratul egalizării a două costuri (marginale) aflându-se chiar în contradicție cu propria teorie. Astfel, dacă nivelul optim al firmei ar fi stabilit în punctul de egalizare a costurilor despre care scrie Ronald H. Coase, tocmai această alegere marginală este însoțită de un cost subiectiv, pe care, de ce nu, îl putem include în rândul costurilor de tranzacție, sau cel puțin în categoria largă de costuri atașate alternativei. Egalizarea „la margine” a costurilor este privită de economiștii austrieci³⁶³ ca fiind, în realitate, o pierdere din punct de vedere subiectiv pentru persoana care acționează, care este interesată întotdeauna de profit, de existența unei diferențe pozitive între valoarea, importanța, rangul pe scara de valori a alternativei alese în raport cu costul de oportunitate. În plus, egalizarea sugerează ideea de indiferență în alegere, pe care economiștii austrieci o resping ca fiind imposibil de demonstrat în acțiune³⁶⁴.

În literatură, există două accepțiuni date costurilor de tranzacție, și anume, prima, care le leagă de implicarea într-un schimb pe piață, și cealaltă, potrivit căreia ele se ivesc ori de câte ori este stabilit sau necesită protecție un drept de proprietate³⁶⁵.

Într-o accepțiune mai largă a costurilor de tranzacție, aceea de costuri legate de structura specifică a proprietății, de încheierea contractelor etc., consider că economiștii

³⁶² *Ibidem*, p. 395. Angajarea în anumite contracte pe principiul cost-beneficiu, în costuri intrând și costurile de negociere și de urmărire a respectării contractului, (*negotiating and policing costs*) este evidențiat și de Harold Demsetz în *Toward a Theory of Property Rights*, în *American Economic Review*, vol. 57, nr. 2, (May, 1967), p. 358: „Cu cât sunt mai ridicate dizeconomiile de scară asociate proprietății asupra pământului, cu atât mai mult vor fi utilizate aranjamentele contractuale de către vecini pentru a clarifica aceste diferențe. Costurile de negociere și de urmărire a respectării contractului vor fi comparate cu costurile ce depind de mărimea proprietății, iar parcelele de pământ vor tinde să fie deținute în proprietate în dimensiuni ce minimizează suma acestor costuri”. La nota 8 aferentă paragrafului de mai sus, Harold Demsetz face referire la articolul lui Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm*, care aplică un „argument similar pentru a explica firma”.

³⁶³ *Vezi*, de exemplu, Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 560-660

³⁶⁴ *Idem*, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*

³⁶⁵ Douglas W. Allen, *Transaction Costs*, în *Encyclopedia of Law and Economics*, secțiunea 0740, <http://encyclo.findlaw.com/0740book.pdf>, p. 912-913

austrieci, și nu numai ei, au relevat multe aspecte. De exemplu, costurile asociate intervenției statului în sfera monetară, i.e. problemele suplimentare întâmpinate de antreprenori care, pe lângă anticiparea condițiilor viitoare ale pieței, trebuie să anticipeze acum și erodarea puterii de cumpărare a banilor; sau, în condițiile în care banca centrală, urmată de băncile comerciale, reduce rata dobânzii, antreprenorii se găsesc în situația de a nu fi siguri dacă această modificare reflectă schimbarea ratei sociale a preferinței de timp. Dacă noua rată a dobânzii este sub nivelul ratei dobânzii de piață, iar antreprenorii nu apreciază corect aceste noi condiții ale pieței obstrucționate, se declanșează un ciclu al afacerilor cu malinvestiții masive ale factorilor de producție. În domeniul intervențiilor triunghiulare – preluând tipologia lui Murray N. Rothbard³⁶⁶, de pildă, în cazul stabilirii unui preț maxim, producătorii, chiar anticipând intervenția, suportă cel puțin costurile reorientării către următoarea alternativă profitabilă a utilizării factorilor de producție. Piața neagră, care apare ca urmare a acestui preț maxim, este însoțită de costuri pentru toți participanții, și exemplele pot continua.

Interpretarea costurilor de tranzacție ca fiind costuri asociate transferurilor de bunuri din proprietatea unui individ în a altuia a fost cel mai probabil desconsiderată tot sub influența utilizării modelului concurenței perfecte, cu ale lui condiții, cel puțin nerealiste, în care atât informația, cât și prețurile erau „oferite” indivizilor în mod gratuit. O distribuire diferită a proprietății este extrem de probabil să fie însoțită de costuri tranzacționale, de asemenea, diferite, din moment ce oamenii au valorizări diferite ale bunurilor. Ronald H. Coase adoptă o metodă holistă de a privi de „sus” ce se „mai întâmplă” în economie, omițând diferențele interpersonale de valorizare. Economia fără costuri tranzacționale, în accepțiunea de mai sus, ar însemna de fapt o economie fără drepturi de proprietate alocate. Analizând sistemul socialist, cât și efectele diverselor intervenții ale statului în economie, economiștii austrieci au arătat cum afectarea sistemului proprietății private legitime disturbă – și contrafactual – schimburile între persoane. Intervențiile statului au ca efect impunerea unor costuri subiective suplimentare pentru individ, chiar dacă acestea nu se operaționalizează pe piață în termeni monetari, ci rămân la nivelul subiectiv. Important este faptul că, *din punctul de vedere* al indivizilor, o

³⁶⁶ Murray N. Rothbard, *Power and Market*, p. 10

realocare a drepturilor de proprietate, din poziția lor legitimă, este însoțită, în mod necesar, de împărțirea populației în perdanți și beneficiari.

Observăm o incompatibilitate între poziția coaseană asupra existenței și a limitelor firmei, stabilite plecând de la ideea costurilor de tranzacție, pe care el a fructificat-o ulterior pentru a pune sub semnul întrebării tocmai proprietatea privată, pe care este construit argumentul misesian al calculului economic, și acesta din urmă³⁶⁷. „De vreme ce modul de definire a drepturilor de proprietate poate afecta costurile de tranzacție”, scrie Ronald H. Coase, „orice modificare a acestor drepturi va influența tranzacțiile care se încheie și este posibil să aibă o incidență asupra veniturilor individuale”³⁶⁸. Din această perspectivă, o mișcare dinspre reglementare către piața liberă implică, în opinia lui Ronald H. Coase, atât beneficii, cât și pierderi. Din acest motiv, dereglementarea nu i se pare a fi, în mod necesar, o îmbunătățire. La fel putem spune însă despre absolut orice modificare a structurii drepturilor de proprietate, atât către recunoașterea celor legitime, cât și în direcția încălcării lor. Soluția nu este însă economică, *i.e.* aceea de a apela strict la comensurarea beneficiilor și a pierderilor subiective contrafactice, întrucât ajungem în același impas al comparațiilor interpersonale de utilitate, ci de natură etică.

Pentru economiștii austrieci, costurile de tranzacție, dacă acceptăm caracterul oportun al diferențierii lor de alte tipuri de costuri, nu reprezintă decât o (altă) categorie de costuri, legate eventual de aranjamentele instituționale privitoare la transferul de proprietate, și pe care nu avem motive să credem că le-ar fi negat, dat fiind accentul pe care ei îl pun pe schimburile voluntare de pe piață ca transferuri ale drepturilor de proprietate asupra bunurilor.

Jörg Guido Hülsmann remarcă pozitiv reacția lui Ronald H. Coase la adresa activismului politic, care decurgea din fixarea concurenței perfecte ca standard de

³⁶⁷ Vezi Ronald H. Coase, *The Problem of Social Cost*, în *Journal of Law and Economics*, vol. 3, 1960

³⁶⁸ *Idem*, *The Choice of the Institutional Framework: A Comment*, în *Journal of Law and Economics*, vol. 17, nr. 2 (October, 1974), p. 493

judicare a condițiilor reale de piață³⁶⁹. Totodată, el întreprinde o analiză critică a conceptului de cost de tranzacție și a relevanței acestuia pentru stabilirea limitelor firmei³⁷⁰. Astfel, asocierea costurilor de tranzacție cu „operațiunile” pieței, în timp ce tranzacțiile pieței sunt considerate a fi gratuite, nu i se pare suficientă pentru delimitarea lor.

