

VADIM DUMITRAȘCU

# PREȚURI ȘI CONCURENȚĂ

*Perspective interdisciplinare. Implicații  
manageriale*



Copyright © 2012, **Editura Pro Universitaria**

Toate drepturile asupra prezentei ediții aparțin  
**Editurii Pro Universitaria**

Nicio parte din acest volum nu poate fi copiată fără acordul scris al  
**Editurii Pro Universitaria**

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

**DUMITRAȘCU, VADIM**

**Prețuri și concurență : perspective interdisciplinare,  
implicații manageriale / Vadim Dumitrașcu. - București :**

Pro Universitaria, 2012

Bibliogr.

ISBN 978-606-647-496-2

338.5(075.8)

339.137.2(075.8)

## INTRODUCERE

*Tradițional, fundamentele conceptuale ale disciplinei „Prețuri și Concurență“ sunt identificate în cadrul Microeconomiei, aceasta fiind considerată chiar o „teorie a prețurilor“ întrucât se preocupă de mecanismele de funcționare a pieței și de formare a prețului de piață. Ansamblul modelelor și instrumentelor de analiză elaborate în cadrul Microeconomiei au ca suport paradigmatic ipotezele raționalității actorilor economici și caracterului perfect concurențial al piețelor. Însă evoluțiile tehnologice și economice recente, derulate în ultimii 20 – 30 de ani, au împins energic la suprafață fenomene și procese, care au determinat transformarea radicală a economiei ca sistem.*

*Este vorba în primul rând de creșterea accelerată a complexității în spațiul economic și ascensiunea rapidă a cunoașterii ca resursă economică esențială. Aceste schimbări pun sub semnul îndoielii principalele postulate ale Microeconomiei tradiționale, provocând, pe cale de consecință, necesitatea revizuirii multor dintre elementele conceptuale ale disciplinei „Prețuri și Concurență”.*

*Îndrăznim să afirmăm că presiunea cea mai mare în sensul revizuirii semnalate vine chiar din partea metamorfozărilor profunde pe care le-au suferit procesele concurențiale și de formare a prețurilor pe piețele marcate ireversibil de complexitate și cunoaștere ca input economic cheie. Este nevoie, deci, de abordări noi, mai largi și mai bogate din punct de vedere noțional.*

*Noile concepte microeconomice se constituie progresiv, pe baza relaxării principiilor izolării strategice a actorilor economici și atomicității acestora, aplicarea cărora are ca efect major concentrarea atenției numai pe comportamentele concurențiale și neglijarea altor tipuri de comportamente ce pot fi dezvoltate în contextul pieței. Relaxarea acestor ipoteze conduce în mod necesar la studierea interacțiunilor strategice între actorii pieței, respectiv a caracterului interdependent al deciziilor luate de acești actori. Așezarea problemei funcționării piețelor în acest cadru nou deschide o perspectivă mult mai nuanțată asupra prețurilor și concurenței.*

*Evident, au fost necesare inovații conceptuale, inclusiv pe baza unor adaptări creative ale conceptelor și instrumentelor analitice oferite de alte discipline. Teoria jocurilor și Economia informației au fost domeniile care s-au constituit în cele mai prolifiche surse pentru asemenea împrumuturi.*

*În felul acesta, teoria jocurilor studiază modul în care indivizii cvasi-raționali rezolvă situațiile conflictuale. Prin urmare, teoria respectivă analizează însăși semnificația ipotezei de raționalitate a actorilor, deoarece satisfacția unui actor este afectată direct de deciziile luate de alți actori. În această ordine de idei, teoria jocurilor definește soluții pentru previziunea situațiilor finale ale*

diferitor configurații conflictuale. Metoda elaborată de teoria jocurilor se aplică tuturor tipurilor de interacțiune umană cu potențial de conflictualitate și caracterizate prin decizii interdependente ale agenților implicați.

Economia informației studiază comportamentele actorilor confrunțați cu probleme de achiziție a informațiilor. Una dintre ipotezele centrale ale acestei discipline este incertitudinea contextelor decizionale și acționale ale actorilor economici, astfel încât orice agent confruntat cu probleme de achiziție a informațiilor este obligat să gestioneze și anumite situații de risc. Obiectivul Economiei informației constă în definirea structurilor informaționale, caracterizate prin diferite grade de incertitudine și forme de risc, și analizarea sistematică a problemelor generate de fiecare structură. Simbioza dintre Teoria jocurilor și Economia informației sintetizează matricea paradigmatică pentru o Nouă Microeconomie, respectiv pentru o înțelegere mai complexă a prețurilor și concurenței.

