

Anatomia avantajului competitiv: de la holismul metodologic la capturarea statului

Cosmin Marinescu

Lector universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *According to the orthodox theory of international trade, the argument of selective industrial policy means the state capability of identifying competitive advantages and to exploit them. In this approach, I want to emphasize the necessity of a critical reconsideration of the “competitive advantage” and “national competitiveness”, and also of the implications deriving from these concepts over public policy. First of all, I analyzed the scientifically basis of competitiveness: on the free market, the competitive advantage is given by the entrepreneurial ability, which so becomes the real source of the economic success. Being given any other conditions, meaning here a market affected by state’s interventionism, reaching “competitive advantages” derives from rent-seeking activities which attend to capture public policy.*

Key words: competitive advantage; methodological holism; state capture.

1. Anatomia... științifică a „avantajului competitiv”

Majoritatea abordărilor moderne cu privire la comerțul internațional susțin necesitatea reconsiderării principiului static al avantajului comparativ de inspirație ricardiană. Însă, cel mai adesea, reformularea teoriei avantajului comparativ nu este rezultatul construirii unor explicații științifice alternative, ci mai degrabă consecința unui proces lingvistic de inventare de neologisme și a unor interpretări considerate „noi”⁽¹⁾, presupuse mult mai adecvate evoluțiilor economice actuale: avantaj competitiv, competitivitate, competitivitate națională etc.

Asemenea opinii justifică respingerea „avantajului comparativ” prin caracterul „tradițional” al factorilor de producție și diferențelor de productivitate și de cost pe care acesta se bazează, abordări analitice care, din perspectiva așa-zisei „noi-economii”, sunt considerate retrograde și pe cale de dispariție. Cu toate acestea, analiza modernă a competitivității și a avantajului competitiv, considerată alternativa necesară a teoriei avantajului

comparativ, este circumscrișă aceluiași categorii economice de cost și de productivitate, cel puțin prin însăși definirea generală a competitivității drept capacitatea de a obține o productivitate înaltă. Recunoașterea dualității avantajului competitiv porterian (prin costuri și prin diferențiere) determină, în ultimă instanță, recunoașterea materializării acestuia într-un plus de productivitate față de firmele concurente. De asemenea, simt nevoia să adaug faptul că realitățile „noii-economii” nu sunt și nici nu pot fi subordonate altor principii decât cele pe baza cărora s-a format și a evoluat societatea umană de-a lungul istoriei sale: drepturi de proprietate, diviziunea muncii și cooperarea socială prin schimb, în cadrul procesului de piață.

Logica avantajului competitiv a constituit subiectul a numeroase controverse. Cele mai frecvente raționamente din domeniul comerțului internațional invocă avantajele competitive deținute de o industrie sau alta în vederea

justificării pozițiilor economice ale acestor industrii și, mai ales, a politicilor naționale (protecționiste) de susținere a domeniilor respective. În continuare, pornind de la recunoașterea pericolului unei asemenea abordări, doresc să subliniez necesitatea unei evaluări critice a conceptului de avantaj competitiv și a raționamentelor ce decurg din invocarea acestuia.

Potrivit introspecțiilor conceptuale întreprinse de Jeremy Klein (Klein, 2001, p. 1), conceptul de avantaj competitiv este insuficient definit, în ciuda ubicuității sale. Investigarea istorică a conceptului de avantaj competitiv dezvăluie faptul că acesta nu apare în nicio scriere a lui Michael Porter înainte de 1985, fiind menționat însă de alți autori, în studii anterioare (Ackoff, 1970; Ansoff, 1959). Mai mult decât atât, în prefața lucrării sale de referință, *The Competitive Advantage* (1985), Porter reamintește că într-o lucrare anterioară, *Competitive Strategy* (1980), a „descriș trei strategii generice pentru dobândirea avantajului competitiv” (Porter; 1985, p. 15), însă, este surprinzător faptul că lucrarea din 1980 nu încorporează conceptul în discuție. De altfel, în cele două lucrări menționate, o diagramă virtual identică surprinde pe abscisă, într-o primă versiune, „avantajul strategic” (Porter, 1980, p. 39) și mai apoi „avantajul competitiv” (Porter, 1985, p. 13).

Numeroase abordări critice subliniază că, în cel mai rău caz, avantajul competitiv nu este nimic mai mult decât o tautologie: firmele de succes sunt performante deoarece dețin avantaj competitiv care, în schimb, nu este definit decât prin calitatea firmelor de a obține succese economice. De altfel, în tentativa sa de elucidare a acestui concept, Porter arată că „*avantajul competitiv se naște, în mod fundamental, din capacitatea unei firme de a crea pentru clienții săi o valoare superioară costului ocazionat de producerea acestei valori*” (Porter; 1985, p. 3)⁽²⁾. Astfel, avantajul competitiv este oarecum corelat cu ideea de valoare adăugată, însă, pe parcursul tuturor celor 536 de pagini ale lucrării (*Competitive Advantage*), Porter nu elucidează, pe deplin, conceptul central al operei sale. Se arată că performanța economică (identificată și evaluată adesea prin noțiunea de competitivitate) este susținută prin costuri sau diferențierea produsului, însă nu este oferită o definiție, în sine, a avantajului competitiv.

Caracterul tautologic al conceptului de avantaj competitiv este evidențiat printr-o confuzie de tip cauză-efect: atunci când Porter (1985, p. 62) susține că „avantajul costului constituie unul din cele două tipuri de avantaj competitiv pe care o firmă le poate deține”, costul este invocat ca sursă determinantă a avantajului competitiv. Prin corelarea celor două aprecieri putem deduce că, paradoxal, dobândirea avantajului competitiv este condiționată de deținerea unui avantaj competitiv, ceea ce înseamnă circularitate și tautologie în definirea avantajului competitiv. Această perspectivă generează dificultăți ontologice atât în situația unui avantaj

competitiv *ex-ante*, cât și în cazul relației de cauzalitate între sursele avantajului competitiv și dobândirea acestuia.

În practică, raționamentul asupra avantajului competitiv este utilizat *ex-ante*, atunci când, pe baza diferitelor metodologii, se pretinde că o industrie sau alta deține sau nu avantaj competitiv. Însă, dacă avantajul competitiv este identificat prin performanța economică a unei firme (industrii), atunci relevarea acestuia presupune o procedură de testare a cărei valabilitate este, în mod necesar, *ex-post*. Astfel, inconsistențele de ordin metodologic provin din faptul că un raționament a cărui validare se dorește a fi *ex-ante* (firma X deține avantaj competitiv) nu poate fi justificat decât în urma unei constatări, unei operațiuni *ex-post* (dacă firma X a obținut performanțele economice estimate).