Putem, de asemenea, formula următoarea concluzie cu caracter general: alegerea umană între două alternative nu se face plecând doar de la costurile pe care acestea le presupun. Din acest motiv, al necesității comparării mijloacelor (diverse structuri de organizare a producției) cu scopurile (realizarea anumitor bunuri economice, despre care antreprenorul-capitalist estimează că sunt dorite de consumatori), propun economiștii austrieci metoda calculului economic. Această metodă include evaluarea costurilor pe care le-ar implica două alternative concurente de organizare a producției, fără a se limita însă la aceasta. Nu întotdeauna varianta cu cele mai scăzute costuri contabile este și cea optimă, pentru simplul motiv că nu întotdeauna ea este adecvată celui mai important scop urmărit.

5.2 Teoria economiștilor austrieci cu privire la firmă

Întreprinderea – firma – ca loc al cooperării sociale este înțeleasă fie ca „o mulțime de contracte”³⁷¹, fie ca „o organizație care este deliberat înființată cu scopul precis de a câștiga profit”³⁷². Firma reprezintă astfel un tip particular de organizare a schimburilor economice în vederea desfășurării activității de producție. Iar „Ideea conform căreia firma ia locul pieței este o variație a erorii calculabilității în regim

³⁶⁹ Jörg Guido Hülsmann, *Editorial*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 7, nr. 4, (Winter, 2004), p. 4

³⁷⁰ *Idem*, *The A Priori Foundation of Property Economics*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 7, nr. 4, (Winter, 2004)

³⁷¹ Pascal Salin, *Libéralisme*, p. 125

³⁷² Nicolai Juul Foss, *The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 7, nr. 1, 1994, p. 31

socialist”³⁷³, susține Don Mathews, în deplin acord, după cum vom vedea mai departe, cu poziția adoptată îndeobște de Murray N. Rothbard și adepții lui Ludwig von Mises.

Pentru a evita căderea în eroarea animistă, aceea de a considera, în cazul de față, conceptul abstract de „firmă” sau de „întreprindere” ca fiind dotat cu capacitatea de a gândi și de a acționa, trebuie să stabilim cine se află în spatele „firmei” și acționează. Pascal Salin consideră că atribuirea unei voințe firmei contribuie la camuflarea diversității intereselor participanților la contractele din care se compune ea și că „structura capitalistă voluntară este cea care permite tuturor acestor interese să devină compatibile unele cu altele”. În continuare, având în vedere complexitatea firmei, el subliniază că absența înțelegerii acestei diversități și compatibilități de interese și de roluri/sarcini asumate contractual în firmă – și să nu uităm nici presiunile electorale – explică acordarea de către stat a unor privilegii speciale salariaților, introducerea unei asimetrii forțate în relațiile dintre angajator și angajat. Astfel, salariații sunt uneori protejați legal de posibilitatea concedierii, ceea ce explică reticența angajatorilor și șomajul care rezultă³⁷⁴. Totodată, fiind vorba despre contracte între proprietarii firmei și salariați, între proprietari ai altor factori de producție, Pascal Salin mai subliniază: „Dat fiind faptul că proprietatea este expresia concretă a libertății, firma este în mod necesar o expresie naturală a libertății de asociere, fundamentată *en l’occurrence* pe drepturile de proprietate”³⁷⁵. Motivația asocierii, explică el, o poate constitui aversiunea mai mare sau mai mică față de risc a indivizilor, dintre care unii se mulțumesc cu ocuparea unui post de salariat, iar ceilalți își asumă obligațiile ce revin capitaliștilor-antreprenori, de a avansa salarii (mai mici decât produsul valoric marginal actualizat pe care speră să îl obțină de pe urma contribuției productive a salariaților), și își atribuie, în consecință, dreptul asupra venitului rezidual numit profit sau suportă pierderea antreprenorială³⁷⁶. Totodată, precizează Pascal Salin, „...antreprenorul este cel ce absoarbe incertitudinea”, iar „antreprenorul, care este și manager, și un fel de companie de asigurări, este, de

³⁷³ Don Mathews, *Management vs. The Market: An Exaggerated Distinction*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, nr. 3, 1998, p. 44

³⁷⁴ Pascal Salin, *The Firm in a Free Society*, în *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, nr. 3, 2002, p. 13-15

³⁷⁵ *Idem*, *Libéralisme*, p. 144

³⁷⁶ *Idem*, *The Firm in a Free Society*, p. 2

asemenea, un proprietar de capital... în fond, pentru a fi acceptat în calitate de asigurător, un antreprenor trebuie să dețină capital, pentru a fi capabil să garanteze onorarea contractelor și pentru a atrage încrederea celorlalți contractanți”³⁷⁷.

Așadar, diferențele dintre indivizi, înnăscute sau dobândite – care explicau cooperarea socială cu efectele benefice în planul producției, potrivit legii asocierii a lui Ludwig von Mises, ca generalizare a legii ricardiene a avantajelor comparative – constituie, în viziunea lui Pascal Salin, fundamentul pe care se clădesc contractele care formează firma³⁷⁸. Existența acestei forme particulare de cooperare socială, de urmărire a propriului interes, monetar sau nonmonetar, conchide el, se datorează diversității intereselor persoanelor³⁷⁹. După cum asocierea economică apare doar în condițiile economice favorabile ei, tot astfel putem considera că firma este un produs al alegerii indivizilor, în funcție de preferințele lor.

În viziunea lui Don Mathews, „firma este o instituție a pieței. Firmele sunt create și organizate în anumite moduri de către persoane doritoare să-și îmbunătățească situația într-un regim al drepturilor de proprietate privată”³⁸⁰. Într-un context al unei economii complexe, aceasta presupune deja posibilitatea apelului la calculul economic, prezența premiselor necesare acestuia, proprietatea privată asupra factorilor de producție, moneda necviciată, diviziunea muncii. Opțiunea inițială pentru organizarea producției într-o firmă se fundamentează pe calculul economic, achiziționarea sau închirierea și utilizarea fiecărui factor de producție sunt realizate de către antreprenor apelând la acest instrument. Mai mult, între monedă, proprietatea privată și organizarea producției sub forma firmei, ca instituții ale pieței, există o interconexiune strânsă³⁸¹, subliniază Peter Lewin. Am arătat că desființarea proprietății private asupra factorilor de producție – în socialism – conduce

³⁷⁷ *Ibidem*, p. 10

³⁷⁸ *Ibidem*, p. 4, 8. Despre legea asocierii, vezi și Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 157-163

³⁷⁹ Pascal Salin, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 14

³⁸⁰ Don Mathews, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 44

³⁸¹ Peter Lewin, *The firm, money, and economic calculation: considering the institutional nexus of market production*, în *The American Journal of Economics and Sociology*, nr. 2, Oct., 1998

la imposibilitatea coordonării raționale a activității productive, prin apelul la prețurile monetare ale factorilor de producție.

Dacă firma – privată – ar reprezenta într-adevăr un tip alternativ de organizare economică la modurile compatibile cu piața liberă, dacă în interiorul ei s-ar practica cu adevărat forma de „planificare” economică atribuită socialismului și care nu face apel la sistemul de prețuri ale pieței pentru realizarea calculului economic, atunci – cel puțin din perspectiva exponenților Școlii Austriece de Economie – aceasta ar reprezenta o excepție de la regula generală a calculului economic.

Opțiunea pentru acest tip de organizare economică a producției ar demonstra superioritatea sa în raport cu „piața”, după cum este percepută de către antreprenori. Din punct de vedere economic, probarea superiorității necesită apelul la o metodă de comparare a rentabilității celor două variante. Însă, din moment ce, potrivit presupuziției noastre, în firmă ar domni alocarea prin comandă, firma situându-se în afara pieței, rezultă că rămâne doar varianta evaluării directe, ca în cazul bunurilor de consum. Apar, desigur, două probleme: nu susținem că această evaluare nu ar fi posibilă – nu mai vorbim însă atunci de un sistem de producere a unor factori de producție, ci fie de o activitate de consum din partea patronului firmei, sau de o activitate de producere a bunului de consum agreat de patron – cu alte cuvinte, etapa imediat premergătoare celei finale de consum. Acest caz ne scoate cu totul din problema analizată – firma ca sistem particular de organizare a producției. A doua chestiune se referă la absența criteriilor de comparare în termeni monetari a rezultatelor celor două „alternative”: piața versus firmă.