Noua Microeconomie amplacează în centrul atenției ideea de contract formal sau informal ca principal mijloc de reglare a interrelațiilor dintre actorii economici. Elaborarea și aplicarea contractelor presupune suportarea de către actori a așa-numitelor costuri tranzacționale. Într-adevăr, actorii trebuie să se asigure că în contracte sunt prevăzute utilitățile maxim posibile la un cost cât mai mic posibil; de asemenea, ei trebuie să se asigure că prevederile contractuale vor fi respectate de ceilalți parteneri. În consecință, Noua Microeconomie analizează schimburile efectuate prin intermediul piețelor în funcție de structura contractelor explicite sau tacite încheiate între actori, în diferite contexte informaționale și pentru diferite modalități de coordonare a deciziilor individuale.

În felul acesta, Noua Microeconomie poate fi calificată ca „instituțională”, deoarece abordează fenomenele economice din unghiul convențiilor și normelor scrise și nescrise elaborate de actorii economici și care impregnează dens cadrul general al interacțiunii dintre ei. Importanța acordată experienței, tradițiilor, obiceiurilor și uzanțelor permeabilizează frontiera dintre Noua Economie și Sociologia economică.

După infuziile conceptuale masive din Teoria jocurilor și Economia informației, crearea unei vaste zone de interferență între Microeconomie și Sociologia economică reprezintă a doua sinteză care pune într-o lumină inedită fenomenologia prețurilor și concurenței. Dar nici de departe nu este ultima sinteză de acest fel. Pentru a surprinde corect amploarea și profunzimea lor, este necesară o privire atentă asupra peisajului afacerilor creat ca urmare a emergenței Economiei bazate pe cunoaștere.

Modificarea caracterului concurenței este una dintre cele mai mari schimbări ce definesc era informațională. Aceasta impune regândirea profundă a mecanismelor fundamentale ale concurenței. În condițiile „exploziei” informaționale afacerile se bazează tot mai mult pe diversificarea bunurilor și serviciilor, pe capacitatea firmei de a satisface cele mai specifice și imprevizibile

nevoi ale consumatorilor, iar importanța potențialului creativ corespunzător unor eforturi de cooperare în vederea atingerii unor rezultate comune. În aceste condiții, întrebarea „De ce să nu colaborăm în loc să concurăm?” este cât se poate de firească.

În era industrială firmele încercau să satureze segmente largi de piață cu bunuri nediferențiate. Aceste segmente erau caracterizate printr-o cerere de masă și prin nevoi nepretențioase și, în principiu, previzibile ale cumpărătorilor. Problema de bază a consumatorilor era formulată astfel: „Unde aș putea cumpăra ceea ce oferă orice producător, dar la cel mai mic preț?” Realitățile de astăzi probabil că impun reformularea problemei consumatorului în felul următor: „Ce fel de produse pot fi găsite pe piață, care din ele corespunde cel mai bine nevoilor mele specifice, în condițiile unor prețuri rezonabile?”

Atunci când două firme oferă un produs identic, ele intră în competiție pentru câștigarea acelor clienți care doresc să achiziționeze produsul respective. Această situație era răspândită pe piețele erei industriale. Dar într-o lume a schimbărilor năucitoare și a diversității opțiunilor de consum două firme foarte rar vor oferi același produs o perioadă îndelungată de timp. Chiar dacă aceasta se întâmplă, una din firme foarte rapid își va pierde toate posibilitățile de creștere a profitului și de lansare a unor produse cu valoare de utilitate superioară. Ce semnificații dobândește concurența atunci când fiecare firmă produce bunuri diferite de cele ale altor firme?

Firma trecutului reprezintă un sistem închis. Mediul ei extra-organizațional era perceput ca un context ostil, alcătuit din alte firme, care își manifestau direct adversitatea, din comercianții care făceau achiziții en-gross de produse în scopul revânzării lor ulterioare pe piață și din consumatori, care erau interesați numai de prețul produselor. Totul era impregnat de spiritul concurenței. Producătorii concureau între ei și, în același timp, cu firmele de comerț pentru a obține condiții cât mai avantajoase de desfacere. Consumatorii, de asemenea, concureau pentru condiții mai convenabile de cumpărare, încercând totodată să-i contrapună pe en-grossiști și pe producători astfel încât să obțină reduceri de preț.