De asemenea, pentru a cunoaște dacă o firmă are sau dobândește un avantaj competitiv în raport de competitorii săi apare necesitatea luării în considerare a tuturor competitorilor acesteia, atât a celor existenți, cât și a celor potențiali. Deoarece competitorii potențiali nu pot fi cunoscuți cu certitudine, dezvăluirea avantajului competitiv reprezintă o „informație istorică”, de valabilitate exclusiv statistică, însă fără relevanță pentru evoluțiile și configurațiile viitoare ale pieței, perspectivă ignorată în abordarea lui Porter. Spre exemplu, la un anumit moment, o firmă poate pretinde că deține un avantaj competitiv în planul costurilor, în raport de competitorii săi existenți, pentru a descoperi distrugerea acestuia în perioada imediat următoare, odată cu apariția pe piață a unui rival neașteptat, ale cărui costuri sunt relativ mai scăzute.

2. „Competitivitatea națională” și holismul metodologic

Analizele moderne ale comerțului internațional capătă tendințe tot mai puternice de a descrie o lume în care țările, considerate entități similare întreprinderilor, sunt angajate într-o competiție sălbatică pe piața mondială. Astfel, problemele economice ale fiecărei țări sunt reduse la necesitatea ameliorării propriei poziții de competitivitate; spre exemplu, în această perspectivă, SUA și Japonia s-ar afla într-o competiție identică celei manifestate între diferite firme, cum ar fi Pepsi și Coca-Cola⁽³⁾.

În documentele diferitelor instituții și organizații internaționale există numeroase încercări de definire a competitivității la nivel de națiune. Spre exemplu, potrivit OECD, competitivitatea este definită drept „capacitatea întreprinderilor, industriilor, regiunilor, *națiunilor* sau organismelor supranaționale, aflate în competiție internațională, de a asigura, în mod susținut, un venit relativ ridicat din valorificarea factorilor de producție, precum și un venit superior din valorificarea forței de muncă”. (Bulletin of EU, p. 17)

În analiza competitivității, analogia eronată dintre o țară și o firmă deteriorează posibilitatea de a aprecia dacă,

spre exemplu, Germania este competitivă pe piața mondială sau dacă firma germană Adidas deține un avantaj competitiv în domeniul articolelor sportive⁽⁴⁾. Ignorarea acestei diferențieri între subiecții avantajului competitiv (individuali sau colectivi) marchează începutul erorilor și confuziilor științifice asupra conceptului de *competitivitate națională*. În ciuda caracterului confuz al acestei sintagme, „competitivitatea națională” ocupă, în prezent, locul central în dezbaterile asupra problematicei comerțului internațional. Consecința acestui mod de a privi lucrurile constă în faptul că deciziile de politică economică devin circumscrise, aproape în totalitate, viziunilor de competitivitate națională și interes strategic.

Uneori, adâncirea confuziilor cu privire la conceptul de competitivitate (națională) survine deliberat, probabil din dorința anumitor autori de a-și asigura succese publicistice impresionante. Spre exemplu, deși Porter își intitulează lucrarea care l-a făcut cu adevărat celebru *The Competitive Advantage of Nations*, un obiectiv ce transpare încă din primul capitol este acela de a disocia noțiunea de *competitivitate* de cea de *națiune*: „trebuie să arăt de ce eforturile de a explica competitivitatea unei întregi națiuni s-au dovedit neconvingătoare și de ce a face asta înseamnă a pune greșit problema” (Porter, 1990, p. 3). Însă, fără a abandona sintagma din titlu, același Porter afirmă în continuare că „o nouă teorie trebuie să treacă dincolo de avantajul comparativ, spre a explora avantajul competitiv al națiunilor” (Porter, 1990, p. 20).

Dificultatea primordială a conceptului de competitivitate națională provine din imposibilitatea de a asimila națiunile unor firme. Atunci când se afirmă că o firmă nu este competitivă se semnalează, de fapt, că poziția acesteia pe piață este amenințată; atunci când firma se găsește în imposibilitatea achitării obligațiilor sale către salariați, furnizori etc. aceasta va fi împinsă în faliment, va înceta să mai existe. Caracterul concurențial al procesului de piață face ca unele firme să supraviețuiască, altele să falimenteze și, totodată, alte firme noi să apară. În cazul țărilor, lucrurile stau cu totul altfel, deoarece națiunile nu pot da faliment, pur și simplu, similar falimentului firmelor pe piață. Competiția pe piața mondială are loc între firme și nu între țări, iar manifestarea acesteia nu face ca unele țări să supraviețuiască, altele să falimenteze și alte țări noi să ia naștere.

Adesea, prin ignorarea erorilor teoriei mercantiliste, aprecierea competitivității naționale devine subordonată soldului balanței comerciale; astfel, competitivitatea este apreciată în funcție de capacitatea unei țări de a vinde în exterior mai mult decât cumpără aceasta din străinătate. Însă, potrivit teoriei economice, cât și pe baza studiilor empirice, un excedent al schimburilor comerciale externe nu reprezintă, în mod necesar, dovada sănătății economice, după cum deficitul balanței comerciale nu indică, în mod automat, deteriorarea competitivității, a performanțelor economice⁽⁵⁾.

În dezbaterile publice și deciziile politice privind comerțul internațional s-a remarcat treptat o schimbare de paradigmă în planul înțelegerii relațiilor comerciale. Eforturile intelectuale și realizările științifice de excepție din teoria comerțului internațional sedimentate de-a lungul ultimelor două secole au dispărut din discursul public și au fost înlocuite de o retorică facilă, lipsită de fundamente științifice și generatoare, în acest mod, de confuzie și eroare. Una dintre cele mai grave erori strecurate în teoria economică constă în abordarea comerțului internațional ca *joc cu sumă nulă*, ca repartizare injustă de beneficii jucătorilor (partenerilor) „competitivi” și de prejudicii celor „necompetitivi”; în această abordare, comerțul dintre țări este asemuit unui meci de fotbal sau unui conflict militar în care învingătorul ia totul, iar învinsul nimic, ba chiar mai mult decât atât, el înregistrează sistematic pierderi de auțiție.

Asemenea abordări sunt denumite și încadrate de Paul Krugman (Krugman, 2000, p. 9) în „teoria populară a comerțului internațional”, ca pseudoteorie a competiției și schimburilor externe. Această abordare reflectă declinul influenței științei economice asupra deciziilor politice, care nu fac decât să traseze, arbitrar, coordonatele schimburilor externe. Astfel, retorica competitivității naționale amenință detronarea postulatului fundamental că *schimbul voluntar creează avere*, cu riscul transformării pieței mondiale într-o scenă a reciprocității intervenționiste. În prezent, ideea de „competitivitate internațională” a devenit o preocupare ce răzbate din aproape toate dezbaterile politice. Foarte adesea, măsurile guvernamentale impopulare sunt motivate și mascate, în același timp, prin invocarea câștigului de competitivitate pe care îl vor produce economiei.