Din perspectiva paradigmei misesiene, apar probleme suplimentare legate de alternativa piață versus firmă. Într-un sistem capitalist complex de producție, alegerile producătorilor sunt orientate de efectuarea unui calcul economic. Altfel, însăși alegerea firmei ca modalitate de alocare a factorilor de producție ar fi irațională, în sensul că am putea cuantifica veniturile și costurile anticipate ale producției realizate pe „piață”, fără a putea, din ipoteză, proceda în aceeași manieră cu veniturile și costurile firmei. Alegerea alternativei numite „firmă” devine arbitrară, în aceste condiții, irațională, din punct de

vedere misesian, din moment ce lipsește calculul economic³⁸². Dacă „firma” și „piața” ar fi alternative ale organizării producției, ar trebui să recunoaștem, implicit, limitele pieței libere în alocarea rațională, cu ajutorul calculului economic, a factorilor de producție în fața arbitrariului. Viziunea economiștilor austrieci sau cu afinități austriece cu privire la relația dintre firmă și piață, privită prin prisma calculului economic, pendulează între descriptiv și normativ. Astfel, pentru Murray N. Rothbard, Pascal Salin, Don Matthews, firma este parte a pieței, este o formă de organizare a relațiilor contractuale voluntare și, pentru a „supraviețui” ca modalitate profitabilă de combinare a factorilor de producție, ea (capitalistul-antreprenor) recurge la calculul economic. Alți economiști, de pildă, Nicolai Juul Foss³⁸³, citându-i pe Tyler Cowen și David Parker³⁸⁴, adoptă o poziție normativă, în sensul că pledează, într-o măsură mai mare sau mai mică, pentru „introducerea” calculului economic în firmă. Această poziție arată că, pentru Tyler Cowen și David Parker, firma este un hibrid de planificare de tip socialist în care „trebuie” să fie sădite elemente ale pieței, pentru ca firma să supraviețuiască. Totodată, Nicolai Juul Foss susține: „<<Direcționarea>> și <<controlul>> exercitate de <<antreprenor>> sunt calitativ diferite de alocarea prin mecanismul prețurilor, întrucât ele se bazează pe autoritatea ce decurge din proprietatea deținută de antreprenor asupra mijloacelor alienabile (non-umane) de producție”³⁸⁵. Să menționăm că „direcționare” și „control” nu înseamnă altceva decât dreptul proprietarului de a-și utiliza proprietatea în modul pe care el îl consideră adecvat, fără a afecta proprietatea celorlalți, adică în limitele contractelor, implicite sau explicite, încheiate cu angajații, ceea ce se bazează pe calcule monetare de rentabilitate. Nu numai antreprenorul dispune de „autoritatea” asociată proprietății, ci și

³⁸² Ronald H. Coase nu înțelege această problemă, în momentul în care afirmă că „firmele [ca exemple ale planificării pe piață] apar în mod voluntar întrucât ele reprezintă o metodă mai eficientă de organizare a producției”. Concluzia sa este că „într-un sistem competitiv, există o mărime <<optimă>> de planificare!”. Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm*, p. 389. În absența calculului economic, la nivelul unei firme, nici eficiența, nici optimalitatea nu au un suport identificabil.

³⁸³ Nicolai Juul Foss, *Misesian Ownership and Coasian Authority in Hayekian Settings: The Case of the Knowledge Economy*, p. 4-5

³⁸⁴ Tyler Cowen and David Parker, *Markets in the Firm: A Market Process Approach to Management*, The Institute of Economic Affairs, London, 1997

³⁸⁵ Nicolai Juul Foss, *op. cit. în loc. cit.*, p. 5

angajații posedă „autoritate”, în sensul de drept de proprietate asupra resurselor corporale și ale forței de muncă pe care o pot utiliza în firmă.

Controlul exercitat de capitalistul-antreprenor este, la nivelul firmei, perceput, și de către Nicolai Juul Foss, în acord cu literatura neoinstituționalistă a firmei, ca „problematic”. Plecând de la considerarea firmei ca model al socialismului deschis, căci există piața, care furnizează prețurile necesare calculului, în miniatură, el percepe o problemă tipic hayekiană de cunoaștere, astfel că aspectele legate de proprietatea privată, legitimă, cele asociate schimburilor contractuale voluntare, subliniate de Pascal Salin, de pildă, sunt trecute cu vederea. Astfel, Nicolai Juul Foss susține că „ierarhia și metodele de planificare sunt la fel de problematice în interiorul firmelor, pe când s-au dovedit a fi în exteriorul acestora”³⁸⁶. Argumentul misesian contra socialismului „de piață”, argument care accentua proprietatea ca sursă necesară a acelor incitative de implicare productivă, cooperatoare și a căror absență era privită ca deficiența majoră a socialismului, este astfel distorsionat.

5.3 Contribuția lui Murray N. Rothbard la formularea teoriei austriece a firmei

Murray N. Rothbard consideră mărimea firmei pe piață și modificarea acesteia ca fiind decizii pur antreprenoriale. „Nici economiștii, nici inginerii nu pot decide cea mai eficientă dimensiune a firmei într-o situație dată”³⁸⁷, scrie el. Iar teoria economică poate oferi câteva explicații cu privire la condițiile – necesare – în care este luată decizia antreprenorului, la restricțiile de ordin general care limitează mărimea oricărei firme. În opinia lui Murray N. Rothbard, organizarea concretă a firmei este, de asemenea, o chestiune pur antreprenorială: „Nu există nici o posibilitate pentru ca economiștii sau alți observatori externi să poată stabili optimum tehnologic pentru vreo fabrică sau firmă”³⁸⁸. El apreciază că teoria economică poate afirma puține lucruri cu privire la mărimea optimă a firmei, dar este rolul ei să sublinieze faptul că firma constituie o organizație a pieței și,

³⁸⁶ *Ibidem*

³⁸⁷ Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 574

³⁸⁸ *Ibidem*, p. 577

în această calitate, ea este supusă, în măsura în care dorește să obțină profit, suveranității consumatorilor, pe care antreprenorii trebuie să o aibă în vedere în permanență. Cu privire la rolul acestora în organizarea și desfășurarea activităților productive, Murray N. Rothbard subliniază: „Toate problemele concrete ale producției – mărimea firmei, mărimea industriei, amplasarea, prețul, mărimea și natura producției etc. – sunt de competența antreprenorilor, nu a economiștilor”³⁸⁹.

Mai precis, este vorba despre capitaliștii-antreprenori: „proprietarii afacerilor”, subliniază Murray N. Rothbard, „îndeplinesc o funcție *antreprenorială*: funcția de a-și asuma incertitudinea într-o lume în continuă schimbare”³⁹⁰. Funcția de decizie ultimă revine proprietarului, care îl alege pe manager, iar rolul capitalistului-antreprenor este central în funcționarea pieței. Preluând de la Ludwig von Mises caracterizarea antreprenorului ca „forța motrice a pieței”³⁹¹, Murray N. Rothbard precizează mai clar că este vorba întotdeauna despre un antreprenor care deține o proprietate: „Din moment ce antreprenorul este actorul ce se găsește în relație cu incertitudinea naturală, investitorul capitalist, care angajează și avansează bani celorlalți factori de producție, joacă un rol antreprenorial deosebit de important. Luând decizii cu privire la cât de mult și unde să investească, el este forța motrice a economiei moderne”, prin economie modernă fiind desemnată economia cu o structură de producție capitalistă, complexă³⁹².

Pentru Murray N. Rothbard, noțiunile de fabrică (*plant*) și firmă nu sunt sinonime. Astfel, „deciziile [firmei] acoperă o arie mult mai largă: cât de mult să investească, ce bunuri sau servicii să producă etc. O firmă poate să reunească una sau mai multe fabrici sau produse și întotdeauna cuprinde servicii de marketing, servicii financiare etc., care sunt trecute cu vederea în momentul în care discutăm doar de o fabrică”³⁹³.

³⁸⁹ *Ibidem*, p. 578. Iar la p. 536, el subliniază: „Care va fi punctul exact la care va fi stabilită firma depinde de datele concrete ale situației respective și nu poate fi decis prin analiza economică. Doar antreprenorul cu pricina, prin tatonare, poate să decidă care anume este mărimea ce corespunde profitului maxim și doar el poate să delimiteze firma la acel punct. Aceasta este sarcina omului de afaceri, nu a economistului”.

