

Repornirea economiilor și „costurile de tranzacție”

Sursa: Opinii BNR

Repornirea economiilor și „costurile de tranzacție”

Pandemia a impus închiderea parțială a economiilor, cu un „efect lacăt” ce înseamnă un declin al activității fără precedent după al doilea război mondial. Numai în țări est europene, după colapsul sistemului comunist, a avut loc o reducere atât de drastică și subită a activității economice, în 1990 – „recesiunea transformațională” cum a numit-o Janos Kornai, mai lovite fiind țările (între care și România) ce au practicat forme foarte rigide ale sistemului până la finele deceniului nouă.

În mod gradual și cu diferențe, în funcție de circumstanțe locale, se încearcă o relaxare a restricțiilor (a închiderii), care să faciliteze o repornire a economiilor - deși termenul de repornire nu este deplin corect întrucât porțiuni mari din economii (sistemul medical, utilități publice, ramuri industriale, educația fie și online, etc.), nu au fost închise. Dar mobilizarea resurselor, ca într-o economie de război, rămâne o caracteristică a timpului. Elocvent pentru această situație extraordinară este că lupta sanitară implică forțe și logistică militară, de ordine publică.

Cât de brutal a intrat pandemia în viața noastră se vede și dintr-un fapt ai zice minor. La reuniunea economiștilor americani (AEA) din acest an (în ianuarie), a fost prezentată lucrarea „The economics of viral outbreaks” a lui Imran Rasul. Dar nu au fost sesiuni extinse și pe tema principală referitoare la criza Covid19. În timp ce acum, numeroase site-uri și publicații sunt pline cu analize privind impactul economic al pandemiei.

Cum va fi traiectoria de revenire/repornire este marea întrebare avansându-se diverse litere-scenariu pentru a o descrie. Înainte de a intra într-o analiză succintă a factorilor ce determină, în general, traiectoria, se impun câteva considerații:

- restricțiile nu vor fi eliminate rapid și în totalitate; vor fi practicate norme de distanțare fizică/socială mai mult timp (până la găsirea unui tratament/vaccin eficiente), care au impact asupra activității economice și sociale;
- există diferențe între economii în funcție de îngrădirea pandemiei; ciclul epidemic nu este invariabil geografic;
- ciclul epidemic depinde nu numai de viteza de câștigare a imunității (individuale și colective) și de obținerea unui vaccin (tratament); **ciclul depinde de**

respectarea de către persoane, comunități, a regulilor de auto-protecție, de distanțare fizică/socială;

- este posibil să avem mai multe „valuri” în ciclul epidemic;
- teama, precauția vor însoți conduita multora; acest sindrom se adaugă aversiunii față de risc, față de asumarea de investiții în producție, care preceda izbucnirea pandemiei;
- există costuri greu de estimat, cum sunt cele privind procesul educațional (online-ul are efect compensatoriu, dar nu în totalitate; în plus nu toți pot beneficia de online);
- se vor schimba, este de prezumat, obiceiuri, stiluri de viață. Pe de altă parte, viața nu poate fi în întregime online, oricât ar invada-o internetul;
- contează mult ce se întâmplă în ariile economice mari: SUA, zona euro și China. Pachetele de susținere financiară și fiscală din aceste economii condiționează revenirea pe plan mondial.

Cele menționate mai sus sugerează că, deși **trimestrul trei din acest an va revela o urcare importantă a activității economice față de cel anterior, panta de revenire nu va fi simetrică; vor fi fluctuații, în funcție de ciclul epidemic.**

În cele ce urmează mă refer la „costuri de tranzacție” în condiții de pandemie și impactul asupra economiei, un posibil indicator al costului sanitar și economic al pandemiei, situația în România și alte țări est europene, unele concluzii.

„Costuri de tranzacție” în creștere

Mersul revenirii este ilustrat de ceea ce numim „costuri de tranzacție”. În literatura de specialitate costurile de tranzacție (transaction costs) explică apariția și evoluția firmelor, a interacțiunii între acestea, între sectorul public și cel privat, numitor comun fiind căutarea unei performanțe organizaționale superioare; logica acestor costuri se poate aplica și în relațiile între state. Și când intervin aspecte behaviorale complexe, de „raționalitate limitată” (Herbert Simon), căutarea eficienței mai înalte, reducerea de costuri, eliminarea de redundanțe, domină comportamentul organizațional. Sunt de

menționat aici importanța clarificării drepturilor de proprietate (cu implicații pentru costurile litigiilor) și extragerea de rente pe piețe, care este un fapt comun în lumea reală și nu arareori certat cu principii de etică.

Costurile de tranzacție explică conduita oamenilor și a organizațiilor. Diferența fundamentală față de perioade liniștite, de ameliorare a eficienței (reducere de costuri de tranzacție), este că **acum avem un șoc extraordinar, care, cel mai adesea, implică creșterea de costuri cu conținut material/financiar și nu numai – deoarece există și costuri de ordin psihologic.** Mai departe, sunt afectate prețuri. Este de observat că există o variabilitate a costurilor, că ele au o dinamică și că, în timp, vor avea iar o tendință de scădere. Dar pe perioada pandemiei și o bună bucată de timp după, multe costuri rămân mai elevate ca medie decât niveluri ex-ante; este de introdus aici și eventualitatea mai multor valuri ale pandemiei.

Șocul pandemic se adaugă la o înclinație preexistentă de a regândi lanțuri de producție globale (*supply chains*) din rațiuni de securitate economică și națională; cu atât mai mult va avea loc un proces de „relocalizare” a unor lanțuri de producție (reexaminarea principiului just in time), ce are impact asupra costurilor de producție (și de tranzacție).

Creșterea de costuri, sau imposibilitatea de a face afaceri normale, este copleșitoare pentru unele sectoare, ceea ce va afecta prețuri ale unor servicii și ale unor bunuri; ex: transporturi aeriene, entertainment-ul cu spectatori, turism cu mari aglomerări, în general oriunde densitatea de persoane este mare. O bună perioadă de timp se poate vorbi în aceste cazuri de „regim de supraviețuire”, care, când intervin interese strategice, poate fi ușurat prin subvenții masive (vezi Air France și KLM, Lufthansa, etc.), chiar preluarea de către stat prin participații.

Costuri de producție/tranzacție cresc oriunde se impun măsuri de siguranță (sănătate), deși asemenea măsuri protejează capitalul principal al unei societăți.

Costuri de tranzacție mai mari conduc adesea la prețuri mai mari. Dar nu neapărat. De pildă, unde se reduc costuri prin telemuncă, unde există marje de profit (antepandemie) semnificative, unde cererea nu scade considerabil, unde se reduc dramatic costuri cu inputuri de bază (vezi prețul la combustibil/țiței), prețurile nu ar trebui să crească. Salarii, inclusiv ale echipelor de top management, pot să fie renegociate, diminuate.