Poate că cel mai bun mod de a ilustra starea actuală a discursurilor asupra economiei mondiale constă în stabilirea valorii științifice a lucrărilor care domină gândirea și practica economică a guvernelor angajate în „războiul” competitivității. Printre cele mai remarcate lucrări se numără: *Head to Head: The Coming Battle Among America, Japan, and Europe* (Lester Thurow), *The Work of Nations* (Robert Reich), *A Cold Peace: America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy* (Jeffrey Garten), *The Silent War* (Ira Magaziner și Mark Patinkin) etc., precum și diferite rapoarte asupra competitivității (spre exemplu, *World Competitiveness Report 1994*). Cel mai important punct comun al unor asemenea analize este ideea eronată că piața mondială este locul unei bătălii dificile între țări, pentru piețe și capital, bătălie în cadrul căreia unele țări câștigă iar altele pierd. Așa cum susține Krugman, luând în considerare faptul că subtitlul lucrării lui Thurow este *Viitoarea bătălie economică între America, Japonia și Europa*, este foarte probabil ca succesul de librărie al cărții lui Thurow să fi fost mult mai mic dacă autorul își întemeia argumentele pe principiul avantajului comparativ, în contextul unei viziuni fondate pe cooperare în cadrul diviziunii internaționale a muncii, și nu pe conflict economic și comercial.

Prima deficiență fundamentală a acestei viziuni holiste asupra comerțului internațional provine din săvârșirea unei confuzii grave cu privire la subiecții schimburilor externe. Aceștia nu sunt cu nimic diferiți de cei ai schimburilor economice interne, materializate în cadrul aceleiași granițe geografice: firme, persoane, adică proprietari de resurse și bunuri. Așadar, *comerțul internațional nu reprezintă materializarea de schimburi economice între țări, ci între proprietari care, întâmplător sau nu, au naționalități diferite*. Mai mult decât atât, se impune a fi menționat faptul că, în ceea ce privește determinarea valorilor și a prețurilor, nu există nicio diferență între comerțul intern și cel internațional. Ceea ce îi determină pe oameni să distingă între piețele autohtone și cele străine se rezumă la anumite condiții geografice și instituționale care determină restrângerea mobilității factorilor de producție și a produselor finale.

A doua deficiență fundamentală a viziunii invocate mai sus provine din ignorarea teoremei fundamentale a schimbului, potrivit căreia schimbul voluntar este, în mod necesar, reciproc avantajos, altfel nu ar exista rațiuni pentru angajarea în acel act de comerț. Așadar, *câștigul reciproc este fundamentul comerțului*. Participanții la un schimb sunt de acord cu efectuarea acestuia atâta vreme cât anticipează că, prin efectuarea schimbului, bunăstarea lor personală se va îmbunătăți: „*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, p. 24). Procesul de schimb voluntar desemnează realocarea permanentă a resurselor între proprietarii acestora, astfel încât cu toții să beneficieze de o poziție mai bună.

O eroare frecventă, care derivă – prin jocul cuvintelor – din aceeași derivă metodologică, este comisă atât de adversarii, cât și de partizanii economiei de piață, atunci când se pretinde că „piața este impersonală”. Unii se plâng de faptul că piața ar fi prea impersonală, deoarece „ea” nu le acordă rezultatele pe care aceștia le doresc. *Vinovată este „piața”?* Eu nu cunosc această persoană! Piața nu este o entitate conștientă, care adoptă decizii potrivite sau nedorite. Conceptul de „piață” nu reprezintă decât o etichetă pentru a desemna un sistem de interacțiuni voluntare între persoane, individuale în ultimă instanță, care dețin drepturile de proprietate asupra bunurilor schimbate. Niciun fel de forțe „automate” sau „anonime” nu acționează „mecanismul” pieței. Singurii factori care „dirijează” piața și determină prețurile sunt acțiunile oamenilor. Nu există niciun fel de automatism; există doar oameni care urmăresc conștient scopuri alese și care recurg în mod deliberat la anumite mijloace pentru atingerea acestor scopuri. Pe piața liberă, rezultatele deficitare ale unei persoane provin din faptul că furnizorii acesteia nu doresc să vândă mai ieftin și/sau clienții să cumpere mai scump, fapt legitim și economic, în virtutea drepturilor de proprietate și a „calculului maximizatoare” ale acestora.

În ultimă perioadă, consecința holismului, devenit treptat metodologic, este aceea că teoria economică, în special, a fost supusă tirului „modelizării”, adică nevoii obsesive de a construi „modele” ale economiei și funcționării acesteia. Inversarea categorică a abordării metodologice survine pe fondul pretenției a tot mai multor economiști moderni că teoria economică se pretează la același tratament cantitativ din științele fizicii: deviza originală a Societății de Econometrie este „*știința înseamnă măsurare*”.

Dar oare *cum poate fi măsurată valoarea* unui bun? Prin intermediul bunurilor sau unităților monetare în schimbul cărora cineva acceptă să renunțe la acesta? Cu certitudine, nu. Schimbul, ca fenomen de piață, se manifestă atâta vreme cât fiecare participant evaluează, prețuiește bunul pe care urmează să îl primească într-o măsură mai mare decât cel la care urmează să renunțe. Schimbul este, în mod necesar, schimb de valori inegale, cel puțin într-o etapă *ex-ante* sau anticipată. Aceasta înseamnă că *schimbul voluntar este reciproc avantajos*, în sensul că ambii participanți apreciază că își vor satisface mai bine nevoile prin efectuarea schimbului, decât în absența lui, altfel schimbul și-ar pierde orice rațiune de a fi⁽⁶⁾.

În ciuda fundamentelor liberului schimb, numeroși autori recunoscuți caută să inventeze argumente sofisticate în defavoarea comerțului liber. Spre exemplu, forma extremă de discreditare a comerțului internațional constă în aserțiuni similare celor ale lui G. Myrdal. Potrivit acestuia, contrar abordării clasice cu privire la avantajele mutuale ale tuturor participanților la procesul de piață, comerțul internațional este considerat un joc cu sumă nulă, ceea ce înseamnă că un sistem internațional liberal va crea inevitabil mai multă bogăție pentru bogați și mai multă sărăcie pentru cei săraci⁽⁷⁾.

Natura productivă a schimbului voluntar transcede dincolo de orice interpretare marxistă, care derivă în ultimă instanță din teoria valorii-muncă. Există, însă, numeroși economiști care susțin că, în cadrul unui schimb, *fiecare bun reprezintă măsura valorii celuiilalt*⁽⁸⁾. Această concepție stă sau cade (de fapt cade abrupt, de la înălțime) odată cu recunoașterea motivației fundamentale a efectuării unui schimb voluntar. Pentru ca schimbul voluntar să se manifeste este necesar că fiecare participant să evalueze, să prețuiască bunul celuiilalt într-o măsură mai mare decât bunul propriu. Cu alte cuvinte, pentru fiecare participant la o relație de schimb, bunul celuiilalt are o valoare mai mare decât bunul propriu. Altfel, nu există nicio rațiune pentru efectuarea schimbului.