³⁹⁰ *Ibidem*, p. 538

³⁹¹ Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 256

³⁹² Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 540

³⁹³ *Ibidem*, p. 577-578. La nota 9, p. 904, Murray N. Rothbard îl citează favorabil pe Ronald H. Coase.

Contextul general al activității firmei este, ca în cazul oricărui producător de bunuri și servicii care produce pentru piață, acela al servirii consumatorului, în condițiile urmării *ceteris paribus* a celor mai ridicate venituri monetare posibil de atins. Instrumentul uzitat de către antreprenor este, desigur, calculul economic, întrucât doar prin exprimarea în formă monetară a veniturilor anticipate și a costurilor se poate depăși eterogenitatea unităților fizice din factorii de producție utilizați. Considerațiile de ordin financiar ajută la alegerea, din varietatea de rețete tehnologice și de alternative existente într-o lume a factorilor de producție parțial specifici, a acelei soluții care promite cele mai ridicate venituri monetare.

Criteriul de bunăstare – cu relevanță istorică – al maximizării veniturilor/obținerii de profit, ca semn al satisfacerii celor mai urgente nevoi ale consumatorilor, consideră Murray N. Rothbard, ghidează opțiunile tehnologice ale antreprenorului³⁹⁴. Faptul că el subliniază în repetate rânduri instrumentul calculului economic, care îi orientează pe capitaliștii-antreprenori în orice decizie practică de organizare a producției, vine oarecum în contradicție cu opiniile lui Ronald H. Coase, pe care îl citează inițial favorabil, în care acesta considera, într-un anumit sens, că prin firmă se iese de sub imperativul contabilizării monetare. Această reacție o întâlnim într-un alt material al lui Murray N. Rothbard³⁹⁵, unde el subliniază că apar obstacole de ordin economic dinspre calculul economic în calea „planificării” prin firme. Este vorba, scrie el, de „*orice* dispariție a piețelor specifice și, prin urmare, a calculului economic pentru acel produs sau resursă”³⁹⁶. Acest argument al calculului economic – „necesitatea de a exista *piețe* pentru fiecare factor de producție, pentru ca firmă să își poată calcula profiturile și pierderile” – fixează „limite fundamentale” mărimii relative a firmei³⁹⁷.

Consecvent principiului suveranității personale și al urmării profitului prin servirea consumatorilor, Murray N. Rothbard ajunge la concluzia că, pe piață, „mărimea firmei va tinde să fie stabilită la acel nivel care îi satisface cel mai bine pe

³⁹⁴ *Ibidem*, p. 574-577

³⁹⁵ Murray N. Rothbard, *Ludwig von Mises and Economic Calculation under Socialism*, p. 397-407

³⁹⁶ *Ibidem*, p. 407

³⁹⁷ Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 536

consumatori”³⁹⁸, iar în dinamică, organizarea producției în interiorul firmei sau obținerea bunului (factorului de producție) prin cumpărare de la o altă firmă va reflecta condițiile cele mai susceptibile să conducă la bunăstarea atât a consumatorilor, cât și a producătorilor. Dacă Ludwig von Mises vorbea despre procesul de selecție a celor mai capabili (de anticipare) antreprenori pe piață, am putea considera că Murray N. Rothbard descrie același proces dinamic al selectării celor mai capabile forme de organizare a producției coordonate antreprenorial. Cele două perspective se întregesc armonios, dacă avem în vedere că funcția antreprenorială este sprijinită întotdeauna în acțiune de o înzestrare cu proprietate, care, la nivelul organizării concrete a producției, poate îmbrăca diverse forme.

În concepția rothbardiană, influența preferințelor consumatorilor asupra mărimii firmei este reflectată în calculul economic, prin profitabilitatea mai redusă care este anticipată de către antreprenorul-capitalist, dacă sunt depășite anumite limite ale activității sale productive. Este vorba de incidența legii utilității marginale, ceea ce face ca, odată cu creșterea cantității produse și oferite pe piață, utilitatea marginală a unităților suplimentare din bunul respectiv să scadă, *ceteris paribus*. Consumatorii vor începe să aprecieze, așadar, mai puțin aceste unități suplimentare oferite pe piață, comparativ cu alte bunuri și servicii. Veniturile estimate de producător că vor fi obținute prin vânzarea lor vor scădea sub nivelul cheltuielilor cu factorii de producție suplimentari, necesari pentru producerea bunurilor, care reflectă costurile lor de oportunitate, respectiv contribuția factorilor la producerea altor bunuri și servicii cerute de consumatori. Este vorba, prin urmare, de tendința de scădere a prețului bunului produs și cea de creștere a prețurilor factorilor de producție³⁹⁹. La acestea se adaugă și restricțiile impuse de rețeta tehnologică, care cere o anumită combinație a factorilor de producție.

Murray N. Rothbard recunoaște efectele benefice pe care le are asupra eficienței nu numai producția pe scară largă, fundamentată economic, ci și pe cele „derivate din organizarea unei firme care deține mai multe fabrici, de pildă managementul, specializarea, eficiența cumpărării și vânzării unor cantități mari”⁴⁰⁰. Cazul integrării

³⁹⁸ *Ibidem*, p. 585-586

³⁹⁹ *Ibidem*, p. 536

⁴⁰⁰ *Ibidem*, p. 899

verticale de către o firmă a mai multor etape de producție este analizat de Murray N. Rothbard din aceeași perspectivă, a posibilității calculului economic. Astfel, absența unei piețe exterioare, care să furnizeze costul de oportunitate, la care să se raporteze producătorul, îl aduce pe acesta în imposibilitatea de a atribui bunului de capital un preț implicit relevant economic, care să intre în contabilizarea costurilor. În consecință, firma nu poate alocă în mod rațional factorii de producție de la o etapă la alta în structura de producție. Bazându-se pe procesul natural al pieței de selecție a „celor mai eficiente și mai profitabile tipuri de producție (fie tip de produs, metodă de producție, alocare a factorilor sau mărimea a firmei)”⁴⁰¹, Murray N. Rothbard trece direct la concluzia că integrarea verticală nici nu ar apărea pe piața cu o structură a producției complexă. Desigur, putem pune problema erorii antreprenoriale, respectiv *ex post* antreprenorul își descoperă pierderea la nivelul proprietății, eroarea antreprenorială ca sursă a acesteia și iese, eventual, de pe piață. Iar cu privire la mărimea relativă a firmei, Murray N. Rothbard precizează: „*Pentru fiecare bun de capital, trebuie să existe o piață determinată pe care firmele să cumpere și să vândă acest bun. Evident că această lege economică stabilește în mod clar o limită maximă mărimii relative a fiecărei firme date pe piața liberă*”⁴⁰². Totodată, el subliniază că „tot mai important pentru menținerea unei economii avansate, prin urmare, este prezervarea *piețelor* pentru toate bunurile de capital și alte bunuri de producție”⁴⁰³. Pe baza acestor considerații, pe care le consideră drept o lege, Murray N. Rothbard deduce absența unui criteriu de apreciere a adecvării mijloacelor la scopuri, a profitabilității utilizării unor factori de producție, și ajunge la concluzia că nici nu ar putea avea loc mișcarea de cartelizare completă pe piața liberă, pe care, așa cum am arătat mai sus, Hans-Hermann Hoppe o vedea posibilă. Astfel, Murray N. Rothbard subliniază: „Datorită acestei legi, niciodată nu poate exista un unic mare cartel asupra întregii economii sau fuzionări până când acest unic mare cartel deține toate activele productive din economie”⁴⁰⁴.

