

TEORIA FIRMEI LUI RONALD COASE ÎN CONDIȚIILE ECONOMIEI INFORMAȚIONALE

*Conf. univ. , dr. Natalia COȘELEVA,
Catedra TPE, ASEM*

Abstract. *This article is devoted to the analysis of changes in the activities of the firms at the current stage of economic development, that is called the information economy. According to the theory of firm of R. Coase, saving transaction costs is the critical factor when choosing an organizational form and the size of the company, as well as its characteristics such as the formation of a complex network of contracts, long-term business relations, the production team , etc. In an information economy, the activity and management of firms changed radically. A modern company will be competitive in the market, functioning on the basis of quite different principles, using different strategies.*

Formarea și dezvoltarea societății postindustriale, a cărei bază economică este economia informațională, a creat condiții pentru schimbări atât la nivelul macroeconomic, cât și la entități economice distincte: creșterea dimensiunilor firmelor, agravarea organizării lor interne, diversificarea activităților, precum și necesitatea de a se adapta rapid la modificările pieței și inovațiilor. Toate aceste transformări indică faptul că firma contemporană va fi competitivă pe piață, activând în baza altor principii decât cu 30 de ani în urmă. Compania, primind informația ca resursă inițială, ar trebui să asigure, în mod eficient, procesul de prelucrare a ei și schimbul între angajați, cât se poate de urgent și cu un cost minim. În acest caz, se ține cont nu doar de costurile de producție, dar, de asemenea, de costurile de tranzacție, evoluția cărora este controversată în economia informațională.

Teoria modernă a firmei se bazează pe teoria costurilor de tranzacție a lui R. Coase. Ideile lui R. Coase, la început, nu au fost apreciate. Articolul „Natura firmei”, publicat în 1937, nu a impresionat pe nimeni, deși anume atunci autorul a pus și parțial a și rezolvat întrebarea, pe care teoria tradițională nici nu și-o pune: de ce există firma, dacă există

piața? Toate explicațiile, care ilustrau ideile lui Coase, porneau de la viziunea generală a firmei ca o organizație pentru economisirea costurilor de tranzacție [1].

Anume, speranța de a evita asemenea costuri, în procesul efectuării tranzacțiilor pe piață, după părerea lui Coase, și explică existența firmei, în care distribuirea resurselor are loc pe cale administrativă (prin ordine, dar nu prin semnalele transmise prin prețuri). În așa caz, în cadrul firmei, se micșorează cheltuielile în procesul de căutare, dispare necesitatea reînregistrării frecvente a contractelor, relațiile de afaceri au un caracter stabil [1].

Și, atunci, apare o altă întrebare: de ce e nevoie de piață, dacă întreaga economie poate fi organizată după exemplul unei firme? După părerea lui Coase, mecanismul administrativ, la fel, nu e liber de cheltuieli, care cresc odată cu dezvoltarea organizației (dificultatea administrării, birocrația etc.). De aceea, hotarele firmei trec pe acolo unde cheltuielile marginale, legate de utilizarea pieței, se compară cu cheltuielile marginale ce țin de utilizarea organizațiilor ierarhice.

Conform teoriei costurilor de tranzacție, acest principiu-cheie nu explică însăși existența firmelor, dar și unele aspecte particulare de funcționare a lor: structura financiară, formele de administrare, organizarea procesului de muncă ș.a.

Teoreticienilor, care studiază costurile de tranzacție, le-a reușit să evidențieze caracteristicile cele mai importante, ce determină natura firmei. Acestea sunt:

- crearea unei rețele complicate de contracte;
- caracterul de lungă durată a relațiilor de parteneriat;
- crearea unei „echipe unice”;
- investirea în unele active specifice;
- mecanismul administrativ de coordonare prin ordine.

Concluziile cele mai importante ale cercetătorilor acestei abordări sunt: în economie, se creează piața formelor organizaționale, în care firmele de diverse tipuri concurează între ele. Prosperarea unora și falimentarea celorlalte este determinată, în ultimă instanță, prin capacitatea de asigurare a economisirii costurilor de tranzacție. Concurența pe această piață poate să fie indirectă și se exprimă în lupta

pentru atragerea și menținerea în „echipă” a celor mai productivi participanți. Dar ea poate fi și directă, când unele firme încearcă să le acapareze („să înghită”) pe altele. În așa mod, nu există avantaj prioritar al unor feluri de firme în raport cu celelalte; fiecare formă de proprietate își are particularitățile sale de costuri de tranzacție, care, în unele condiții speciale, o poate transforma într-una mai efectivă [2, 3].

În condițiile unei economii informaționale, procesul funcționării firmelor se schimbă radical și cele mai însemnate schimbări sunt:

1. Apariția informației ca factorul de producere, care devine o resursă de importanță majoră. Irepetabilitatea informației – neepuizarea, capacitatea de a influența activitatea firmei, fără majorarea cantitativă a resurselor tradiționale ș.a. – a dictat necesitatea altor mecanisme de utilizare la nivel de firmă [4].