Înțelegerea esenței comerțului internațional poate fi obținută prin recurgerea la o parabolă a cărei înțelepciune este ignorată de analiza modernă. Să presupunem că un întreprinzător inițiază o activitate miraculoasă, grație utilizării unei tehnologii secrete capabile să transforme cerealele, lemnul și alte materii prime din economia națională în produse industriale ieftine și de foarte bună

calitate. Acest întreprinzător este privit drept erou național; bineînțeles, unii dintre concurenții săi naționali sunt dezavantajați de „rețeta” acestuia, însă largi mase de consumatori beneficiază din plin de pe urma inovațiilor sale antreprenoriale și virtuților pieței concurențiale. Însă, un jurnalist mai curios a descoperit că, de fapt, întreprinzătorul exporta produse agricole naționale și importa în schimb produsele industriale apreciate pe piața internă. Ca atare, întreprinzătorul este denunțat ca impostor și acuzat că, prin orientarea comenzilor sale către alte economii, determină distrugerea de locuri de muncă în economia națională. În lumina acestui exemplu și în cea a realității, activitatea de comerț exterior este o activitate ca oricare alta, în ultimă instanță asimilabilă unui proces de producție și de transformare a exporturilor în importuri.

Dezbaterile actuale din teoria comerțului internațional pot fi sintetizate în două mari categorii, în funcție de natura soluțiilor oferite problemei competitivității ca simplă problemă internă de productivitate: (1) cele care circumscriu rezolvarea problemei productivității la nivelul deciziilor, inițiativelor și inovațiilor antreprenoriale; (2) cele care privesc rezolvarea problemei competitivității în funcție de capacitatea selectivă a intervențiilor guvernamentale și de sprijinul subvențiilor publice.

În prezent, a analiza comerțul internațional în termeni de competitivitate națională atrage o serie de riscuri importante: spre exemplu, guvernele naționale ar putea să pretindă legitimitatea anumitor intervenții, a căror natură finală este una protecționistă, sub pretextul susținerii competitivității naționale. Astăzi, „obsesia competitivității a atins un asemenea nivel încât a început să denatureze pericolul politicile economice” (Krugman, 2000, p. 32). În acest context, *retorica competitivității și a avantajului competitiv devine un mijloc util pentru justificarea deciziilor politice în domeniul schimburilor economice externe și a intervențiilor guvernamentale discriminatorii pe piața internă*⁽⁹⁾. Majoritatea celor care au îmbrățișat doctrina competitivității nu sunt protecționiști în sensul tradițional al termenului; în realitate, aceștia doresc ca sectoarele și interesele pe care le reprezintă să își consolideze pozițiile pe piața mondială și chiar să câștige „războiul” comercial internațional.

3. A fi competitiv prin... capturarea statului

În absența posibilității de fundamentare economică, științifică, a „avantajului competitiv”, problematica competitivității devine obiectul speculațiilor politice, în funcție de interesele care stau la baza diferitelor politici economice. Iar a pretinde că „politică” este instrumentul menit să desăvârșească „interesul național” înseamnă a cădea, metodologic, în aceeași capcană holistă. Este vorba, aici, de concepția organică și colectivistă asupra societății, potrivit căreia societatea este o *entitate colectivă* abstractă, care înseamnă ceva mai mult decât suma elementelor

individuale componente. Critica acestei concepții holiste și metafizice asupra societății se întemeiază pe ideea simplă că societatea umană nu reprezintă nimic altceva decât un complex de relații mutuale de cooperare, adică de relații de schimb interpersonal la nivel individual.

În primul rând, trebuie reamintit faptul că interese, scopuri nu pot avea decât indivizii, ca persoane individuale, nicidecum „țara”, „națiunea” etc. „Societatea” nu este „cineva” care să aibă scopuri, preferințe, mod propriu de viață, conștiință etc. Nimeni nu poate exemplifica felul în care societatea trăiește altfel decât prin acțiunile persoanelor individuale. Ludwig von Mises (von Mises, 2004, p. 152) susține că „a vorbi despre existența independentă, viața, sufletul și acțiunile autonome ale unei societăți, este o metaforă care poate duce cu ușurință la erori grave”. Din acest motiv, întrebarea dacă societatea sau individul constituie țelul ultim și ale cărui interese trebuie subordonate în beneficiul intereselor celuilalt devine irelevantă. Categoria de *scop* (interes, obiectiv) nu dobândește sens decât atunci când este aplicată *acțiunii*, iar acțiunea umană este eminentamente individuală.

Indivizii sunt cei care au gusturi și preferințe în virtutea cărora acționează, nu organizațiile, așa cum eronat s-ar înțelege prin termenul de „opțiune publică”⁽¹⁰⁾. Opțiunea este actul prin care se alege dintre mai multe alternative. Termenul de „public” se referă la colectivitate, dar nu colectivitatea, în ansamblul ei, este cea care alege. Opțiunile sunt făcute de indivizii ce aparțin colectivității, iar acțiunile sunt în mod necesar individuale, deoarece colectivitatea nu este dotată cu voință proprie și cu preferințe distincte de cele ale membrilor săi. Nimeni nu poate percepe vreodată o colectivitate în afara percepției membrilor săi, deoarece colectivitatea nu deține o existență sau realitate în afara acțiunilor unor membri ai săi.

În realitate, acest raționament este ignorat, fie din necunoaștere, fie dintr-un interes explicit. Oamenii politici pot căpăta mult mai ușor „legitimarea” politicilor publice atunci când invocă faptul că acestea se adresează „interesului național”. Orice program politic își asumă un titlu de glorie din aceea că servește „interesului național”; este ciudat, însă, cum politici contradictorii – justificate prin poziții ideologice diferite – pot ajunge să favorizeze același... „interes național”. De cele mai multe ori, istoria ne-a arătat că, sub ascunzișul acestei sintagme sterile din punct de vedere științific, numeroși conducători au sacrificat prosperitatea cetățenilor țărilor lor pentru a-și materializa setea de putere politică. Iar realitatea democrației contemporane ne arată că „interesul național” își schimbă natura, uneori semnificativ, odată cu trecerea de la un mandat politic la altul, adică odată cu schimbarea deținătorilor puterii politice, a cărmuitorilor statului. Până și socialismul ori alte forme de guvernare dictatorială erau justificate tot prin invocarea „interesului național”.

Dincolo de aceste aspecte, trebuie însă să înțelegem că, dacă descompunem anatomic categoria de „național”, nicio

politică a statului nu poate favoriza satisfacerea mai bună a intereselor tuturor indivizilor. În mod inevitabil, orice decizie de politică, fie că este vorba de modificarea fiscalității, de „ajustarea fină” a masei monetare, de instituirea unei noi legislații în domeniul muncii etc. generează în societate, mai mult sau mai puțin concomitent, avantaje pentru unii și dezavantaje pentru alții. Aceasta aduce atingere, cu siguranță, întregului sistem de relații de schimb voluntar bazate pe manifestarea drepturilor de proprietate afectate, deoarece orice intervenție guvernamentală este echivalentă cu una din următoarele două fenomene: pe de o parte, are loc *instituirea obligativității unor schimburi ce nu s-ar fi desfășurat voluntar în absența intervenției* respective, altfel intervenția nefiind necesară, pe de altă parte, are loc *împiedicarea (scoaterea în afara legii) efectuării unor schimburi ce s-ar fi desfășurat voluntar în absența intervenției guvernamentale*.