De vreme ce nu există o piață explicită, exterioară firmei, pentru bunul de capital care iese dintr-o etapă de producție și este utilizat, în cadrul aceleiași firme, într-o etapă

⁴⁰¹ *Ibidem*, p. 547

⁴⁰² *Ibidem*, p. 548

⁴⁰³ *Ibidem*

⁴⁰⁴ *Ibidem*

ulterioară, de ce mai vorbim despre etape de producție diferite? Nu este posibilă amalgamarea, din perspectiva calculului economic, a celor două etape, așa încât să fie calculată profitabilitatea estimată și cea efectivă pentru noua etapă de producție astfel construită? În fond, ar fi mișcarea inversă formării unei structuri a producției complexe, iar dacă aceasta este decizia voluntară a proprietarului, care urmărește tot obținerea celui mai mare venit monetar posibil, date fiind condițiile pieței, nu o putem incrimina. Murray N. Rothbard consideră chiar că astfel s-ar introduce „mici puncte de haos în sistemul productiv”⁴⁰⁵. Putem pune o problemă suplimentară: cine anume determină dacă producția unui anumit bun cuprinde o singură etapă de producție sau mai multe? Este aceasta o chestiune la care să se poată răspunde pur tehnologic? Desigur că nu. Ne putem imagina situația în care o activitate productivă oarecare, îndeplinită de un anumit lucrător, să fie „spartă” în mai multe activități: de pildă croitoria practică într-un atelier mic, de un singur croitor, și specializarea mai accentuată ce există într-o fabrică de confecții. Sunt transformările succesive pe care le suferă factorii de producție în punctele de lucru ale secțiilor fabricii niște etape de producție diferite sau operațiuni ale aceleiași etape? Consider că, atâta timp cât nu există o utilizare externă pentru aceste bunuri intermediare, în cazul de față, o cerere pentru o cămașă fără mâneci și fără nasturi, apoi cerere pentru o cămașă cu mâneci, dar fără nasturi etc., nici nu se pune problema calculului economic între aceste noi etape de producție. Putem, desigur, cataloga drept „haos calculațional” faptul că nu știm care întreprindere dintre cele existente pe piață produce în condițiile cele mai rentabile cămași fără mâneci și nasturi, respectiv fără nasturi. Condițiile economice, preferințele consumatorilor, după cum sunt ele estimate de producător, decid, în cele din urmă, care dintre obiectele care intră în procesul de producție sunt bunuri economice (factori de producție) diferite din punct de vedere economic (nu numai tehnologic) și când anume această diferențiere rentează (tot economic) să fie făcută. Nu putem cataloga drept eșec al calculului economic absența prețurilor pentru unele obiecte, care nu sunt percepute de către capitaliștii-antreprenori ca fiind factori de producție economic diferiți de alții. Ar însemna să stabilim ca etalon al optimalității efectuării calculului economic niște condiții economice care nu au un corespondent în preferințele consumatorilor. Aceeași problemă apare în situația în care preferințele, inclusiv cele

⁴⁰⁵ *Ibidem*, p. 544

temporale, ale indivizilor nu ar mai susține nici măcar menținerea gradului actual de complexitate a producției, impunându-se, economic, revenirea la un nivel mai puțin avansat al acesteia.

Peter Klein consideră validă cerința lui Murray N. Rothbard cu privire la existența unei piețe exterioare pentru bunurile intermediare/factorii de producție produși în firmă, care stabilește limita maximă de creștere a firmei. În acest sens, Peter Klein scrie: „Problema prețurilor interne de transfer reprezintă cheia spre înțelegerea limitelor firmei. Rothbard a subliniat acest lucru în *Man, Economy, and State*. Firma nu poate deveni atât de largă, încât să nu mai existe prețuri ale pieței în afara firmei pentru bunurile intermediare ce fac obiectul transferurilor în interiorul firmei. O firmă nu poate fi niciodată cumpărătorul unic și vânzătorul unic al unei singure componente intermediare. Nu ar avea nici o posibilitate de a calcula prețul corect al acestei componente și nici o modalitate de a lua decizii privitoare la utilizarea sa”⁴⁰⁶.

În rândul economiștilor austrieci din zilele noastre, Peter Klein și-a orientat cercetările în direcția identificării contribuțiilor anterioare ale economiștilor austrieci, care au anticipat evoluția teoriei firmei și care pot fi valorificate fie pentru a critica teoria contemporană a firmei, fie pentru a fundamenta o teorie austriacă a firmei. Sunt incluse aici argumentul misesian al calculului economic, aplicat de Murray N. Rothbard în mod explicit la problema limitelor firmei, discuția despre antreprenorul-capitalist versus manager, teoria drepturilor de proprietate, informația asimetrică, problema *principal-agent*. Peter Klein nu acceptă dihotomia accentuată pe care Ronald H. Coase, de pildă, o formulează între piață și firmă. Astfel, Peter Klein subliniază: „Nu există nici un aspect contrar pieței în ierarhii sau structuri de autoritate, pe care le întâlnim în familii, cluburi, biserici sau firme. Abilitatea de a planifica și de a conduce reprezintă o calitate valorizată pe piață. Când alocarea internă devine ineficientă, asemenea organizații sau firme vor suferi, iar piața va acționa în direcția corectării erorii”⁴⁰⁷.

⁴⁰⁶ Peter Klein, *Sticking with economics*, în *The Austrian Economics Newsletter*, Winter, 1995, vol. 15, nr. 2, http://www.mises.org/journals/aen/aen15_2_1.asp

⁴⁰⁷ *Ibidem*

Peter Klein recunoaște preeminența argumentului calculului economic misesian, realizat de antreprenor, în stabilirea limitelor firmei. Cu toate acestea, din articolele sale răzbate, uneori, o interpretare hayekiană a prețurilor ca transmițători de informații.

5.4 Hazardul moral și problema incertitudinii

Ramura din teoria firmei în care se subliniază hazardul moral, problema *principal-agent*, reprezentată prin Armen Alchian și Harold Demsetz⁴⁰⁸, pune accentul pe separarea controlului și a proprietății în firmele mari, pe găsirea aceluia tip de incitative și de relații contractuale dintre acționari și manageri, astfel încât costurile de agent să fie minimizezate⁴⁰⁹. Așa cum precizează Michael C. Jensen și William H. Meckling, este vorba despre „cheltuieli de monitorizare suportate de către *principal*, cheltuieli de fidelitate ale agentului și pierderea reziduală”⁴¹⁰. Iar armonia dintre acționari și manageri este promovată prin două mecanisme dinamice, și anume, pe de o parte, acționarul își poate vinde acțiunile, fără a obține mai întâi permisiunea celorlalți acționari și fără ca prin aceasta să fie dizolvată corporația, iar, pe de altă parte, „competiția dintre grupurile de manageri va tinde să minimizeze externalitățile asociate structurii corporatiste a proprietății”⁴¹¹. Peter Klein consideră că această abordare rămâne tributară cadrului neoclasic al echilibrului static și maximizării profitului în condițiile unui set dat de rezultate cu probabilități cunoscute de a fi atinse⁴¹², fapt care anulează practic funcția antreprenorială.

Problema generală a incitativelor, recunoscută ca atare în literatura consacrată calculului economic, este însă secundară și subordonată chestiunii mai largi a stabilirii de

⁴⁰⁸ Armen Alchian and Harold Demsetz, *Production, Information Costs, and Economic Organization*, în *The American Economic Review*, Vol. 62, nr. 5 (December, 1972)

⁴⁰⁹ Pascal Salin îl consideră pe Frédéric Bastiat „un precursor al teoriilor moderne ale contractelor ce tratează problema <<agentului>>”. Pascal Salin, *The Firm in a Free Society*, p. 5

⁴¹⁰ Michael C. Jensen and William H. Meckling, *apud* Peter Klein, *New Institutional Economics*, p. 465

⁴¹¹ Harold Demsetz, *Toward a Theory of Property Rights*, p. 359

⁴¹² Peter Klein, *Economic Calculation and the Limits of Organization*, p. 21

către proprietar (*principal*), pe baza calculului economic antreprenorial, a standardului în funcție de care judecă performanțelor agentului. „În absența calculului economic”, scrie Peter Klein, „nu există nici o posibilitate de a decide dacă sarcinile date au fost îndeplinite în mod eficient”⁴¹³. Deciziile de alocare a resurselor sunt decizii antreprenoriale, iar prezența societăților pe acțiuni, cu mulți proprietari, nu modifică ideea de bază. În acest caz se afirmă pe deplin ceea ce Murray N. Rothbard denumea „suveranitatea individului/persoanei”. Asemenea consumatorului care, prin acțiunea sa de a cumpăra sau de a nu cumpăra, aprobă sau dezavuează un bun, implicit alocarea unor factori de producție, acționarul „votează” pentru sau împotriva conducerii manageriale, a rezultatelor obținute de aceasta și își reorientează în consecință capitalul propriu. Valoarea acțiunii, stabilită la bursa de valori, reflectă tocmai această decizie antreprenorială a proprietarilor de capital. Aceștia compară rezultatele obținute cu ceea ce s-ar fi câștigat dacă ar fi fost luate alte decizii manageriale și, pe baza acestei judecăți contrafactice și a unei anticipări antreprenoriale a profitabilității viitoare a firmei, decid să continue sau să întrerupă „votul” acordat conducerii manageriale. Chiar dacă acționarul minoritar nu are, contractual vorbind, capacitatea de a produce modificări majore la nivelul conducerii firmei, el deține un control deplin asupra propriilor resurse, dreptul său de coproprietate, la care poate renunța la prețul stabilit de comun acord pe piață cu cumpărătorul acestuia.