În prezent firmele sunt sisteme deschise. Ele trebuie să vadă în celelalte firme nu atât rivali, cât posibili parteneri, în comercianți – consilieri care le pot sugera idei constructive privind îmbunătățirea sau conceperea unor noi produse, iar în consumatori – persoane sau firme care merită toată considerația. Într-un sistem deschis totul este impregnat de spiritul colaborării.

În trecut, firmele operau exclusiv pe baze concurențiale în cadrul unei ramuri, în condițiile unei piețe fixate, determinată de structura sectorială. Locul fiecărei firme în cadrul specializării sectoriale sau subsectoriale putea fi ușor stabilit cu ajutorul clasificatoarelor oficiale elaborate de guvern. În acest context, abilitatea agenților pentru achiziții și a celor de la vânzări reprezenta un factor cheie al succesului și poate singurul care putea modifica partea de piață revenită firmei. Firmele erau orientate spre reducerea costurilor de fabricație și a

prețurilor pentru produsele realizate, concentrându-și atenția asupra unor segmente de anvergură și ignorând, de regulă, preocupările în vederea diversificării sortimentului.

A produce cât mai mult și cât mai ieftin dintr-un produs standardizat era deviza trecutului. Aceasta a avut repercusiuni hotărâtoare asupra modului de organizare a producției. Firmele erau sisteme închise, iar sistemele de acest gen sunt centrate în exclusivitate pe procesele interne de funcționare, ignorând relațiile cu mediul supra-sistemic. A organiza însemna a raționaliza toate fluxurile materiale și de muncă. De asemenea, a organiza însemna a exclude orice posibilitate de eroare sau perturbare, asigurând funcționarea „perfectă” a „mașinii” care era firma. Iar în acest scop totul trebuia supravegheat, controlat, prescris, specificat, programat. Absolut totul. Firma era transformată într-o mașină, iar oamenii erau doar niște simple „roțițe”, care trebuiau ajustate conform unui „proiect rațional” – schema de organizare.

Complexitatea multiplică și intensifică interdependențele. Fluidizarea mediului face mult mai dificilă sarcina clasificării firmelor în funcție de apartenența sectorială. Din punct de vedere al unui produs firma poate fi încadrată într-o ramură, iar din punct de vedere al altui produs aceeași firmă poate fi considerată ca având o cu totul altă specializare. Mai mult, rupturile tehnologice care stau la baza unor produse sau metode principial noi pot da naștere unei noi ramuri industriale.

Are loc și o transformare radicală a bazelor competitivității firmei. În loc să se tocmească cu en-grossiștii și clienții în ceea ce privește nivelul prețurilor, firmele tot mai des descoperă că soluția cea mai eficientă de creștere a valorii și importanței tranzacțiilor constă în sporirea profitului revenit fiecărei părți implicate.

Renunțând la strategiile de afaceri axate pe dominarea concurenților prin costuri sau completându-le, firmele se orientează spre:

-ridicarea valorii de utilitate a produselor în condițiile creșterii ușoare a prețurilor și a menținerii nivelului costurilor;

-concentrarea eforturilor spre crearea sau descoperirea de noi segmente sau nișe de piață;

-diversificarea sortimentului de produse și adaptarea acestora la nevoile specifice ale segmentelor și nișelor țintă.

În prezent, însuși conceptul de luptă pentru o cotă de piață cât mai mare devine anacronic. Piața potențială a firmei este orice subiect – individ sau organizație – care dorește să cumpere ceva sau are nevoie de un serviciu și care este capabil să dea ceva valoros în schimb – bani, informații, competențe de orice natură, relații și susținere, etc.

Biologii care studiază proprietățile sistemelor deschise specifice organismelor vii mult timp au privilegiat modelele darwiniste ale luptei pentru existență. Legile darwiniste, deși în multe privințe utile, i-au dezorientat adesea

pe oamenii de știință care le-au adoptat ca ipoteze și instrumente de cercetare. Astfel, s-a accentuat caracterul conflictual al relațiilor dintre specii și dintre indivizii aparținând aceleași specii, dar s-au omis raporturile de cooperare și de interacțiune. În aceeași ordine de idei, darwinismul social admite că lupta pentru existență este un drept natural inalienabil al fiecărui om sau grup. Dar a susține aceste idei înseamnă a spune doar o parte a adevărului.