2. Creșterea costurilor de producție, dat fiind faptul că informația, ca factor și marfă, are preț, care, la rândul său, constituie o cheltuială pentru firmă. Optimizarea volumului informației necesare și mijloacelor pentru căutarea și asimilarea ei e posibilă în baza ecuației $MU = MC$, unde MU exprimă utilitatea marginală a informației, iar MC – cheltuielile marginale de căutare, prelucrare și folosire a ei.

3. Apariția firmelor, care se specializează în producerea informației (lucrări tehnico-științifice, deservirea informațională).

4. Extinderea acțiunilor interactive dintre firme, ce le face mai rapide și mai puțin costisitoare.

5. Schimbările informaționale ale structurii firmei, ea devine mai flexibilă și elastică.

6. Apariția unor noi forme de organizare a activității antreprenoriale – web-firmele, corporații virtuale, businessul electronic etc.

7. Creșterea rolului factorului uman în procesul businessului informațional. Cu toate că importanța tehnologiilor este destul de mare, anume omul, care a obținut posibilitatea de autoexprimare și de folosire a cunoștințelor proprii unicele, stă la baza procesului de selectare a informației, filtrare și utilizare a informației.

8. Slăbirea factorului de incertitudine din contul activizării resurselor informaționale.

9. Schimbarea costurilor de tranzacție. Utilizarea tehnologiilor informaționale, pe de o parte, duce la reducerea costurilor de tranzacție prin eliberarea resurselor umane, ocupate cu activitate de rutină, reducerea timpului pentru căutarea informației prin sistemele electronice, micșorarea cheltuielilor la încheierea contractelor cu ajutorul mijloacelor de telecomunicații, formarea bazei de date a potențialelor clienți, concurenți, parteneri.

Colaborarea cu alte firme și cu clienți prin mijloacele tehnologiilor informaționale e mult mai rentabilă și rapidă. Clienți pot urmări cum se desfășoară procesul de îndeplinire a comenzilor lor, iar furnizorii au posibilitatea comunicării cu clienți în caz dacă apar probleme.

Pe de altă parte, costurile de tranzacție au o tendință de creștere, care e motivată de:

- complicarea calitativă a informației ce duce la sporirea cheltuielilor pentru acumularea, prelucrarea, transmiterea, păstrarea ei;
- suprasaturarea pieței cu marfă, care cere cheltuieli adăugătoare privind organizarea vânzării ei și căutarea potențialilor consumatori;
- acutizarea concurenței, creșterea oportunității din partea agenților externi ai firmei, fapt care presupune cheltuieli mari pentru pregătirea și perfectarea tranzacției, precum și controlul, în continuare, a executării condițiilor negociate;
- lărgirea și complicarea relațiilor contractuale ale firmei;
- prezența unor bariere administrative.

La general, costurile de tranzacție ale firmei, în economia informațională, au o dinamică de scurtă durată de creștere și de lungă durată de scădere.

Folosind teoria costurilor de tranzacție a lui R. Coase și evoluția lor în economia informațională, pot fi evidențiate două strategii de dezvoltare economică a firmei.

Prima – desființarea firmelor și administrarea lor la nivelul menajelor. După cum costurile de tranzacție de bază pe piață, și în interiorul firmei, sunt în scădere într-o perioadă lungă, economia poate fi interpretată ca piață omogenă, compactă și creată doar de persoane fizice (agenți individuali). Cu toate că, în aparență, scad costurile de tranzacție de

acumulare a informației și de ducere a tratativelor orice trecere de la un producător la altul s-ar efectua prin negocierea prețurilor, constatarea calității și cantității produsului transmis, protejarea juridică a participanților la tranzacție ș.a. În afară de aceasta, gospodăriile individuale nu ar fi în stare să-și creeze o bază de date completă, accesibilă și pentru firme mici. Profesionalismul programatorului dintr-o asemenea verigă economică lasă mult de dorit și aceasta duce la cheltuieli suplimentare. Creșterea controlului și protecția juridică sporită fac imposibilă punerea în aplicare a principiului „mâna invizibilă a pieței” de A. Smith.

Cea de a doua strategie este consolidarea companiilor. Dar extinderea firmei este limitată, deoarece costurile de tranzacție cresc pe măsura dezvoltării firmei. Odată cu extinderea firmei, ierarhia gestionării ei devine mai dificilă. Dirijarea angajaților firmei prin motivarea lor cu salarii și bonusuri, controlul și supravegherea devin tot mai costisitoare. În cazul informatizării structurii firmei, aceste cheltuieli se reduc, iar munca, activitatea comportă un caracter de proces de creație, capabil să-l motiveze pe angajat. Aceasta conduce la minimalizarea comportamentului oportunist. Are loc o reorganizare a structurii firmei, în care modelul de bază de conducere este orizontal, care este mult mai adaptabil și elastic. Aceasta ține de faptul că, în economia informațională, preponderent, sunt prezente curentele orizontale: direct de la producător spre consumator și invers – între toți colaboratorii firmei [6].