Putem considera că, în acest caz, al societăților pe acțiuni, evaluarea profitului se realizează de către fiecare acționar în parte, acesta, în calitate de coproprietar, fiind în măsură să aprecieze alternativele la care renunță și să decidă dacă a obținut un rezultat favorabil sau nu în urma investiției sale inițiale în acțiunile respective. Pentru economiștii austrieci, acest lucru este firesc, iar așa-numitul profit contabil nu-l reflectă și pe cel antreprenorial. Managerului/directorului corporației i se trasează niște limite minime ale rentabilității, așa cum sunt acestea estimate în momentul inițial. *Ex post*, intervine reevaluarea condițiilor și a rezultatelor, cu alte cuvinte, estimarea profitului antreprenorial. În acest caz, ceea ce constituie un profit pentru un acționar, dividendul încasat comparat cu costul său de oportunitate, poate să fie o pierdere pentru un altul. Astfel, managerul nu „obține” profit decât dacă judecățile antreprenoriale de rentabilitate

⁴¹³ *Ibidem*, p. 13

ale acționarilor au stabilit că venitul realizat de acesta este superior alternativelor investiționale.

Problema *principal-agent* în forma incriminată nu poate fi, în principiu, eliminată și nici pe deplin operaționalizată. Explicația stă în aceea că etalonul în funcție de care este judecată implicarea mai mare sau mai scăzută a angajatului este echilibrul, ale cărui coordonate clasic definite nu ne sunt accesibile. În realitate, incitativele pe care le oferă salariul negociat și acordat de capitalistul-antreprenor angajatului depind de evaluarea estimativă a contribuției marginale actualizate a acestuia la veniturile firmei. Etalonul față de care angajatorul judecă rezultatele obținute de angajat este fixat *ex ante* prin termenii contractului și revizuit, *ex post*, de reevaluarea sa, apreciind în ce măsură alegerea a fost sau nu încununată de succes. Angajatorul realizează astfel o comparație de ordin contrafactual în condiții de incertitudine. Cunoașterea perfectă nu este o condiție *sine qua non* pentru ca el să-și considere propria alegere ca fiind corectă. În cele din urmă, problema *principal-agent* provine din incertitudinea inerentă acțiunii umane și, în consecință, ea nu poate fi eliminată de nici un tip de aranjament/instituție socială.

După cum sublinia și Peter Klein, referindu-se la contribuția misesiană a subordonării problemei incitativelor aspectelor de calcul economic, „problema relevantă legată de incitative... nu este cea a managerului subordonat (*agent*), care consideră problema de rezolvat ca fiind dată, ci a speculatorului și a investitorului (*principal*), care decide exact care este problema de rezolvat”⁴¹⁴. Astfel, evaluarea eficienței activității angajatului – indiferent de nivelul responsabilității acestuia (simplu salariat sau director-manager) – presupune posibilitatea efectuării calculului economic de către antreprenorul-capitalist. Cadrul neoclasic al echilibrului economic elimină din funcțiune rolul antreprenorului. Peter Klein consideră însă că firma este o formă de organizare a producției a cărei prezență este justificată de incertitudine. Astfel, el susține că „dacă prețurile exterioare sunt perfect competitive, economia se află în mod necesar într-un echilibru general competitiv, în care informația este perfectă și toate contractele complete, astfel că nu mai este nevoie de existența firmelor”⁴¹⁵. Această idee trimite cu gândul la abordarea *governance* a lui Oliver E. Williamson, care pune accentul pe

⁴¹⁴ Peter Klein, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 12

⁴¹⁵ *Ibidem*, p. 14

incompletitudinea contractuală, explicată pe baza incertitudinii asociate viitorului, a unei „raționalități limitate” a omului, de unde necesitatea construirii unei anumite structuri care să îi protejeze pe cei angajați în contracte cu un anumit grad de complexitate de neplăcerile unor eventuale pierderi. Posibilitatea unei anticipări corecte, într-un cadru al incertitudinii, pe care, în Școala Austriacă de Economie, o accentuează, de pildă, Jörg Guido Hülsmann, nu este însă avută în vedere.

Întrebarea care rămâne: este firma o structură a cărei prezență ar fi eliminată de absența incertitudinii? În contextul viziunii exponenților școlii menționate, întrebarea apare, într-un anumit sens, ca inutilă, deoarece incertitudinea, în calitate de categorie a acțiunii umane, este o prezență permanentă, și ieșirea din contextul incertitudinii anulează, de fapt, problema fundamentală a organizării concrete a producției, ca o categorie a acțiunii umane. Fixarea ca etalon a unei stări, a echilibrul economic general, definit neoclasic ca stare a economiei care apare în urma eliminării incertitudinii, ceea ce anulează problema de analizat, nu poate fi justificată.

Caracterul trebuințelor umane, care se cer satisfăcute repetitiv sau manifestă un grad destul de ridicat de stabilitate în timp, la generații diferite, poate explica modalitatea specifică de producție în cazul firmei, mai puțin „mobilă”, în general, în comparație cu tranzacțiile din afara ei. Altminteri, dacă modificarea radicală a nevoilor umane ar fi fost atât de rapidă, probabil că modul de organizare economică ar fi arătat diferit. Oricum, el reflectă o anticipare antreprenorială, validată, ca tip de organizare, până în prezent de consumatori. Economic vorbind, producția, fie că este vorba de tip de organizare, combinații specifice ale factorilor de producție, durată agreată a procesului de producție etc., trebuie să se adapteze cererii, dacă se urmărește supraviețuirea ei. Din acest punct de vedere, putem considera firma ca înglobând un element empiric, în sensul că o transformare radicală a ritmului de schimbare a nevoilor indivizilor ar atrage după sine schimbarea relațiilor contractuale de pe piață. Oliver E. Williamson notează: „Argumentul [costurilor de tranzacție – n. ns.] se bazează, la un nivel fundamental, pe eficacitatea competiției de a opera o selecție între modalitățile mai mult sau mai puțin

eficiente și de a transfera resursele către primele dintre acestea”⁴¹⁶. Astfel, el recunoaște faptul că cel puțin teoria economică a costurilor de tranzacție se sprijină pe presupuziția selecției operate pe piață în alegerea celor mai eficiente structuri organizaționale.

5.5 Antreprenoriatul și teoria firmei; paradigma cunoașterii în interpretarea lui Frédéric E. Sautet

Contribuțiile care se pot revendica din tradiția gândirii economice austriece cu privire la antreprenoriat și la teoria firmei, aceasta înțeleasă în sens larg, nu strict misesian-rothbardian, s-au limitat, până în prezent, la nivelul unor fragmente de carte sau articole. Singura lucrare dedicată acestui subiect îi aparține lui Frédéric E. Sautet, intitulată *An Entrepreneurial Theory of the Firm*⁴¹⁷. Autorul trece în revistă teoria modernă a firmei, formulează câteva observații critice pertinente și încearcă să rezolve problemele identificate apelând la teoria antreprenorială a lui Israel M. Kirzner, cu scopul declarat de a „introduce antreprenorul în calitate de <<forță motrice>> a firmei”⁴¹⁸.