Relativ recent, oamenii de știință au descoperit și alte legități, de alt ordin, și anume cele privind creșterea interdependențelor dintre organismele vii în procesul evoluției. S-a constatat că, deseori, aceste interdependențe dobândesc un caracter simbiotic, dezvoltarea unui organism sau grup de organisme potențând dezvoltarea altora și invers. Această legitate este valabilă chiar și pentru relațiile dintre speciile care se află într-o permanentă confruntare. De exemplu, ele se pot avertiza reciproc despre pericolele ce vin din partea unor terți. Răpitorii „înțeleg” perfect că, protejându-și în prezent prada de alții, dându-i posibilitatea să se înmulțească, au grijă de perpetuarea propriei specii. Aceste concluzii se referă și la „speciile” sociale – indivizii, grupurile umane, organizațiile, inclusiv firmele.

Deschiderea firmelor către exterior sau faptul că ele dobândesc tot mai multe caracteristici ale unui sistem deschis are un impact puternic asupra organizării lor. Interacțiunile tot mai frecvente cu variabilele exogene determină acordarea unei atenții sporite schimbărilor externe. Pentru a rămâne performantă firma trebuie să aibă o serioasă capacitate de adaptare. De aceea, organizarea sa, respectiv configurarea structurilor și proceselor care îi asigură funcționarea, trebuie să privească cât mai mult în afară. Într-o lume a complexității și interdependențelor „introvertirea” organizării și funcționării poate fi fatală!

Modul de creare a valorii economice ridicate, corespunzătoare unor nevoi specializate, într-un mediu aflat în continuă schimbare, care operează la viteze mari, are câteva implicații aparte. Nevoia de a răspunde rapid, de „a fi mereu aproape”, de „a scurta distanțele” presupune a avea acces la resurse, informații, competențe, expertiză și conexiuni dintre cele mai variate și scumpe. Pe de altă parte, controlul direct al tuturor factorilor de succes pentru afacere implică costuri prohibitive pentru o singură firmă. Complexitatea este foarte scumpă pentru a putea fi „internalizată” integral!

„Arta strategului” constă în a găsi în afara firmei elementele de competitivitate ce îi lipsesc sau în a ieftini complexitatea printr-o strategie relațională corespunzătoare. A fi performant înseamnă a ști să „împletești” în jurul firmei o rețea partenerială sau a racorda firma la rețelele deja constituite.

Cuprinderea acestor fenomene atrage necesitatea unei perspective analitice largi, inerent interdisciplinare. Iar plasarea conceptelor de preț și concurență într-un context sistemic este absolut indispensabilă. Teoria sistemică reprezintă, așadar, „gazda” conceptuală a noilor direcții în analiza prețurilor și concurenței.

*Gândirea analitică, ca abordare preferențială în managementul tradițional, și-a epuizat rapid resursele cognitive și normative întrucât, prin secționarea structurilor complexe în componente discrete, pentru a le analiza în afara relațiilor și interdependențelor reale și prin reconstituirea hermeneutică a întregului se obține, în ultimă instanță, o imagine deformată, artificială și cu o valoare practică destul de scăzută.*

*Descompunerea cunoașterii într-o succesiune lineară de cauze și efecte, principii și consecințele lor logice, specifică demersului rațional-analitic, duce, mai curând sau mai târziu, în impas. Divide et impera - împarte și stăpânește - se ciocnește rapid de o problemă încă imposibil de rezolvat: cât de departe se poate avansa în fragmentarea analitică fără a mutila imaginea întregului? În gândirea analitică pădurea deseori nu se vede din cauza copacilor!*

*Abordarea sistemică a recentrat atenția de la părți la întreg, propunând o optică diametral opusă: deducerea proprietăților elementelor din starea calitativă funcțională a întregului. În acest fel accentul s-a deplasat spre studiul dinamicii structurilor.*

*Inițial gândirea sistemică în economie s-a orientat spre explorarea sistemelor stabile - homeostabile - având ca principal instrument modelul sistemului în „echilibru mecanic“, stabilitatea căruia este menținută prin opoziția manifestată față de orice schimbări percepute ca abateri accidentale de la programul de funcționare stabilit. Se convenea că procesele care decurg în interiorul unui sistem nu necesită explicații, ci interpretări complete, în funcție de cauză și efect, prezentând relațiile dintre părți într-o manieră holistică, ca pe un întreg. Măsurările, observările și experiența sunt organizate astfel încât să poată surprinde ce intrări ce anume ieșiri produc.*

*Acest mod de raportare la realitate permite reducerea proceselor complexe la „simple procese de reglare“. Pentru analiza funcționării sistemului se folosește conceptul de „cutie neagră“ (black box) cu ajutorul căruia sistemul studiat este descris ca un ansamblu unitar și nediferențiat structural, făcându-se abstracție de procesele sale interne.*