Asemenea consecințe redistributive sunt inerente, indiferent de natura politicii economice. De exemplu, prin politica comercială statul îi ocrotește, în general, pe producătorii interni de concurența celor străini. Poziția privilegiată a producătorilor autohtoni se face în detrimentul consumatorilor, cărora le este interzis accesul la produsele străine, mai bune și/sau mai ieftine. Mai mult decât atât, consumatorii sunt puși chiar să plătească pentru îngrădirea libertății lor de alegere. De asemenea, în cazul politicii monetare, *modificarea (artificială) a stocului monetar realizează redistribuirea (arbitrară) a avuției în societate*, deoarece banii injectați/retrași în/din sistemul economic nu afectează toate persoanele în același timp și cu aceeași intensitate. În orice moment, cantitatea de bani existentă în economie nu poate fi diminuată sau extinsă altfel decât prin diminuarea sau creșterea deținerilor de bani ale unor persoane, ceea ce înseamnă avantaje pentru unii și dezavantaje pentru alții⁽¹¹⁾. Așadar, unii sunt avantajați, iar alții dezavantajați, fapt ce ține de capacitatea grupurilor de interese și a oamenilor de stat de a cumpăra, respectiv de a vinde privilegii, de unde și *polarizarea societății* în grupuri care câștigă și grupuri care pierd, unele pe socoteala celorlalte.

În aceste condiții, cum decide economistul ce acte legislative și ce politici guvernamentale sunt „eficiente”, de vreme ce toate acestea implică *distribuirea neproportională a costurilor și beneficiilor* prin exercițiul coerciției? Este oare vorba de compararea aritmetică a avantajelor unora cu dezavantajele altora, la același numitor, economistul fiind cel care trage linia și face socoteala? (Marinescu, 2005) Argumentul științific irefutabil al imposibilității comparațiilor interpersonale de utilitate este pus în umbră de declarațiile sforăitoare pe marginea „interesului național”. Deși economiștii aderă în general la ideea că utilitățile indivizilor nu pot fi măsurate și, deci, comparate, ei nu se sfiesc să adune și să scadă în continuare „beneficii sociale” și „costuri sociale”. Dovadă

stau, în acest sens, analizele de evaluare – „științifică” – a câștigului și pierderii de bunăstare la nivelul întregii societăți, al economiei „naționale”: a se vedea noianul de studii de tipul „costurile și beneficiile aderării României la UE”, în care prea puțin contează că economistul „are mâinile legate” în a măsura, aduna și compara avantaje și costuri (mai ales că acestea sunt ale altora)⁽¹²⁾.

Pe o asemenea bază metodologică, de ignorare completă a fundamentelor elementare ale științei economice, sunt construite politicile guvernamentale de promovare a competitivității prin sprijinirea anumitor ramuri ale economiei naționale. Bineînțeles că argumentul este acela al „interesului național”, ramurile respective fiind considerate, adesea, drept unele de „interes strategic”⁽¹³⁾.

Din punct de vedere instituțional, statul deține capacitatea de a acorda firmelor, discreționar, o multitudine de avantaje: finanțare de stat, licențe, subvenții explicite și implicite, îngăduință pentru datoriile la bugetul de stat, unele scutiri de obligații fiscale, diverse facilități etc. Însă întregul set de avantaje discreționare nu echivalează, din nefericire, cu reducerea gradului de exploatare a sectorului privat de către sectorul public, deci cu *reducerea dimensiunii statului în economie* (evaluată, în general, prin ponderea bugetelor publice, central și locale, în produsul intern brut), situație în care politicile discriminatorii ar putea căpăta caracter dezirabil. În general, *acordarea de privilegii către anumite grupuri sau sectoare este însoțită de creșterea gradului de exploatare etatistă (fiscală) a celorlalte grupuri sau sectoare economice*. Această situație creează puternice stimulente pentru dezvoltarea comportamentului de dobândire de privilegii, adică stimulente pentru orientarea de resurse importante în direcția capturării statului, prin investirea în preferințele administrației guvernamentale în detrimentul investițiilor destinate satisfacerii preferințelor publicului consumator.

În general, rapoartele organismelor financiare internaționale, cum ar fi BERD, asociază capturarea statului cu problema atât de mult discutată a corupției. Față de această perspectivă, dorim să subliniem necesitatea extinderii conceptului de capturare a statului dincolo de fenomenul corupției. Inexistența „plăților” neoficiale către *policy-makers* nu înseamnă că, în mod necesar, politicile publice nu au caracter discriminatoriu, ceea ce echivalează cu favorizarea intereselor unora în dauna celorlalți. În acest sens, *capturarea statului devine apanajul oricărei politici intervenționiste, creatoare de privilegii*.

Implementarea unor politici sectoriale discreționare, manipularea ad-hoc de diverse facilități de natură fiscală, vamală etc., de scutiri și eșalonări ale obligațiilor fiscale, utilizarea arbitrară a drepturilor de control administrativ asupra afacerilor, utilizarea bugetului de stat ca instrument de prelungire a agoniei întreprinderilor neviabile, prin sisteme de subvenționare cu diferite grade de transparență reprezintă *mecanisme de capturare a statului* invocate, adesea, mai degrabă ca politici de stimulare a

creșterii economice decât ca manifestări învecinate fenomenului de corupție.

Cel mai adesea, analiza problemei competitivității (naționale) este circumscrisă evaluării gradului de penetrare a piețelor externe de către firmele autohtone. Așadar, competitivitatea se reduce la problema *competitivității exporturilor*. Această orientare a declanșat tendința de adoptare a unor politici naționale de susținere a ramurilor și industriilor exportatoare, ceea ce a atras distorsionarea mediului de afaceri prin intervenții guvernamentale (discriminatorii). Oferirea de sprijin guvernamental întreprinderilor exportatoare sub formă de facilități fiscale, prin diferite forme de subvenționare, anumite licențe etc. înseamnă, de fapt, impunerea de costuri suplimentare celorlalte ramuri, celor a căror existență și dezvoltare decurg exclusiv din satisfacerea cererii (pieței) interne. Astfel, are loc deplasarea arbitrară a stimulentei care ghidează activitatea antreprenorială.

Politicile naționale activiste de orientare a unor ramuri economice către exterior, în vederea îmbunătățirii poziției (naționale) de competitivitate, se soldează cu sacrificarea dezideratului privind caracterul nondiscriminatoriu al mediului de afaceri și, în consecință, cu erodarea anumitor dimensiuni cantitative și calitative ale producțiilor destinate pieței interne. „Obsesia” competitivității exporturilor a atras preocuparea păstrării piețelor externe cu orice preț (în principal prin intermediul valorificării privilegiilor interne de care se bucură industriile exportatoare), ceea ce se concretizează adesea în persistența exportului forțat⁽¹⁴⁾.