Frédéric E. Sautet definește firma ca „relații contractuale de tip ierarhic, încheiate pe termen lung” și mărturisește că, dintr-un anumit punct de vedere, el adoptă o perspectivă coaseană, prin aceea că privește firma ca o „insulă de planificare, în care indivizii se află în relații dictate de scopuri (*end-related*), mai degrabă decât de mijloace, cum se întâmplă pe piață”. Există, așadar, o deosebire între firmă și piață, care constă în aceea că firma „implică în mod necesar o planificare centralizată în scopul câștigării profitului”. Totodată, el prezintă explicații, acceptate în literatura de specialitate, date firmei și opinii cu privire la raportul dintre firmă și piață. Astfel, o primă explicație este cea tehnologică, respectiv firma există datorită particularităților tehnologice ale

⁴¹⁶ Oliver E. Williamson, *The Economics and Sociology of Organization: Promoting a Dialogue*, în George Farkas and Paula England, ed., *Industries, Firms, and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, New York, Plenum, 1988, p. 174, *apud* Peter Klein, *New Institutional Economics*, p. 471

⁴¹⁷ Frédéric E. Sautet, *An Entrepreneurial Theory of the Firm*, Routledge, London and New York, 2000

⁴¹⁸ *Ibidem*, p. 57

procesului de producție. A doua explicație neagă existența vreunei diferențe între firmă și piață. Frédéric E. Sautet îl menționează aici pe Steven Cheung, care afirmă că „Firmele nu sunt altceva decât un alt tip, aparte, de contract pe piață”. În interpretarea acestuia, continuă Frédéric E. Sautet, „Nu este foarte corect să spunem că <<firma>> elimină <<piața>>; mai degrabă, un tip de contract înlocuiește un alt tip de contract. Principala preocupare a lui Ronald H. Coase o constituie un tip de contract în care proprietarul unui input cedează un set delimitat de drepturi de utilizare a bunului său în schimbul unui venit. El este direcționat, așadar, de o <<mână vizibilă>>, nu de <<mâna invizibilă>> a mecanismului prețurilor”⁴¹⁹. A treia explicație pornește de la Ronald H. Coase și costurile de tranzacție, cu două direcții diferite de elaborare: pornind de la măsurarea costurilor (prin Armen Alchian și Susan Woodward, Richard N. Langlois și Paul L. Robertson) și de la specificitatea activelor (Oliver E. Williamson). În fine, a patra explicație, concretizată într-o teorie evoluționistă și a captării rentelor potențiale ce decurg din organizarea de echipe, accentul aici fiind pus pe acumularea unor resurse specializate, particulare, legate de adaptarea membrilor grupului la circumstanțele specifice în care activează firma⁴²⁰. Frédéric E. Sautet respinge primele două explicații, în demersul său urmărind să valorifice kirznerian aspecte din celelalte. El identifică o contradicție internă în teoria modernă a firmei, care poate fi, de altminteri, întâlnită în multe alte zone ale teoriei economice neoclasice, anume că problemele pe care le pune nu ar exista într-o lume a echilibrului, în care se plasează⁴²¹. Echilibrul incriminat de Frédéric E. Sautet, pentru neputința de a da seamă de existența și modificarea dimensiunilor firmei, nu este cel de tip misesian, prezentat prin metoda experimentului mental, ci, mai degrabă, cel în variantele neoclasice, dezvoltate de Școala de la Chicago. Este vorba despre utilizarea conceptului de echilibru pentru descrierea realității, prețurile și cantitățile reale tranzacționate fiind folosite ca mărimi ce aproximează echilibrul, și, cu rol instrumental, pentru realizarea predicțiilor. De asemenea, curentele keynesiste transformă echilibrul într-un etalon față de care sunt descoperite imperfecțiunile pieței și care trebuie corectate

⁴¹⁹ Steven Cheung, *The Contractual Nature of the Firm*, în *The Journal of Law and Economics*, vol. 26, nr. 1, aprilie 1983, p. 10, *apud* Frédéric Sautet, *op. cit.*

⁴²⁰ Frédéric E. Sautet, *op. cit.*, p. 4-6, 135

⁴²¹ *Ibidem*, p. 133

pe calea intervenției statului⁴²². Problema esențială legată de aceste ultime accepțiuni date echilibrului este că ele sunt incompatibile cu acțiunea reală, derulată necesarmente într-un cadru al incertitudinii.

Frédéric E. Sautet aplică teoria kirzneriană a antreprenorului, fiind preocupat de „umplerea deficitelor de cunoaștere existente pe piață și care sunt revelate de prețurile de dezechilibru”. În opinia sa, antreprenorul ajută la sporirea coordonării planurilor individuale din economie, la atingerea „*stării de coordonare deplină (ex ante și ex post) a planurilor (echilibrul)*”, plecând de la „*starea reală de ignoranță și insatisfacție a indivizilor pe piață (dezechilibrul)*”. Astfel, Frédéric E. Sautet subliniază: „Am văzut anterior că avem nevoie de antreprenori pentru a depăși deficitul de cunoaștere existente în economie. În perspectiva pieței ca proces, prețurile de dezechilibru joacă un rol important, întrucât ele constituie sursa de informație, iar profiturile cărora le dau naștere reprezintă o recompensă pentru descoperirea unei cunoașteri nepercepute (sau noi) pe piață”. Această teorie a informațiilor pe care prețurile de dezechilibru ale pieței le comunică antreprenorului am întâlnit-o la Israel M. Kirzner.

Adoptarea teoriei kirzneriene despre procesul pieței ca descoperire antreprenorială este, în perspectiva sa, justificată pentru că ar permite depășirea unei probleme nerezolvate, a coordonării sociale. Astfel, Frédéric E. Sautet pune un semn de egalitate între atingerea echilibrului și armonia, ordinea pieței libere. Aderă, de asemenea, la opinia lui Ludwig Lachmann, potrivit căreia nu există argumente suficiente pentru a proba tendința către echilibru. În acest sens, Frédéric E. Sautet scrie: „Antreprenorul... descoperă că cererea pentru un anumit bun era acolo, așteptând să fie descoperită, însă consumatorii nu știau acest lucru. Această cerere aparținea condițiilor pieței, dar nu era exprimată. În acest sens, antreprenorul aduce la viață, dacă putem spune astfel, o cerere implicită din partea consumatorilor... antreprenorul redefinește contextul mijloace-scopuri și tinde să aducă sistemul mai aproape de echilibru (această activitate tinde să amplifice coordonarea planurilor indivizilor)”⁴²³. Prin urmare, antreprenorul ajută inclusiv la configurarea preferințelor viitoare ale consumatorilor, întrucât el schimbă condițiile obiective de manifestare a acestora. „Imaginându-și viitorul”, subliniază

⁴²² *Ibidem*, p. 8-9

⁴²³ *Ibidem*, p. 15, 59, 60

Frédéric E. Sautet, „antreprenorul poate așeza economia pe o cale nouă și poate modifica schema preferințelor pe care indivizii le au la un anumit moment”⁴²⁴. Aici el gândește în termeni pe care Jörg Guido Hülsmann i-ar cataloga drept consecinționiști⁴²⁵. Alegerea individului nu este determinată de condițiile obiective în care acesta își desfășoară activitatea. Altminteri, nu punem întrebarea cum de există erori antreprenoriale și, în consecință, pierderi, o întrebare îndreptățită pentru întregul context kirznerian în care discută Frédéric E. Sautet. Într-adevăr, prin activitatea de producție și de remunerare a proprietarilor resurselor productive, antreprenorul contribuie la o modificare a contextului teleologic al mijloacelor și al posibilităților de atingere a scopurilor, ceea ce nu înseamnă însă că determină strict preferințele consumatorilor.

Frédéric E. Sautet propune o clasificare a antreprenoriatului în antreprenoriat implicat în arbitrajul atemporal, în absența producției, și cel care presupune arbitrajul intertemporal, în procesul de producție. Distincția între cele două tipuri de antreprenoriat nu este însă categorică, de vreme ce arbitrajul, ca orice activitate umană, se desfășoară în timp.