*Ulterior abordarea sistemică a dezvoltat, pe baza studiului „buclelor de reacție“ sau a conexiunilor inverse (feed-back), modele homeostatice caracterizate prin existența unor circuite informaționale care au ca punct de plecare anumite intrări (input-uri) pentru un proces care modifică starea inițială a sistemului într-o singură direcție sau spre o singură ieșire. În aceste modele managementul apare ca reglare pe bază de feed-back a proceselor, prin alocarea resurselor disponibile în contextul menținerii sub control a tuturor secvențelor de funcționare necesare pentru obținerea rezultatelor proiectate în structura praxiologică a obiectivului sistemului.*

*În această familie de modele, decizia managerială este definită ca exercitarea controlului asupra dinamicii întregului sistem. Limitele acestor modele rezultă din incapacitatea de a oferi explicații privind schimbările*



calitative din sistem, respectiv trecerea elementelor și a întregului sistem de la o anumită structură funcțională (ordine) la alta. Caracterul static al acestor modele se datorează accentului pus pe conexiunea inversă negativă, care asigură stabilitatea sistemului, realizând în acest scop reglarea elementelor și funcțiilor.

Etapa contemporană de evoluție a metodologiei abordării sistemice este dominată de modele adaptabile cu autoorganizare. Aceste modele se bazează pe conexiunea inversă pozitivă, destabilizatoare, dar care realizează căutarea unor noi forme și combinații funcționale: nu toate perturbările trebuie considerate disfuncții. Multe din așa-zisele „patologii funcționale“, în anumite condiții, pot constitui surse de creativitate și inovație, catalizatoare ale reorganizărilor sistemului pe noi repere funcționale.

Modelele din această generație oferă o viziune mai bogată, mai complexă despre schimbarea organizațională a sistemelor economice, arătând că trecerea spre o nouă ordine (stare), eventual una calitativ superioară, este provocată nu doar de intrări sau de factorii externi, ci de o combinație de forțe atât exogene, cât și endogene, care se alimentează și se întrețin reciproc. În consecință, mediul are un rol determinant în modelarea configurației structurale și a comportamentelor sistemului.

Procesele de autoorganizare formează mecanismele prin care dinamica internă este conectată la schimbările din mediu, iar crizele și puseurile de dezordine sunt convertite în bazele unui nou mod de organizare. Funcționarea sistemelor economice reale are loc prin cuplarea unor fluxuri de reglare fie prin fluctuații între perioadele de relativă stabilitate și perioadele de restructurare, fie prin autotransformarea sistemului însuși, conservându-i profilul normativ.

Aceste trei generații de modele în gândirea sistemică nu numai că se succed în timp, ci alcătuiesc un ansamblu de argumente complementare care spulberă iluzia că putem controla complexitatea organizațională a fenomenului economic exclusiv prin abordări „ingineresti“: în termeni de precizie, randamente și parametri de funcționare determinate strict cantitativ. Evenimentele și procesele din organizațiile economice, ca fapte sociale, fiind grupate în funcții care iau valori într-un interval de autoritate, se pretează mult mai bine unor abordări calitative, inclusiv cu ajutorul teoriei sistemelor vagi (fuzzy) - o direcție încă insuficient valorificată.

Prețurile și concurența nu sunt fenomene modelate în exclusivitate de constrângerile externe exercitate de piață asupra comportamentelor economice ale firmelor. Aceasta întrucât comportamentele însăși, pe lângă o determinantă exogenă, mai au și numeroase surse endogene, ce trebuie căutate în interiorul firmelor. În multe privințe și în multe situații, prețurile și concurența nu sunt un simplu datum, căruia firmele trebuie să i se subordoneze necondiționat.

În numeroase circumstanțe, prețurile și concurența sunt rezultatul unor opțiuni voluntariste ale firmelor, iar aceste alegeri sunt făcute sub influența dinamicilor derulate în interiorul firmelor. Așadar, prețurile și concurența au

*multiple conotații și implicații strategice și manageriale la nivel de firmă. Acest argument justifică pe deplin abordarea prețurilor și concurenței dintr-o perspectivă multidisciplinară. În acest sens, contribuțiile unor discipline cum ar fi Economia și Organizarea industrială, Managementul firmei, Marketingul sau Psihosociologia organizațiilor etc. sunt foarte valoroase. De altfel, este și un argument pentru subtitlurile acestei lucrări.*

***Autorul,  
1 noiembrie 2012***