Astfel, o companie modernă, care operează în economia informațională, ar trebui să fie ghidată de principiul de adaptabilitate, capacitatea de a schimba rapid structura ca răspuns la un apel din mediul extern; principiul de preponderență a legăturilor orizontale și principiul de minimizare a costurilor de tranzacție.

Mărirea și rolul costurilor de tranzacție, într-o societate contemporană, prezintă o importanță mare. Sectorul tranzacțional al economiei constituie de la 50% la 70%, cu o creștere permanentă în continuare. În același timp, ponderea costurilor de tranzacție în cheltuielile generale ale firmei reprezintă de la 1,5% la 15% [7].

În condițiile economiei informaționale, apare problema exprimării calitative și cantitative a costurilor de tranzacție. Multitudinea de tipuri ale costurilor de tranzacție, de natură diversă, nu permit să fie întocmită o metodologie de apreciere și mijloacele de micșorare a lor. În procesul evaluării costurilor de tranzacție, cercetătorii au utilizat diverse metode, deoarece nu există una determinativă, și fiecare dintre ei a evidențiat cele mai interesante aspecte de efectuare a tranzacției din punctul său de vedere [6, 7].

La general, apare problema regulării și raționalizării costurilor de tranzacție la nivel de firmă, ceea ce îi atribuie un caracter sporit de competitivitate. Principalul, în strategia scăderii costurilor de tranzacție, constă în prevederea cheltuielilor potențial ineficiente pentru efectuarea tranzacțiilor. În acest scop, pentru a le minimaliza, pot fi prevăzute următoarele măsuri, utilizate de către orice firmă:

a) economia costurilor de tranzacție în funcție de volumul tranzacțiilor efectuate;

b) perfectarea formelor de contract în scopul preîntâmpinării unui comportament oportunist al partenerului;

c) micșorarea cheltuielilor pentru serviciile intermediarilor;

d) respingerea plăților neformale (mită) pentru oficiali.

În R. Moldova, ca factori, care contribuie la sporirea costurilor de tranzacție, la nivel de întreprindere, pot fi considerați: barierele administrative; complexitatea relațiilor contractuale; lărgirea activității inovaționale; nivelul scăzut al credibilității față de obligațiile partenerului; instabilitatea circulației monedei; prețul înalt al informației economice; dezvoltarea slabă a infrastructurii pieței; gradul înalt al riscului; politica de stat.

Cele mai importante aspecte ale politicii statului, în sfera formării structurii costurilor de tranzacție, din punctul nostru de vedere sunt:

1) lipsa posibilității de apărare a drepturilor de proprietate;

2) abuzul intervenției în reglarea activității de piață, care nu totdeauna influențează pozitiv asupra optimizării structurii costurilor și deformează activitatea pieței (aici, în primul rând, se fac simțite piedicile artificiale de intrare și ieșire din piață).

Reglarea de către stat a costurilor de tranzacție trebuie să fie îndreptate spre:

– dezvoltarea infrastructurii de piață, care contribuie la consolidarea pozițiilor de concurență a producătorilor în relațiile lor cu intermediarii comerciali. Odată cu crearea infrastructurii de piață, producătorii de bunuri vor obține posibilitatea paritabilă de acces la canalele de distribuire în condițiile diminuării asimetriei informației și a costurilor de tranzacție;

– sporirea eficienței dirijării administrative și a sistemului de protecție juridică;

– standardizarea metodelor de măsurare, de evidență și contabilitate.

Statul e obligat să creeze un mediu favorabil pentru antreprenori în sfera tehnologiilor inovaționale și informaționale, precum și să asigure asocierea într-un sistem global al tuturor producătorilor din R. Moldova.

Bibliografie:

1. COASE R.H. *The Firm, the Market and the Law*. Chicago and London, 1988.
2. NORTH C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, 1990.
3. JANSEN C. and MECKLING H. *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure* // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. № 4.
4. STONIER T. *The Wealth of Information. A Profile of the Post-Industrial Economy*. London: Thames Methuen, 1983. - 224 p.
5. WHEELLEN T.L., HUNGER J.D. *Strategic Management and Business Policy* / 8th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2002. - 850 p.
6. MILES R.E., SNOW C.C., COLEMAN H.S. *Managing 21st Century Network Organizations* // Organizational Dynamics. 1992. Winter. - P. 5-20.
7. БАРСУКОВА С.Ю. Транзакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования.- 2000. - № 1.