În domeniul comerțului internațional, necesitatea politicilor guvernamentale (selective) s-a bazat pe încrederea în capacitatea guvernului de a distinge avantajele comparative (competitive) și de a formula priorități și mecanisme de exploatare a acestora. Cele mai frecvente raționamente economice în domeniul comerțului internațional invocă *avantajul competitiv* deținut de o industrie sau alta, în vederea justificării politicilor naționale de stimulare și susținere a domeniilor respective, adesea completate cu ingrediente protecționiste. În această perspectivă, *avantajul competitiv* apare ca un „dat”, ca realitate *ex-ante*, care oferă performanțe economice certe din participarea la diviziunea internațională a muncii.

Realitatea dinamică a pieței și a inovației antreprenoriale demonstrează exact contrariul, adică faptul că *avantajul competitiv se dobândește sau se pierde*. În consecință, *analiza avantajului competitiv nu poate ignora*

activitatea antreprenorială și competiția izvorâtă din manifestarea acesteia, ca forțe conducătoare ale procesului de piață, deoarece avantajul competitiv reprezintă emanația talentului și cunoașterii antreprenoriale. Această abordare este împărtășită, într-un târziu, chiar de Porter (Porter, 1990, p. 125) atunci când scrie că „activitatea antreprenorială este în centrul avantajului național”, deși ideea acestuia de competitivitate națională poate avea, așa cum arată Krugman, caracterul unei „obsesii periculoase”.

Într-un mediu concurențial corect, dobândirea de avantaje (competitive) de către o firmă reflectă *calitatea activității antreprenoriale previzionale* (prin afirmarea talentului, cunoașterii și inovației antreprenoriale), devenită astfel sursa unei profitabilități sporite. În alte condiții, într-un mediu economic distorsionat, adică pe o piață care încetează a mai fi liberă, obținerea unui avantaj competitiv este expresia practicilor *rent-seeking* care urmăresc, prin diferite practici, captura privilegiilor guvernamentale; în definitiv, orice guvern poate, prin tratamentul preferențial al unor firme sau grupuri de firme, să ofere îmbunătățirea pozițiilor de competitivitate ale acestora.

Într-un mediu de afaceri în care comportamentul *rent-seeking* și fenomenul de capturare a statului constituie un *modus vivendi*, *problema avantajului competitiv dobândește un caracter iluzoriu*. Obținerea de avantaje „competitive” încetează a mai fi rezultatul propriu și obiectiv al talentului și cunoașterii antreprenoriale. Sursa acestuia se deplasează la nivelul mecanismelor legislative și administrative ce permit manipularea discreționară a unui întreg sistem de facilități, subvenții, scutiri, discriminări, măsuri de protecție împotriva concurenței, tratamente preferențiale care sintetizează capturarea statului de către grupurile de interese economice.

Un exemplu elocvent din legislația românească îl constituie Legea nr. 143/1999 privind ajutorul de stat. Aceasta își propune să reglementeze acordarea ajutorului de stat „în vederea creării și menținerii unui mediu concurențial normal” (art. 1); însă, potrivit art. 2, ajutorul de stat este acela care „conferă un avantaj special numai anumitor agenți economici sau anumitor bunuri”, ceea ce afectează, în mod necesar, mediul concurențial⁽¹⁵⁾. Prin alterarea proceselor concurențiale se pune în mișcare cercul vicios al orientării eforturilor dinspre activitatea antreprenorială productivă înspre comportamentul *rent-seeking*, amplificând capturarea statului și caracterul artificial al competitivității astfel dobândite.

- (1) A se vedea, în acest context, noianul de studii dedicate „noii economii”. Acestea pornesc de la premisa eronată că, pentru a înțelege economia actuală, avem nevoie de alte paradigme științifice, drept pentru care învățămintele teoriei economice, acumulate vreme de sute de ani, sunt considerate în prezent aproape „depășite”. Indiferent de cât de sofisticată este, din punct de vedere tehnologic și informațional, structura economică actuală, este însă puțin probabil ca un economist serios să considere depășite tocmai instituțiile care stau la baza formării societății și care asigură progresul economic: diviziunea socială a muncii, dreptul de proprietate privată, piața, moneda și calculul economic. Altfel, ceea ce ar rămâne nu ar fi nici „noua” nici „vechea” economie ci, pur și simplu, non-economie.
- (2) În general, invocarea conceptului de avantaj competitiv favorizează înțelegerea faptului că acest avantaj nu însoțește activitatea tuturor entităților economice (firmelor), ci aparține doar unora dintre ele, care își valorifică avantajele competitive pe care le dețin. Potrivit interpretării lui Porter, în mod deductiv, rezultă că nu toate firmele au capacitatea de a crea pentru clienții lor o valoare superioară costului ocazionat de desfășurarea activității. Însă, este surprinzător cum asemenea firme, la nivelul cărora nu se manifestă un avantaj competitiv, pot fi numite în continuare „firme” de vreme ce incapacitatea de a crea o valoare monetară superioară costurilor angajate atrage în mod inevitabil, mai devreme sau mai târziu, părăsirea pieței, deci falimentul. Aceasta ar însemna că toate firmele care supraviețuiesc pieței concurențiale dețin surse de avantaj competitiv, ceea ce face obiect de contradicție (performativă).
- (3) Această abordare este consecința derapajului metodologic reprezentat de metodologia holistă. Aceasta se bazează pe ideea eronată că întreg comportamentul uman este determinat de un sistem social suprauman, ce se autogenerază și autoîntreține și care este, ontologic și metodologic, anterior indivizilor. Este, însă, un fapt indubitabil că nu există niciun alt substrat al societății decât acțiunile indivizilor. Alegerile și acțiunile sunt efectuate de persoane (individuale) și nu de un soi de entități organice abstracte, cum ar sugera termeni precum „Academia de Studii Economice”, „statul”, „societatea”, „națiunea” etc. Numai indivizii au preferințe în virtutea cărora acționează, nu entitățile colective abstracte. A spune că țările lumii sunt angajate într-o competiție tot mai puternică înseamnă, de fapt, a înțelege că între agenții economici de naționalități diferite se manifestă interdependențe economice tot mai strânse.
- (4) De altfel, în deciziile lor de a cumpăra sau nu anumite produse, consumatorii atribuie probabil o importanță sporită faptului că aceste bunuri poartă marca Adidas sau IBM, decât faptului că sunt produse în Germania sau SUA.
- (5) Spre exemplu, în anii '80, Mexicul a fost constrâns să promoveze o balanță comercială excedentară din motive de susținere a serviciului datoriei externe, în absența interesului creditorilor externi de a continua să acorde împrumuturi guvernului mexican. Începând cu anii '90, soldul comercial extern a devenit puternic deficitar, datorită recăștigării încrederii creditorilor externi, care și-au reorientat capitalurile către Mexic. În acest context, se poate pretinde că economia mexicană a fost competitivă în perioada crizei îndatorării, iar perioada de după 1990 este ilustrarea unei pierderi de competitivitate?
- (6) Dacă un student decide să renunțe la o anumită sumă de bani în schimbul unei cărți de economie ceea ce putem spune este că, pentru el, cartea „valorează” mai mult decât prețul ei monetar („valoarea monetară”) sau mai mult decât alte bunuri care pot fi procurate cu același sumă de bani. Dar cu cât mai mult? Nu există posibilitatea de a elucida această problemă, de vreme ce valoarea este categorie economică subiectivă. Concluzia este aceea că exercițiul de măsurare a valorii este steril, iar moneda nu poate îndeplini funcția de etalon al valorii. Prețurile nu sunt măsurate, ci exprimate în bani. În termeni generici, prețul este un simplu raport de schimb între bunurile supuse schimbului, nu un indicator de măsură a valorii. Aceste argumente exclud ideea eronată, de sorginte marxistă și larg răspândită în manualele de astăzi, că în cadrul unui schimb fiecare bun este „măsura” celui alt.
- (7) A se vedea unele abordări critice ale gândirii lui Myrdal (din *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, 1958), completate cu dovezi empirice care infirmă predicțiile acestuia, în Deepak Lal, *The Poverty of „Development Economics”*, 3rd edition, Institute of Economic Affairs, London, 2002, pp. 61-65. Mai mult decât atât, Krugman arată că teoria populară a comerțului internațional a beneficiat de utilizarea fantezistă a datelor statistice în probleme îndelung dezbătute în teoria economică, cum ar fi spre exemplu cea a deficitelor comerciale și a distrugerii locurilor de muncă prin importuri.
- (8) De exemplu, în manualul său utilizat pe scară largă în învățământul economic superior, economistul francez Gilbert Abraham Frois scrie că „în orice schimb, indiferent de natura sa, cei doi termeni ai schimbului sunt fiecare măsura celui alt termen”. Atunci, de ce ar decide cineva, în aceste condiții, să renunțe la un pepene în schimbul unui castravete, dacă fiecare bun reprezintă măsura celui alt? În realitate, este vorba de un schimb de valori inegale, altfel nimeni nu ar decide să renunțe la un bun care, pentru el, are aceeași valoare cu cea a bunului pe care îl obține.
- (9) Spre exemplu, în 1993 la Copenhaga, Jacques Delors, președintele Comisiei Europene, pretindea că rezolvarea problemei șomajului în Europa constituie consecința firească a rezolvării problemei competitivității economiilor europene, depășite la acest capitol de SUA și Japonia. Soluția propusă de Delors consta în lansarea unor vaste programe de investiții în infrastructură și în sectoarele de înaltă tehnologie. Însă, această soluție ignora flagrant atât problema presiunii fiscale, devenită obsesia comună și tot mai apăsătoare a sectoarelor private ale economiilor europene (acaparate de cercul vicios al statului providență), cât și problemele de natură monetară ale multor economii europene la acea vreme.
- (10) Toate acțiunile sunt desfășurate de indivizi și nu de entități organice abstracte, cum ar fi statul, societatea etc. În acest sens, fondatorii teoriei opțiunilor publice (K. Wicksell, J. Buchanan,