Atingerea stării finale de echilibru nu i se pare problematică lui Frédéric E. Sautet, în condițiile menținerii neschimbate a datelor pieței, a preferințelor consumatorilor. Problema apare atunci când renunțăm la această presuposiție nerealistă și încercăm să explicăm coordonarea care, empiric, este observabilă pe piață. Însă tendințele echilibratoare și coordonatoare nu conduc în nici o situație realistă, de modificare a datelor pieței, la echilibru, întrucât, scrie Frédéric E. Sautet, „Antreprenorii se vor confrunța permanent cu modificări ale preferințelor, disponibilității resurselor și posibilităților tehnologice, care vor produce noi variabile. Astfel, nu se poate atinge niciodată o stare de echilibru”⁴²⁶. Dar el nu sesizează că antreprenoriatul kirznerian, tributar informațiilor pe care prețurile de dezechilibru deja formate pe piață i le-ar oferi, nu poate, în fond, să explice nici măcar tendința spre echilibru sau coordonarea sesizată pe piață.

⁴²⁴ *Ibidem*, p. 62

⁴²⁵ Jörg Guido Hülsmann, *Toward a General Theory of Error Cycles*

⁴²⁶ Frédéric E. Sautet, *op. cit.*, p. 64

În același timp, din perspectivă kirzneriană, simpla includere a costurilor de tranzacție, alături de celelalte costuri, de producție, în contextul coasean, nu rezolvă problema principală a motivului apariției firmei. Frédéric E. Sautet argumentează că abordarea coaseană presupune deja cunoscute costurile de tranzacție, care ar trebui să facă, potrivit opiniei sale, obiectul descoperirii antreprenoriale. În acest mod, rămânem, consideră Frédéric E. Sautet, cantonați în vechea analiză de tip cost-beneficiu, pe care el o percepe ca fiind iremediabil afectată de asumția cunoașterii cadrului scop-mijloace. Apariția firmei este legată, la Frédéric E. Sautet, de non-specificitatea factorilor de producție, în speță, munca, ceea ce ar permite, în absența unui contract pe termen lung al antreprenorului, să fie direcționați de către concurenți spre utilizări alternative. Astfel, el scrie: „Datorită acestei proprietăți pe care o posedă munca, e posibil ca [antreprenorul – n. ns.] A să nu reușească să exploateze posibilitatea sa [de profit – n. ns.], deoarece, în absența firmelor... [antreprenorul – n. ns.] B ar putea să liciteze obținând forța de muncă de la A. Aceasta este teza non-exploatării: în absența firmelor, exploatarea oportunităților descoperite nu poate avea loc”⁴²⁷. Din păcate, condițiile puse de Frédéric E. Sautet nu sunt nici ele suficiente pentru a demonstra necesitatea apariției firmei pe piață. Și tranzacțiile, care, după cum se consideră în general, au loc pe piață, presupun schimburi însoțite de contracte, dacă nu explicite, cel puțin implicite, ceea ce, din perspectiva exponenților Școlii Austriece, este de la sine înțeles, de vreme ce controlul (economic vorbind) asupra bunurilor este însoțit (etic) de un drept de proprietate. Schimburile de bunuri pe piață se traduc prin transfer de proprietate din posesia vânzătorului în cea a cumpărătorului⁴²⁸. Într-un univers al rarității, posibilitatea ca, în procesul concurențial, un competitor să liciteze mai mult și să dobândească bunul nu este împiedicată de contract, ci îl presupune. Mai mult, chiar „achiziționând” serviciile forței de muncă printr-un contract pe termen lung – de altfel, nu avem criterii indubitabile de stabilire a ce înseamnă termen lung, respectiv termen scurt în acest context, motiv pentru care diferența dintre tranzacțiile pieței și cele ale firmei devine, o dată în plus, mai puțin tranșantă⁴²⁹ –,

⁴²⁷ *Ibidem*, p. 74

⁴²⁸ *Vezi*, Murray N. Rothbard, *Ethics of Liberty*, p. 35

⁴²⁹ Oferirea serviciilor de muncă sau a serviciilor unui bun de capital pentru o anumită perioadă de timp stabilită contractual este firească, pentru că, în fond, orice proces de producție durează o anumită perioadă de timp, pe parcursul căreia este necesar ca statutul

antreprenorul nu are nici un mijloc de a păstra serviciile de muncă în firma sa. Angajatul, chiar dacă încheie un contract, are libertatea să plece, achitând, dacă se specifică acest lucru în contract, o sumă de bani angajatorului drept restituție datorată pentru încălcarea contractului. Constrângerea fizică a salariatului de a oferi serviciile de muncă pentru care a fost angajat nu este însă posibilă. Iar cu privire la atingerea obiectivelor angajatorului, Frédéric E. Sautet scrie: „Implementarea unui plan necesită ca *input*-urile să fie la dispoziția planificatorului pe durata planului; dacă lucrurile nu se întâmplă astfel, nici un plan nu poate fi vreodată încheiat”⁴³⁰.

Realitatea este că orice proces de producție durează o anumită perioadă de timp, în limbajul austriac consacrat *period of production*, indiferent de cadrul instituțional – „piață” sau „firmă”, dacă acceptăm diferențierea tranșantă a celor două – în care s-ar desfășura. Din nou, criteriul folosit nu își atinge scopul.

Coordonarea resurselor firmei de către antreprenor, consideră Frédéric E. Sautet, devine un exemplu de planificare, fără a recurge la prețuri – „non-price planned coordination” – iar firma „o insulă de planificare”⁴³¹. Coordonația vizează „cunoașterea deținută de proprietarii resurselor. Planificarea este necesară pentru a coordona cunoașterea care altminteri nu ar putea fi coordonată. Acesta este motivul pentru care trebuie să înțelegem problema firmei ca fiind corelată cu chestiunea coordonării”⁴³².

Pentru a-și evalua intrările și ieșirile, antreprenorul recurge la calculul economic, al cărui rezultat, profitul sau pierderea, îi indică dacă este vorba despre coordonare sau, dimpotrivă, despre discoordonare.

Frédéric E. Sautet prezintă firma ca pe o „insulă de stabilitate și ordine pe piață”⁴³³, ca urmare a prezenței planurilor antreprenoriale, care conduc la un anumitor

bunului, din punctul de vedere al drepturilor de proprietate, să fie clar. Distincția între oferirea pe „piață” pe perioade mai scurte de timp sau în cadrul firmei, pe perioade mai lungi de timp, este o diferență de grad, nu de natură. Ea se bazează pe ideea eronată că decizia anteprenorială în firmă s-ar baza pe alte considerente decât calculul economic, pe când „piața” ar ghida impersonal deciziile alocative de resurse direct prin prețuri.

⁴³⁰ Frédéric E. Sautet, *op. cit.*, p. 74

⁴³¹ Frédéric Sautet, *op. cit.*, p. 76

⁴³² *Ibidem*

⁴³³ *Ibidem*, p. 78

comun acțiunile a numeroase persoane. În opinia sa, firma devine o forță⁴³⁴ a pieței, care poate explica tendința empiric observabilă mai accentuată spre coordonare decât spre discoordonarea planurilor. În același timp, consideră Frédéric E. Sautet, firma este „o instituție, în care se produce o anumită diviziune și combinare a cunoașterii, sub comanda unui singur individ (sau grup de indivizi)”, ea fiind „tot atât de esențială pentru existența unei coordonări a planurilor între indivizi precum banii sau drepturile de proprietate”⁴³⁵. Compatibilitatea între activitățile unui grup de persoane, asigurată de includerea acestora într-un plan înfăptuit de o unică voință, nu reprezintă însă un argument hotărâtor pentru a susține coordonarea. Același argument, aplicat unei societăți socialiste, ar conduce la concluzia că socialismul asigură un maxim al coordonării întrucât toate activitățile se află sub comanda unei singure persoane, planificatorul central. Am arătat că simpla coordonare tehnologică a unor activități nu este suficientă nici măcar *ex ante* pentru a putea vorbi despre coordonare validată economic pe piață, *i.e.* care să fie în acord cu regulile etic stabilite ale respectării drepturilor de proprietate legitime ale celorlalți, altminteri vorbim despre „coordonare” și între agresor și victima sa, și să treacă „barajul” impus de raritatea mijloacelor/factorilor de producție, alocați potrivit „algoritmului” licitării monetare, în acord cu obiectivul urmărit al satisfacerii celor mai urgente nevoi ale consumatorilor, *ex ante* anticipate, *ex post*, validate sau invalidate.

⁴³⁴ *Ibidem*

⁴³⁵ *Ibidem*, p. 79