G. Tullock, M. Olson, A. Downs) arătau că statul nu este o construcție dotată cu darul infailibilității, ci o „organizație umană” unde deciziile sunt luate de ființe umane, funcționari, experți, economiști, oameni politici, nici mai buni, nici mai răi decât ceilalți. James Buchanan a demonstrat încă din 1949 (*The Pure of Government Finance: A Suggested Approach*, *Journal of Political Economy*) că numai diviziile pot avea scopuri (ends) structurate sub forma unor funcții proprii de utilitate ori de bunăstare și nu o organizație cum este, de exemplu, statul.

- (11) De exemplu, expansiunea monetară face ca aceia care ajung primii în posesia cantității suplimentare de monedă (de regulă sectorul guvernamental și clienții politici ai acestuia) să beneficieze de o putere de cumpărare suplimentară, reflectată în bunurile suplimentare care vor fi cumpărate. Astfel, prețurile acestor bunuri încep să crească. Treptat, masa monetară suplimentară se propagă gradual în întreaga economie de la un grup de persoane la altul, de la un domeniu la altul, pe măsură ce ajung și alții în posesia banilor cei noi. Dezavantajele se manifestă în afacerile și pentru persoanele care se văd silite să plătească prețuri mai mari pentru anumite bunuri, înainte ca banii cei noi să le parvină și lor.
- (12) În prezent, subminarea individualismului metodologic devine și mai puternică în condițiile în care teoria economică este acaparată de moda empiristă. Matematica și statistica au înlocuit aproape complet logica analitică deductivă din economia clasică, iar a scrie „științific” echivalează cu o cât mai încălțită utilizare a aparatului matematic. Jurnalele economice de specialitate abundă de modele matematice, care caută să prescrie aproape orice, de la sursele cantitative ale creșterii economice și „țintirea” inflației până la modele ce privesc fertilitatea demografică ori discriminarea sexuală. Concepte precum „acțiune umană”, „scopuri”, „mijloace”, „valoare”, „incertitudine”, „preț”, „cerere”, „ofertă”, „piață”, „bunăstare”, „alegere”, „cost”, „raritate”, „calcul economic” etc. asigurau, până mai ieri, esența abordării economice; acestea au fost substituie, în cercetările de „specialitate”, de o retorică tehnică, împrumutată din matematică și construită în jurul unor termeni ca „funcție”, „variabile”, „coeficienți”, „derivată”, „integrală”, „regresie” etc.
- (13) De asemenea, și conceptul de „interes strategic” se caracterizează prin numeroase controverse și chiar imposibilități logice. Ce

înseamnă, de fapt, atributul de „strategic”? Deosebit de important pentru societate? Dacă ar fi așa, atunci statul ar trebui să se retragă din multe domenii pe care le monopolizează ori protejează în virtutea argumentului de strategic. De exemplu, agricultorii sunt convingși că, pentru societate, cea mai importantă este securitatea alimentară, deci producția de bunuri alimentare. Atunci, apare întrebarea: oare, din acest motiv, ar trebui ca agricultura să fie supusă colectivizării? Din acest punct de vedere, este greu de înțeles de ce agricultura, pentru a fi performantă, trebuie să fie privată, iar mineritul sau industria energetică nu. Se consideră că dacă bunuri precum energia electrică, apa ar fi lăsate să fie produse pe piață, atunci oamenii ar fi lipsiți, în parte, de la a beneficia de acestea. Însă, un asemenea risc ar apărea, cu adevărat, tocmai atunci când producția bunurilor ar înceta să mai fie asigurată în regimul proprietății private.

- (14) Sindromul exportului forțat constituie, în mod deosebit, o realitate a economiilor socialiste, ca fenomen complementar procesului de industrializare forțată. În sistemul socialist, în absența posibilității aplicării calculului economic în vederea orientării alocării resurselor în cadrul structurii de producție, era ignorată inclusiv relevanța calculului economic extern: spre exemplu, produsele românești din petrol rafinat erau uneori vândute la mai puțin decât se plătise pentru țițeiul utilizat în această producție; de asemenea, potrivit revistei *The Economist* (5 ian 1991, p. 55), autoturismele Trabant produse în Germania de Est erau vândute la prețuri mai mici decât prețurile internaționale ce puteau fi obținute din vânzarea materiilor prime și materialelor utilizate în producția acestora.
- (15) Incoerența constă în aceea că, deși legea țintește, din păcate numai declarativ, crearea unui mediu concurențial „normal” (?), totuși, prin aceasta se reglementează utilizarea de mecanisme ce alterează corectitudinea proceselor concurențiale, de vreme ce legiuitorul ia în considerare „riscul apariției unor efecte dăunătoare asupra concurenței” (art. 12). Mai mult decât atât, în spiritul legii ajutorului de stat, companiile ce dețin o poziție de monopol (în special societățile de stat) pot beneficia de ajutoare de stat practic nelimitate, fără niciun efect dăunător asupra concurenței, simplu, deoarece aceasta nu există. Eroarea de abordare a procesului concurențial constă în luarea în considerare doar a competitorilor existenți, cei potențiali fiind ignorați.

Bibliografie

Ackoff, R. L. (1970). *A concept of corporate planning*, Wiley-Interscience, New York

Ansoff, I. (1965). *Corporate Strategy*, Mc Graw Hill, New York;

Penrose Edith (1959). *The Theory Of The Growth Of The Firm*, Oxford University Press, New York

Bastiat, F. (1993). *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*, Editions Romillat, Paris

Bauer, P. (1981). *Equality, the Third World, and Economic Delusion*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press

Bandow, D., Vasquez, I. (2001). *Perpetuating Poverty*, Cato Institute, Washington

Baumol, W.J., „Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive”, *Journal of Political Economy*, vol. 98, nr. 5, 1990

Boetke, P., Coyne, C. (2003). *Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence*, George Mason University, Global Prosperity Initiative, Working Papers 6, 2003

Buchanan, J. M. (1997). *Bulletin of the EU – Supplement nr. 3/1994, Limitele libertății. Între anarhie și Leviathan*, Institutul European, Iași

- Deepak, L. (2002). *The Poverty of „Development Economics”*, 3rd edition, Institute of Economic Affairs, London
- Dobrescu, E. (2002). *Tranziția în România. Abordări economice*, Editura Economică, București
- Dochia, A. (1999). „Contribuția noilor firme private la schimbările structurale din economia românească”, în *Tranziția economică în România. Trecut, prezent și viitor*, coord. Christof Rühl, Daniel Dăianu, 1999
- Epstein, R. (1995). *Simple Rule for a Complex World*, Harvard University Press
- Friedman, Th. (2001). *Lexus și măslinul. Cum să înțelegem globalizarea*, Editura Fundației Pro, București
- Gallaway, L., „Some Austrian Perspectives on Unintended Consequences”, *Review of Austrian Economics* 10, no. 2, 1997
- Gwartney, J., Stroup, R. (1995). *Economie și prosperitate. Introducere în teoria și practica progresului economic*, Institutul Român pentru Studii Umanistice „Libertatea”, Ed. Alutus-D, București
- Holcombe, R., „Political Entrepreneurship and the Democratic Allocation of Economic Resource”, 15:2/3, 143–159, *The Review of Austrian Economics*, Kluwer Academic Publishers, 2002
- Hülsmann, J. G., „A Realist Approach to Equilibrium Analysis”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, nr. 3(4), 2000
- de Jasay, A., „Winning Policy Battles, but Losing the War Against Economic Realities”, *The Library of Economics and Liberty*, www.econlib.org, 2006
- Johnson, P. (2003). *O istorie a lumii moderne: 1920 – 2000*, Editura Humanitas, București
- Jütting, J. (2003). *Institutions and development: a critical review*, Working Paper No. 210, OECD, Development Center
- Klein, J., *A Critique of Competitive Advantage*, Critical Management Studies Conference, Manchester, iulie 2001
- Krugman, P. (2000). *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange*, Éditions La Découverte, Paris
- Lydall, H. (1998). *A Critique of Orthodox Economics. An Alternative Model*, Macmillan Press Ltd., Great Britain
- Marinescu, C. (2003). *Instituții și prosperitate. De la etică la eficiență*, Editura Economică, București
- Marinescu, C. (2002). „Captura statului: unele implicații privind mediul de afaceri și competitivitatea”, în *Convergențe economice în Uniunea Europeană*, Editura Economică, București
- Marinescu, C., „Mitul «criteriului eficienței» în știința economică”, *Revista Analiză și Prospectivă Economică*, ASE, nr. 1-2/2005
- Mises, L. von (2004). *Human Action*, Scholar's Edition, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama
- Mises, L. von (1981). *Epistemological Problems of Economics*, New York University Press
- Olson, M. (1971). *The Logic of Collective Action : Public Goods and the Theory of Groups*, Revised edition, Harvard University Press
- Pelkmans, J. (2004). *Integrare Europeană. Metode și analiză economică*, Institutul European din România, ediția a II-a
- Pejovich, S. (1995). *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer Academic Publishers
- Phelps, Ed., „Summiters: Your taxes kill jobs”, *The Wall Street Journal*, martie 1994
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage*, The Free Press, New York
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy*, The Free Press, New York
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York
- Rodrik, D. (2003). „Institutions, Integration, and Geography: In Search of the Deep Determinants of Economic Growth”, în *In Search of Prosperity: Analytic Country Studies on Growth*, ed. by Dani Rodrik, Princeton, New Jersey: Princeton University Press
- Rosenberg, N., L. E. Birdzell, Jr. (1986). *How the West Grew Rich. The Economic Transformation of the Industrial World*, Basic Books, Inc., Publishers, New York
- Rothbard, M. (1970). *Power and Market*, Institute for Humane Studies, Kansas
- Rothbard, M. (1993). *Man, Economy, and State* Nash Publishing, Los Angeles, 1993
- Rothbard, M. (1995). *Classical Economics. An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. II, Ed. Edward Elgar, England
- Sachs, J. D. (2001). „Tropical Underdevelopment,” NBER Working Paper 8119, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research
- Salin, P. (2000). *Liberalisme*, Editions Odile Jacobs, Paris
- Sobel, R. S., Clarck, J. R., Lee, D. R. (2005). *Freedom, Barriers to Entry, Entrepreneurship and Economic Progress*, Southern Economic Association
- Staicu, G. (2002). *Protecția concurenței în România și implicațiile adoptării acquis-ului comunitar. Ajutoarele de stat*, Convergențe economice în Uniunea Europeană, Editura Economică, București
- *** *Growth and Institutions*, World Economic Outlook, FMI, 2003
- *** *Assessing Aid: What Works, What Doesn't, and Why*, World Bank Policy Research Report, New York: Oxford University Press, 1999